



Proyecto: Mejora en la planificación de Stock Excelcom

Docente: Vaisman Alejandro

Grupo: N° 1

Integrantes:

Marasca Oscar

Nieto Santiago

Ortuño Rossetto Aitor

Salinas Sal Romina

Simosa Daniel

2025

Índice

Contexto:.....	3
Definición del problema:.....	3
Objetivo principal:.....	3
Objetivos secundarios.....	3
Diagrama Conceptual:.....	5
Diagrama Lógico:.....	6

Contexto:

Excelcom es una empresa de servicios IT que se dedica a comercializar e integrar tecnología con el fin de brindar soluciones a medida para diversas industrias, organizaciones privadas y públicas, se encuentra posicionada como una compañía líder a nivel nacional. Cuenta con más de 20 años en el mercado, con el correr del tiempo fue creciendo y afrontando desafíos. La incorporación de nuevas tecnologías para la mejora continua de los procesos, los clientes y nuevas necesidades del negocio fueron llevando hacia nuevos horizontes la compañía y con esto adaptar el servicio para brindar a los clientes una experiencia ágil y de excelente calidad.

Como resultado de la expansión de la empresa, la misma ha adquirido productos en stock sin planificar en función de la demanda, lo que generó un sobre stock y por ende aumentó el capital inmovilizado en depósito.

Definición del problema:

El problema que enfrenta la empresa es una gestión ineficiente y de sobre stock del equipamiento y componentes informáticos (existencias) que comercializa, generando de esta manera una inmovilización de capital por sobre los niveles recomendados y altos costos de almacenamiento.

Objetivo principal:

Reducir, mediante una gestión eficiente del stock, un 10% el capital inmovilizado en el plazo de un año.

Objetivos secundarios

- 1) **Mejorar la disponibilidad de información sobre la evolución de las existencias.**
 - a- Calcular la cantidad de productos disponibles en Inventario por depósito, mes y por categoría de productos.
 - b- Calcular el promedio histórico de productos por categoría, mes y depósito.
- 2) **Mejorar la disponibilidad de información sobre las ventas.**
 - a- Calcular la cantidad de productos vendidos, por región y mes.
 - b- Calcular el promedio mensual de productos vendidos por región.
 - c- Calcular las tres principales categorías de productos vendidos por valor (\$), por región y mes.
- 3) **Mejorar la disponibilidad de información sobre las compras.**
 - a- Calcular la cantidad de productos comprados, por región, mes y proveedor.
 - b- Asignar la categoría de productos según su valor de compra:

- i- “Bajo valor” aquellos productos cuyo costo sea inferior a USD 500.
- ii- “Medio valor” aquellos productos cuyo costo sea superior a USD 500 e inferior a USD 2000.
- i- “Alto valor” aquellos productos cuyo costo sea superior a USD 2000.
- c- Calcular las tres principales categorías de productos comprados por valor (\$), por región.
- d- Calcular el promedio de productos comprados mensualmente por categoría.

Diagrama Conceptual:

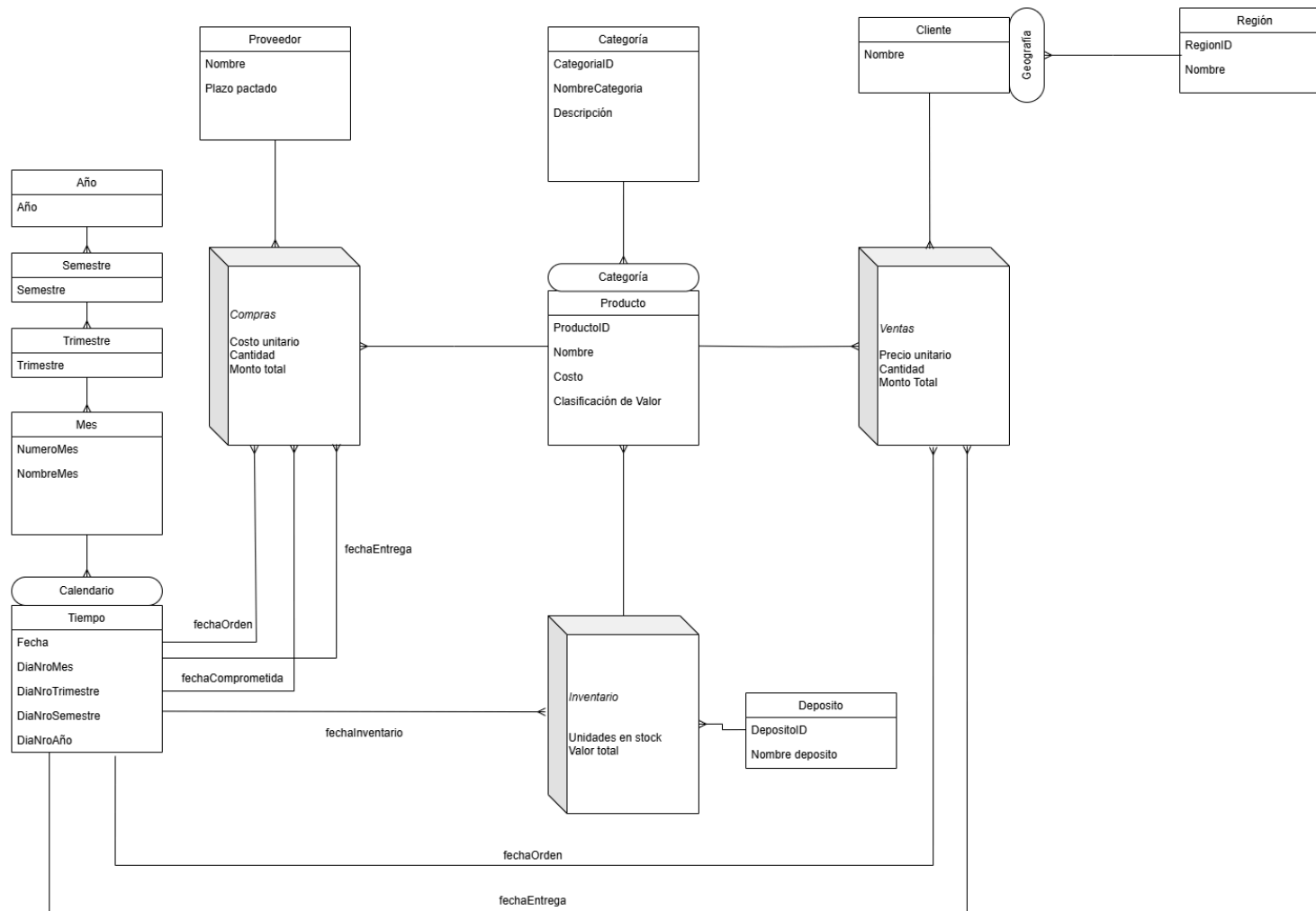


Diagrama Lógico:

