



Universidad Nacional Autónoma de Honduras en el valle de Sula

TEORÍA DE SISTEMAS

IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS,
SÍNTOMAS, SOLUCIONES PROPUESTAS

Catedrático:
Lic. Tania Pineda

Grupo Fénix

Nombre Completo	No. Cuenta
Areli Yaniris Flores Soto	20172030394
Paola Maria Pérez Reyes	20152030878
Samuel Alejandro Suazo Méndez	20182000862
Jimmy Xavier Triminio Hernández	20122008197
Luis David Romero Enamorado	20182001663

OCTUBRE 2021 — UNIDAD #2

Contenido

1	Introducción	2
2	Objetivos	3
3	Identificación de Problemas, Síntomas, Soluciones Propuestas	4
3.0.1	Planteamiento del caso de Estudio	4
3.0.2	Síntomas del Problema	5
3.0.3	Identificación de Problemas	5
3.0.4	Soluciones Propuestas	5

1 Introducción

El analista tiene a ser es observador que solo pervive los diferentes problemas a las que se enfrentas las empresas y como estas tiene que ver como dar solución a estos. y que son claros interruptores en off que hacer muchas de las área que depende la información clara, transparente y a tiempo, para que estos puede tomar acción en tiempo y forma.

2 Objetivos

- Realizar el análisis de como una empresas puede llegar a agilizar las diferentes formas de gestionar su información.
- Veremos que la utilización de las bases de datos son muy importante.
- Ver los puntos mas débiles que todas las empresas llegar ha tener entre sus filas. Como es la comunicación entre las diferentes áreas.

3 Identificación de Problemas, Síntomas, Soluciones Propuestas

3.0.1 Planteamiento del caso de Estudio

Con miras de realizar el desarrollo analítico de las posibles *resoluciones* al caso de estudio de Concrex, (*Concretos Éxito*), en que la empresa como tal carece de un sistema de control para gestionar la exigencia de las materias primas para la variedad de productos del cual cuenta en su catálogo de productos y servicios, y de esta manera optimizar sus procesos internos, el *análisis* de las compras realizadas, y todas las actividades que desarrollan al rededor de las ventas de bienes y servicios.

En el *análisis* nos muestra la *problemática* en un contexto de distribución, inventario y *comunicación* entre los diferentes departamentos que están involucrados al momento de realizar las actividades, de donde podemos notar el poco desarrollo de procesos sistematizados que pueden minimizar dichos procesos como ser:

- La *comunicación* .
En la *comunicación* entre la oficina principal y sus empleados, la oficina principal y los *Jefes Área* y los despachadores finales, los que afectan directamente a la movilización de los pedidos.
- Sistema de gestión de inventarios.
No se cuenta con un sistema de gestión o manejo de inventarios stock, (misceláneos, materias primas, producto final) y que este permita además una mejor distribución entre los ítems de productos que tengan mayor y menor demanda, y saber los mínimos y máximos de los mismos.

3.0.2 Sintomas del Problema

En primer lugar, nos centraremos en ver el largo proceso que se lleva a cabo y de cómo fluye la información entre los diferentes departamentos. Ya que al momento de realizar la tramitación ya sea de una compra de materia prima o servicios, puede llegar varias horas, para luego ser procesado y efectuado, entre 2 a 3 días, en tanto cotizaciones, firmas autorizadas, realizar la compra, tiende a llevar mucho tiempo y si hablamos de salas de ventas o proyectos que están algo retirados, el tiempo que se puede tomar llegaríamos a hablar de semanas.

Por otra parte, vemos la dificultad de llevar el seguimiento del inventario y de todo lo que aplica para ello, y recordando que cuando hablamos de productos que pueden llegar a presentar deterioro, es importante tener en cuenta que *"primeras entradas son las primeras salidas"*, y tener al día las fechas de caducidad de aquellos productos que puedan presentar esta característica perecedera, y entre otros el proceso sea más cómodo, tedioso y extenso.

3.0.3 Identificación de Problemas

- No se cuenta con un sistema de gestión para inventarios.
- No se planifica correctamente la distribución de las compras.
- No existe una buena comunicación entre los empleados.
- No hay comunicación entre las diferentes áreas del ciclo de ventas y producción.

3.0.4 Soluciones Propuestas

- Crear un sistema de información donde se pueda controlar el inventario, las compras y los diferentes pedidos.
- Establecer alineamientos o políticas que sean flexibles pero que a su vez no den libre modificación una vez realizados los pedidos y una gestión de reclamos o devoluciones.
- Establecer un periodo de registro histórico (*base de datos*) que permita el seguimiento del analítico de las ventas y estados financieros de clientes, proveedor y acreedores.