



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE
MEXICO**
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

SISTEMA “NEGOCIACION”

TRABAJO PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN INFORMATICA
PRESENTA:
NOEMI CAMACHO BECERRA**

ASESOR: L.C. CARLOS PINEDA MUÑOZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Dedicatorias

A Dios

Por estar siempre conmigo en los momentos buenos y difíciles de mi vida, por ser mi luz y mi guía en este camino.

A la Universidad Nacional Autónoma de México

Por haber sido la casa que me albergó por muchos años con su conocimiento y sabiduría.

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán

Por haber sido la casa en donde adquirí gran parte del conocimiento que ahora poseo.

A mis Padres

Principalmente a ellos por haberme dado la vida y por apoyarme en todo momento, por sus consejos, que sin ellos, no sería lo que ahora soy.

A mis Hermanos

Por haber apoyado siempre, por acompañarme en todos los momentos en los que los he necesitado y en los que les he pedido su ayuda.

A mi Gatto

Por ser la persona con la que he compartido experiencias de la vida, por ser con quien he crecido como ser humano y por ser quien me ha apoyado a seguir superándome tanto en lo profesional como en lo personal.

A Laika

Por ser mi mejor compañía, por estar conmigo en todos los momentos de desvelo, de tristeza y de alegría. Sé que no puedes leer esto, pero con mi corazón te lo transmito.

A RGLM

Por haber compartido toda una carrera, por las horas de estudio, desvelo y satisfacción y por haber compartido grandes experiencias e ilusiones y por que la felicidad siempre este contigo.

A mi Asesor

Por haberme apoyado a lo largo de la carrera y por apoyarme con el desarrollo, revisión y culminación de este trabajo.

A mis profesores

Por todos los conocimientos que compartieron conmigo, durante y después de mi estancia como estudiante Universitaria.



Índice

1. Introducción	6
1.1 Datos Generales	7
1.2 Situación Actual de la Empresa	7
2. Descripción del Desempeño Profesional	9
2.1 Requerimiento para el Desarrollo del Proyecto	11
2.1.1 Objetivo	11
2.1.2 Plataforma	11
2.1.3 Alcance	12
2.2 Diagramas	17
2.2.1 Alcance por País	17
2.2.2 Alcance por Canal	18
2.2.3 Alcance por Geografía	19
2.2.4 Alcance por Clasificación	20
2.2.5 General del Sistema de Negociación	21
2.3 Ingreso al Portal de Producto	22
2.4 Ingreso al Sistema de Negociación	24
2.5 Roles de Usuarios	24
2.6 Grupos Existentes	27
2.7 Menús	29
2.8 Descripción de los Sistemas del Sistema de Negociación	37
2.8.1 Sistema “Base Anual”	37
2.8.1.1 Flujo del Sistema “Base Anual”	39
2.8.2 Sistema “Ajuste de Costos”	45
2.8.2.1 Flujo del Sistema “Ajuste de Costos”	47
2.8.3 Sistema “Promociones”	51
2.8.3.1 Flujo del Sistema “Promociones”	54
2.8.4 Sistema “Alta de Artículo”	58
2.8.4.1 Flujo del Sistema “Alta de Artículo”	59
2.8.4.2 Alta de Artículo GL	60
2.8.4.3 Actualización de Artículo (Proveedor)	64
2.8.4.4 Autorización de Entrada a Laboratorio	72
2.8.4.5 Evaluación de Laboratorio	74
2.8.4.6 Autorización Fotografías	77
2.8.4.7 Autorización Copy	81
2.8.4.8 Autorización Etiquetas	83
2.8.4.9 Información JDA	85
2.8.4.10 Aut. Alta de Artículo GL	92
2.8.4.11 Aut. Alta de Artículo DL	95
2.8.4.12 Aut. Alta de Artículo AD	97
2.8.4.13 Catálogo de Artículos	101



3. Discusión y Análisis	103
3.1 Diagrama de Base de Datos del Sistema “Base Anual”	104
3.2 Diagrama de Base de Datos del Sistema “Ajuste de Costos”	105
3.3 Diagrama de Base de Datos del Sistema “Promociones”	106
3.4 Diagrama de Base de Datos del Sistema “Alta de Artículos”	107
3.5 Relación de Stores y Componentes del Sistema “Base Anual”	108
3.6 Relación de Stores y Componentes del Sistema “Ajuste de Costos”	110
3.7 Relación de Stores y Componentes del Sistema “Promociones”	111
3.8 Relación de Stores y Componentes del Sistema “Alta de Artículos”	112
4. Recomendaciones	117
5. Conclusiones	119
6. Bibliografía	123
7. Diccionario de Datos	128



Opción de titulación por Trabajo Profesional.

“Sistema Negociación”

1. Introducción

En este informe hablaremos de cómo se desarrollo cada uno de los Sistemas que forman parte del **“Sistema Negociación” para la Empresa Elektra del Milenio, S.A. de C.V.**, dándole énfasis al Sistema de **“Alta de Artículos”**.

Para ello, comenzaremos dando a conocer los datos generales de las áreas principales e involucradas que utilizarán dicho Sistema y que a su vez fungirán como los usuarios principales.

Así mismo daremos a conocer la Situación actual de la Empresa en este rubro. Teniendo como objetivo principal mejorar el rendimiento de cada una de estas áreas, así como el rendimiento de las posibles áreas relacionadas a estas.



1.1 Datos Generales

El área de Producto de la Empresa conocida internamente como “Mercadeo” se encarga de efectuar las diversas negociaciones entre sus Compradores y los diversos Proveedores que tiene la Empresa.

En donde dichas negociaciones tienen diversas modalidades que van desde generar un nuevo SKU¹ para cada uno de los nuevos productos que se comercializarán en toda la cadena, hasta las negociaciones por bonificación, ayuda, descuentos y cobro a Proveedores.

Y que a su vez tiene relación con el área de Contabilidad y Tesorería, ya que por cada cobro que se le efectúa a un Proveedor se generará un Nota de Crédito que tiene impacto en el aspecto Contable y Financiero de la Empresa.

1.2 Situación Actual de la Empresa

Las áreas involucradas se encuentran trabajando de manera manual, todas y cada una de las negociaciones que se realizan con los Proveedores, teniendo por ende el poco o nulo control de cada una de ellas. Efectuándose todas las negociaciones de manera verbal sin tener un solo documento que avale o soporte dichas negociaciones.

El nulo control sistematizado de todas estas negociaciones esta provocando que tanto el área de Mercadeo, como los Proveedores, y a su vez las áreas de Contabilidad y Finanzas pierdan control sobre los cobros a Proveedores, causando con ello perdidas financieras a la Empresa.

¹ SKU (Stock Keeping Unit). Son las siglas en ingles de “Unidad de Existencias” y consiste en un número asociado a un producto para fines de inventariado.



Aunado a que no se tenga un control exacto de todos los productos (SKUs ²) que se comercializan en toda la cadena, así como el saber que productos se encuentran aún activos y cuales ya fueron discontinuados tanto por el Comprador como por el Proveedor, lo cual ocasiona que al momento de vender un artículo en cualquier tienda de la cadena, se puedan ofrecer artículos discontinuados y causar con ello problemas con el cliente al no poder surtirlos, lo cual a su vez podría provocar problemas ante PROFECO.

Así mismo, el no tener un control sobre todos los artículos que se comercializan en la cadena y al no contar con un Sistema en donde se ingrese toda la información referente al artículo, se está teniendo una falta de información muy importante ya que debido a esto se está teniendo una baja calidad de todos los productos que se negocian con los Proveedores. Ya que no se cuenta con las especificaciones necesarias para poder comparar un artículo con otro y ver la calidad de los mismos y poder decidir de manera inteligente e informada por cual producto inclinarse al momento de hacer la negociación con el Proveedor.

Aunado a que toda la información de los artículos es de gran utilidad para el Comprador y los vendedores en cada una de las tiendas de la cadena al momento de vender; así como también lo es para cada una de las campañas que se efectúan en las diferentes **"temporadas"** que se manejan en la Empresa, como son **"Día de Madres"**, **"Navidad"**, **"Día del niño"**, etcétera, y para la elaboración de los respectivos catálogos. Y con la poca o nula información con la que se cuenta, las campañas y los catálogos que se generan están faltos de información mercadológica que pueda ayudar a vender y hacer más atractivos cada uno de los productos.

² SKU (Stock Keeping Unit). Son las siglas en inglés de "Unidad de Existencia" y consiste en un número asociado a un producto, para fines de inventariado.



2. Descripción del Desempeño Profesional

Al momento, se tienen definidas las Reglas y Flujos de Negocio tanto generales como específicas de cada uno de los módulos y/o conceptos de todos los rubros de negociaciones que los Compradores efectúan con los Proveedores. De tal forma que partiendo de dichos requerimientos, los Compradores puedan realizar todas y cada una de las negociaciones de una forma parametrizada y sistematizada, pudiendo tener con ello el control total de cada negociación realizada.

Aunado a que, al contar con las Reglas de Negocio y los Flujos de cada Proceso, se facilitará de sobre manera el desarrollo del Sistema. En donde los beneficios finales al término de este desarrollo deberán ser:

- Mejorar el rendimiento de cada una de las áreas involucradas en cada una de las posibles negociaciones realizadas entre los Compradores y los Proveedores.
- Una Base de Datos Robusta y Completa.
- Control de la información de todos los rubros posibles de negociaciones entre el Comprador y el Proveedor.
- Que todas las áreas involucradas puedan tener acceso a la misma información en tiempo real simultáneamente.



-
- Tener un control de los usuarios que puedan o no acceder a información de ciertas negociaciones, según su perfil dentro de la jerarquía establecida dentro de la Empresa.

 - Control y seguimiento de las negociaciones para comercializar nuevos artículos, así como su respectivo mantenimiento tanto por el Comprador como por el Proveedor.

 - Cumplimiento en Condiciones y Convenios negociados con cada uno de los Proveedores.

 - Control de la generación y cobro de las Notas de Crédito.

 - Interacción electrónica con cada uno de los Proveedor.

 - Existencia de Contratos y Firmas.



2.1 Requerimiento para el Desarrollo del Proyecto

2.1.1 Objetivo

Automatizar las normas y las condiciones de cada una de las negociaciones de manera general y específica, quedando estas de una forma parametrizada y sistematizada entre el área de Producto (Mercadeo) y cada uno de los Proveedores. Así mismo tener una mejor interacción con el Proveedor referente a la información básica necesaria para poder dar de alta productos para su respectiva venta y comercialización.

2.1.2 Plataforma

- SQL Server
- DTS (AS/400 – NT)
- Visual InterDev (ASP)
- HTML
- Java Script
- **DLL's**
- Components Applet
- Visual Studio 6.0



2.1.3 Alcance

- **País:**
 - México
 - Guatemala
 - Honduras
 - Perú
 - Panamá
 - El Salvador
 - Argentina

- **Canal:**
 - Elektra (EKT)
 - Bodega de Remates (BDR)
 - Electricity (EKTCITY)
 - Salinas y Rocha (SYR)



- **Geografía:** Centros de Distribución y Centros de Recuperación.

TIPO	PAIS	LOCACION
Centro de Distribución	México	CD México
Centro de Distribución	México	CD Guadalajara
Centro de Distribución	México	CD Monterrey
Centro de Distribución	México	CD Tijuana
Centro de Distribución	México	CD Cancún
Centro de Distribución	México	CD Villahermosa
Centro de Distribución	México	CD Hermosillo
Centro de Distribución	México	CD Chihuahua
Centro de Distribución	Guatemala	CD Guatemala
Centro de Distribución	Honduras	CD Honduras
Centro de Distribución	Perú	CD Perú
Centro de Distribución	Perú	CD Chiclayo
Centro de Distribución	Panamá	CD Panamá
Centro de Distribución	Argentina	CD Argentina
Centro de Recuperación	México	CR México
Centro de Recuperación	México	CR Guadalajara
Centro de Recuperación	México	CR Monterrey
Centro de Recuperación	México	CR Tijuana
Centro de Recuperación	México	CR Villahermosa
Centro de Recuperación	Guatemala	CR Guatemala
Centro de Recuperación	Honduras	CR Honduras
Centro de Recuperación	Perú	CR Perú
Centro de Recuperación	Panamá	CR Panamá
Centro de Recuperación	Argentina	CR Buenos Aires

Tabla 1

Tabla que muestra los Centros de Distribución y Centros de Recuperación con los cuales cuenta la Empresa en todos los países donde tiene sucursales.



➤ **Geografía:** Tiendas

TIPO	PAIS	ZONA	ESTADO	CANAL	LOCACION (Nombre)
Tienda	México	Norte	Monterrey	Elektra	Monterrey Solidaridad I
Tienda	México	Norte	Monterrey	SYR	Monterrey Constitución
Tienda	México	Norte	Monterrey	BDR	BDR Monterrey
Tienda	México	Norte	Monterrey	Ektcity	Solidaridad
Tienda	México	Norte	Tijuana	Elektra	Mega Ciudad Juárez
Tienda	México	Norte	Tijuana	SYR	Tijuana Las Torres I
Tienda	México	Norte	Tijuana	BDR	BDR Torres
Tienda	México	Norte	Tijuana	Ektcity	Ciudad Juárez I
Tienda	México	Centro	D.F.	Elektra	Ekt Villa Olímpica
Tienda	México	Centro	Edo. Méx.	Elektra	Mega Tultitlán
Tienda	México	Centro	Tlaxcala	Elektra	Ekt Tlaxcala
Tienda	México	Sureste	Tabasco	Elektra	Ekt Tenosique
Tienda	México	Sureste	Chiapas	Elektra	Ekt Palenque
Tienda	México	Sureste	Veracruz	Elektra	Ekt Alvarado
Tienda	México	Frontera	Sonora	Elektra	Mega Sonora
Tienda	Guatemala	Centro	Cd. De Guatemala	Elektra	Mega Cd. De Guatemala
Tienda	Guatemala	Norte	Antigua	Elektra	Ekt Antigua
Tienda	Guatemala	Sur	Santo Tomas	Elektra	Ekt Santo Tomas
Tienda	Honduras	Centro	Tegucigalpa	Elektra	Mega Tegucigalpa
Tienda	Honduras	Norte	Sula	Elektra	Ekt Sula I
Tienda	Honduras	Sur	Choluteca	Elektra	Ekt Choluteca
Tienda	Perú	Centro	Lima	Elektra	Mega Lima I
Tienda	Perú	Norte	Chiclayo	Elektra	Mega Chiclayo
Tienda	Perú	Sur	Cuzco	Elektra	Ekt Cuzco
Tienda	Panamá	Centro	Panamá	Elektra	Ekt Panamá
Tienda	Panamá	Norte	Colon	Elektra	Ekt Colon II
Tienda	Panamá	Sur	Santiago	Elektra	Ekt Santiago
Tienda	Argentina	Centro	Buenos Aires	Elektra	Mega Buenos Aires
Tienda	Argentina	Norte	Mendoza	Elektra	Ekt Cd. Mendoza II
Tienda	Argentina	Sur	Córdoba	Elektra	Ekt Córdoba

Tabla 2

Tabla que muestra un ejemplo de cómo se encuentran las tiendas organizadas y subdivididas por País, Zona y Estado dentro de los diferentes canales de comercialización que maneja la Empresa.



-
- **Producto:** Todas las líneas existentes
 - *Electrónica* (Existen aproximadamente 1000 productos, entre los cuales se encuentran TV., Audio, Stereos, etcétera).
 - *Línea Blanca* (Existen aproximadamente 300 productos, entre los cuales se encuentran Refrigeradores, Cocinas, Lavado y Secado, etcétera).
 - *Muebles* (Existen aproximadamente 400 productos, entre los cuales se encuentran Salas, Comedores, Recamaras, Antecomedores, etcétera).
 - *Cómputo* (Existen aproximadamente 300 productos, entre los cuales se encuentran computadoras, impresoras, scanner, etcétera).
 - *Telefonía* (Existen aproximadamente 3000 productos, entre los cuales se encuentran teléfonos celulares y accesorios).
 - *Compras Mayoreo* (Existen aproximadamente 400 productos, entre los cuales se encuentran electrónicos, equipo de cómputo, etcétera. Que es vendido directamente a Empresas que compran en proporciones mayores a un cliente que compra en tienda).
 - *Fotografía* (Existen aproximadamente 150 productos, entre los cuales se encuentran cámaras fotográficas, rollos, etcétera).



-
- *Empresario Azteca* (Existen aproximadamente 200 productos, los cuales varían desde equipo para crear cafeterías, restaurantes, salones de belleza, enfocados a la creación de microempresas).

 - Servicios.

 - *Óptica* (Existen aproximadamente 100 productos como son anteojos y accesorios).

 - *Autos* (Existen aproximadamente 150 productos, entre los cuales se encuentran marcas como: Ford, Nissan, Volkswagen, Chevrolet, Pontiac, etcétera).

 - *Motos* (Existen aproximadamente 100 productos, entre los cuales se encuentran motos, motonetas tanto deportivas como de trabajo, etcétera).

 - *Refacciones – Motos* (Existen aproximadamente 6000 productos, entre los cuales se encuentra todo tipo de refacciones para todas las motos que se manejan.).

 - *Vivienda* (Existen aproximadamente 500 productos, los cuales son para la decoración y habitación de las viviendas).



2.2 Diagramas

2.2.1 Alcance: País

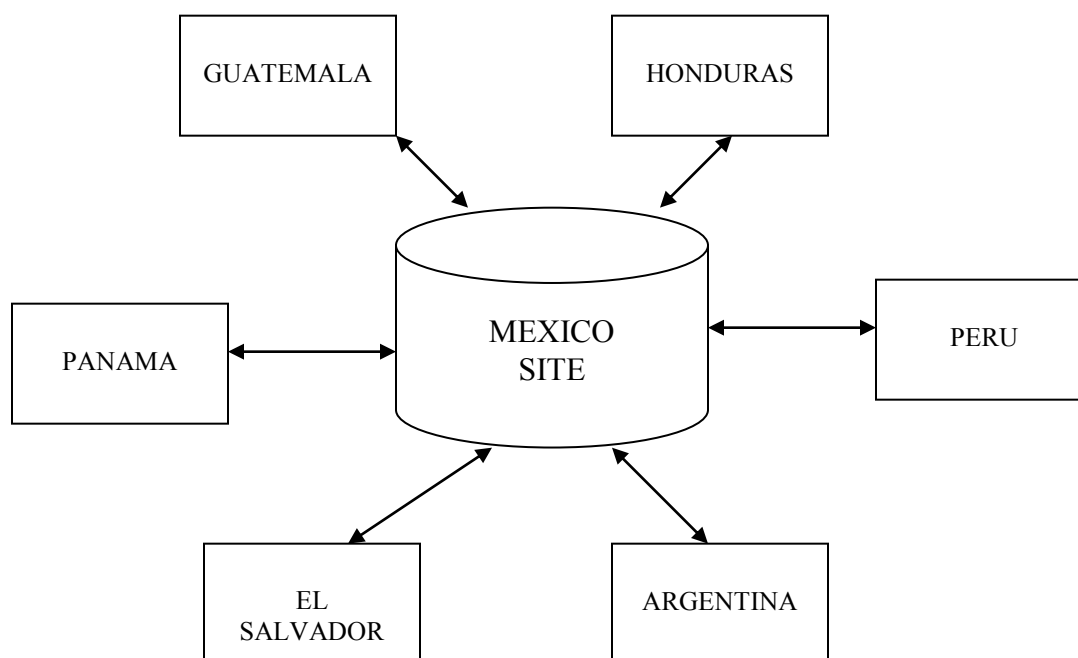


Diagrama 1

La Información se maneja de manera centralizada, almacenándose en el Site que se encuentra en México, en donde cada uno de los países envía la información por medio de la red satelital con la cual la Empresa cuenta.



2.2.2 Alcance: Canal

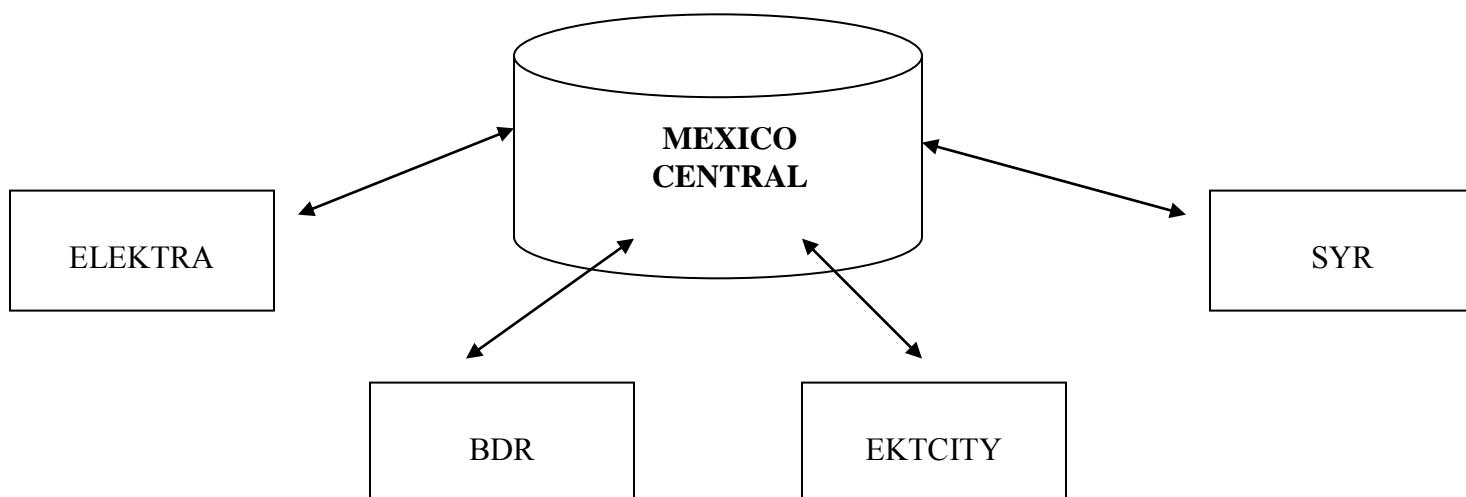


Diagrama 2

Las transacciones que cada una de las tienda genera día a día, son enviadas al repositorio central, dependiendo el canal al que pertenezca cada una de ellas es como se organiza la información.



2.2.3 Alcance: Geografía

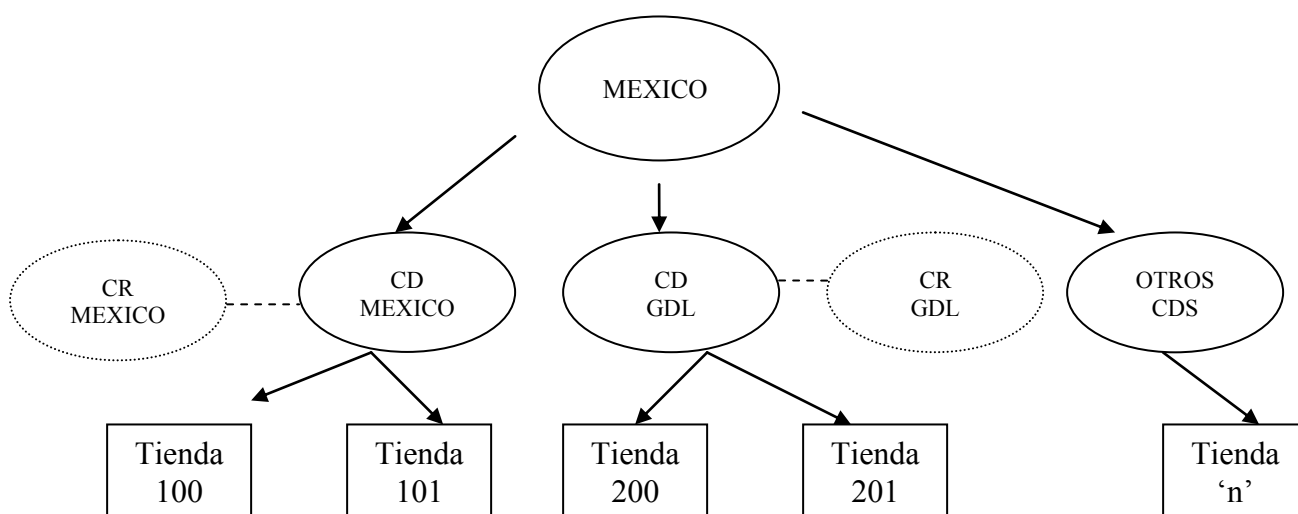


Diagrama 3

Este diagrama presenta un ejemplo de como nace la información desde el Repositorio Central (México) y se distribuye a cada uno de los Centros de Distribución (CD), Centros de Recuperación (CR) y tiendas de cada uno de los países en los cuales se encuentra la Empresa comercializando productos.



2.2.4 Alcance: Clasificación

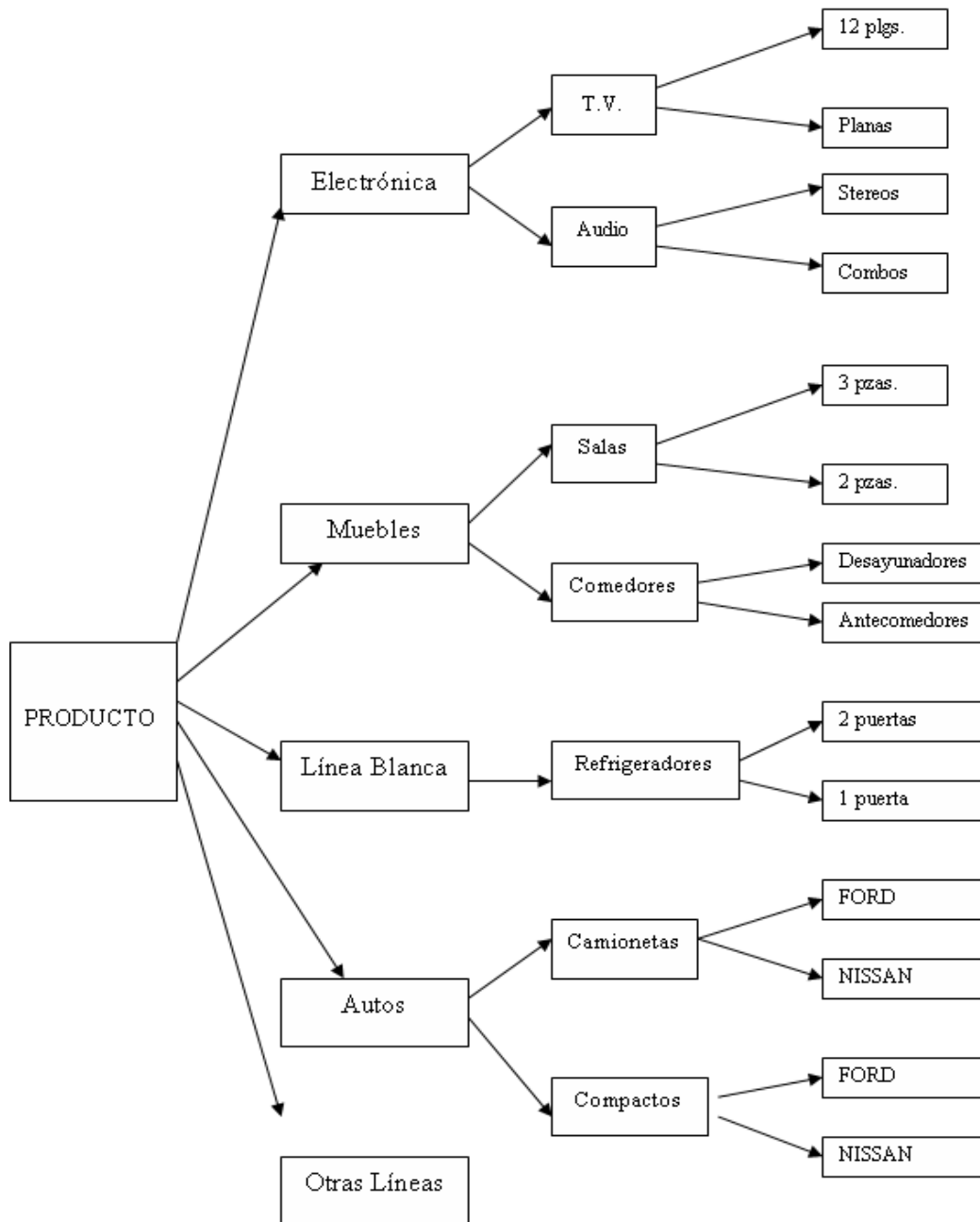


Diagrama 4

Diagrama que muestra como se organiza la Clasificación de las Líneas y productos que se manejan dentro de la Empresa.



2.2.5 Diagrama General del Sistema de Negociación.

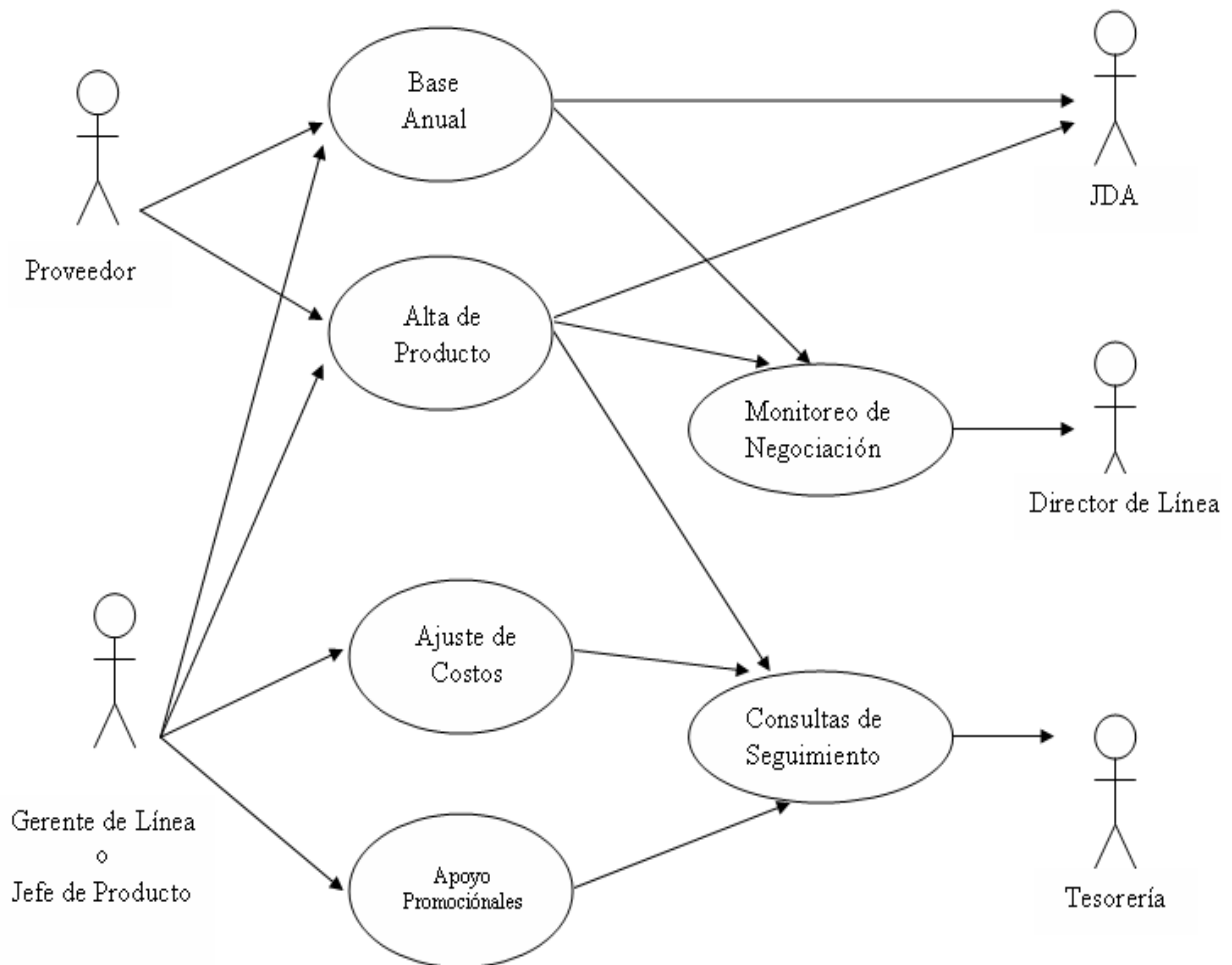


Diagrama de Flujo 1

Se presenta de manera general el Diagrama de Flujo del Sistema de Negociación, en donde se involucran todos los Sistemas que formarán parte del mismo, así como los diversos actores que intervendrán en el proceso de cada uno de ellos.



2.3 Ingreso al Portal de Producto

El ingreso al Sistema de Negociación, para todos los usuarios tanto en México como en los países de Latino América, es por medio de la Intranet de Elektra, llamada en forma interna "RadioPasillo", en la cual se encuentran las ligas y accesos a todos los Sistemas dentro del Grupo, en donde encontraremos acceso al "Portal de Producto", que es donde se encontrará hospedado el nuevo Sistema a Desarrollar.

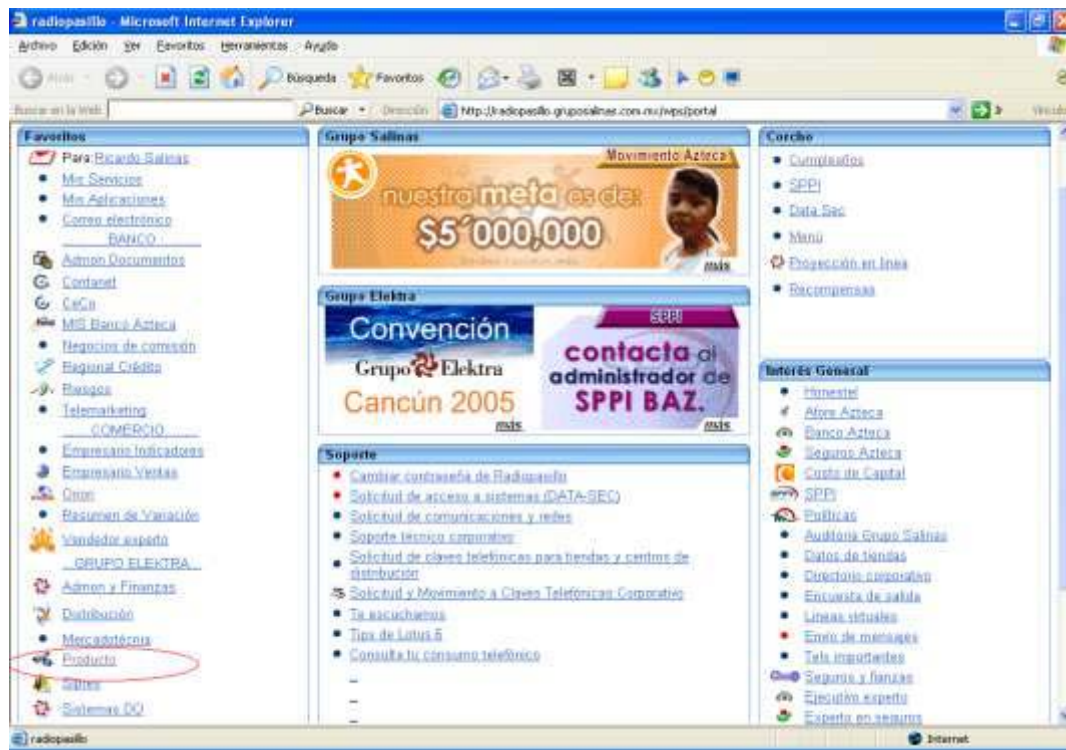


Figura 1

Pantalla típica donde se muestra el acceso al Sistema de Negociación, por medio de la liga de Producto.

Nota: Pantalla que se consulta ajena al Sistema para fines informativos, y que no fue desarrollada como parte de esta aplicación.



B I E N V E N I D O



PRODUCTO

Empleado
Clave de Acceso

..... Ingresar 

Si no tiene usuario o tiene algún problema, favor de contactar a:

 [Miguel Chavez](#)  [Noemi Camacho](#)  [Enrique Espinosa](#)

Copyright © 2002 Grupo Elektra. Todos los Derechos Reservados

Figura 1

Pantalla típica que se muestra al usuario para ingresar al Portal de Producto, en donde el dato a ingresar en “Empleado” es el número de Empleado y la “Clave de acceso” es su clave telefónica. (Ambos proporcionados por el Área de Seguridad Informática de la Empresa).



Figura 2

Pantalla que se visualizará al momento de ingresar dentro del Portal de Producto.

Nota: Pantallas que se consultan ajenas al Sistema para fines informativos, y que no fueron desarrolladas como parte de esta aplicación.



2.4 Ingreso al Sistema de Negociación

Una vez dentro del Portal de Producto, del Menú Principal se seleccionará la opción de **"Estrategia"**, dentro de esta aparecerán los diferentes Sistemas creados hasta el día de hoy dentro del Rubro Estratégico para Mercadeo, y se selecciona la liga que dice: **"Negociación"**.



La ilustración anterior será la primera pantalla que nos aparecerá al momento de ingresar al Sistema, en el cual se podrán visualizar los menús a los cuales tiene derecho el usuario, dependiendo de su respectivo rol:

2.5 Roles de Usuarios:

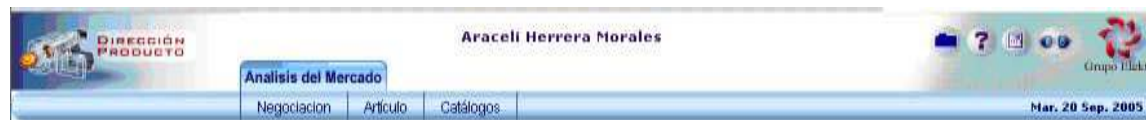
Rol de Administrador Sistemas

Su función es administrar la funcionalidad y accesos al Sistema.



Rol de Jefe de Producto (JP)

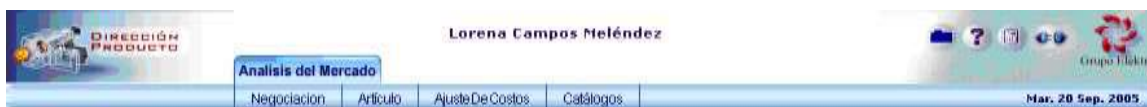
Su función es dar de alta nuevos artículos, dar mantenimiento a los ya existentes y generar promociones con los Proveedores.





Rol de Gerente de Línea (GL)

Su función es dar de alta artículos, dar mantenimiento a los ya existentes, generar ajustes de costos y promociones con los Proveedores, así como autorizar o rechazar los artículos y promociones generados por el Jefe de Producto.



Rol de Director de Línea (DL)

Su función es autorizar o rechazar los productos que están en proceso para ser dados de alta y que ya fueron autorizados por el Gerente de Línea (GL), así como autorizar o rechazar las Promociones y Ajuste de Costos efectuados por el GL.



Rol de Foto

Su función es autorizar o rechazar las imágenes que los Proveedores le asignaron para cada uno de los nuevos productos que se van a comercializar y que se encuentran en proceso del alta de artículo.





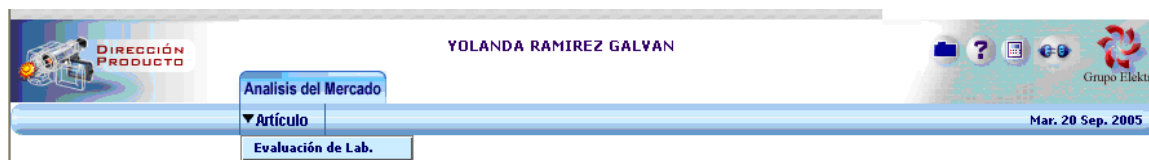
Rol de COPY

Su función es revisar que las redacciones que el Proveedor, Jefe de Producto y/o Gerente de Línea ingreso a cada uno de los nuevos productos sea coherente con el producto y que no tenga faltas de ortografía.



Rol de Laboratorio

Su función es evaluar los nuevos productos e ingresar dentro del Sistema el resultado de dichas pruebas.



Rol de Administración Mercadeo

Su función es generar los SKUs de los nuevos productos que ya fueron autorizados tanto por el Gerente de Línea como por el Director de Línea, así como el revisar que tanto los Ajustes de Costos como las negociaciones se autoricen a tiempo y darles seguimiento.





2.6 Grupo Existentes:

Administración Sistemas

Este grupo tiene acceso a todas las opciones existentes dentro del Sistema de Negociación, como son "Administración del Sitio", "Alta de Artículo", "Ajuste de Costos", "Negociaciones", "Monitoreo", "Base Anual", ya que este grupo administra dicho Sistema. *El acceso que tiene este grupo es de Lectura/Escritura.*

Administración Mercadeo

Este grupo tiene acceso a todas las opciones existentes dentro del Sistema de Negociación, excepto a la Administración del Sitio, ya que esta es una función que le corresponde al Administrador de Sistemas. *El acceso que tiene este grupo en algunas opciones es de Solo Lectura y en algunos otros Lectura/Escritura, según la política establecida.*

Consulta

Este grupo esta enfocado a los auditores de la Empresa, para que puedan consultar todas las negociaciones que se hacen con los Proveedores, que van desde el "Alta de Artículos", "Ajuste de Costos", "Promociones" y "Bases Anuales", todo esto *con acceso de Solo Lectura.*

Director de Línea (DL)

Este grupo tiene acceso a los módulos de "Autorización de Alta de Artículos", "Ajuste de Costos", "Promociones" y "Bases Anuales", Consultas y Monitoreo. *Teniendo acceso de Lectura/Escritura.*



Gerente de Línea (GL)

Este grupo tiene acceso a los módulos de creación de "Alta de Artículo", "Ajuste de Costos", "Promociones", "Bases Anuales", Consultas y Monitoreo. *Teniendo acceso de Lectura/Escritura.*

Jefe de Producto (JP)

Este grupo tiene acceso a los módulos de creación de "Alta de Artículo" y Consultas. *Teniendo acceso de Lectura/Escritura.*

Imagen y Publicidad – Copy

Este grupo tiene acceso al módulo de "Alta de Artículo" en la opción de Copy. *Teniendo acceso de Lectura/Escritura.*

Imagen y Publicidad – Fotografía

Este grupo tiene acceso a la "Alta de Artículo", dentro del módulo de Foto. *Teniendo acceso de Lectura/Escritura.*

Laboratorio

Este grupo tiene acceso a la "Alta de Artículo", dentro del módulo de Laboratorio. *Teniendo acceso de Lectura/Escritura.*



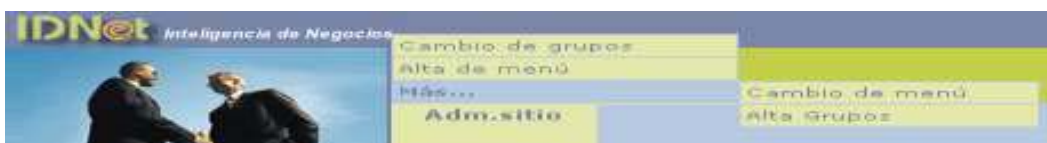
2.7 MENUS

- Admón. Del Sitio
- Datos del Proveedor
- Negociación
- Artículo
- Ajuste de Costos
- Catálogos

Admón. Del Sitio

Da inicio a altas, bajas y cambios de grupos, usuarios y menús.

A este menú tiene acceso el Grupo de Admón. Sistemas.



Alta de Usuarios

Da inicio a dar acceso al Sistema de Negociación a los usuarios que previamente ya fueron dados de alta para tener acceso al Portal de Producto. A este menú tiene acceso el Grupo de Admón. Sistemas.

Cambio de Usuarios

Da inicio a cambiar de un grupo a otro, a usuarios que ya tengan acceso al Sistema de Negociación. A este menú tiene acceso el Grupo de Admón. Sistemas.



Alta de Grupos

Da inicio a dar de alta nuevos grupos que tendrán acceso al Sistema, delimitando el campo de acción de cada grupo de acuerdo a las políticas que apliquen. A este menú tiene acceso el Grupo de Admón. Sistemas.

Cambio de Grupos

Da inicio a seleccionar un grupo ya existente y asignarle o eliminar una opción ya seleccionada o nueva. A este menú tiene acceso el Grupo de Admón. Sistemas.

Alta de Menú

Da inicio a dar de alta nuevos menús, los cuales serán accedados por los grupos que por política deban de tener acceso. A este menú tiene acceso el Grupo de Administrador Sistemas.

Cambio de Menú

Da inicio a poder modificar el nombre del menú o bien modificar su ruta de acceso. A este menú tiene acceso el Grupo de Admón. Sistemas.



Datos del Proveedor

Da inicio a dar alta nuevos Proveedores y darle mantenimiento a la información de los Proveedores ya existentes. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, ¹GL, DL², JP³, Admón. Mercadeo y Consulta.

Alta del Proveedor

Da inicio a dar de alta nuevos Proveedores dentro del Sistema, ingresando datos generales de los Proveedores, así como cuentas bancarias, etcétera. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Admón. Mercadeo.

Mantto. Proveedor

Da inicio a dar mantenimiento a la información de los Proveedores ya existentes dentro del Sistema, esto con el fin de que cada que se genere un documento por concepto de una negociación se imprima con la información correcta y actualizada del Proveedor. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Admón. Mercadeo.

Negociación

Dentro de este menú encontraremos los menús de los Sistemas de Bases Anuales y Promociones, los cuales dan inicio a generar los Contratos Anuales que hace la Empresa (Elektra) con cada uno de los Proveedores, así como el ingreso de las promociones negociadas entre el Gerente de Línea de cada una de las líneas y el respectivo Proveedor. A estos menús tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo, Gerente de Línea, Director de Línea y Jefe de Producto.

¹ GL (Gerente de Línea).

² DL (Director de Línea).

³ JP (Jefe de Producto).



Base Anual GL

Da inicio a crear nuevas Bases o Contratos Anuales, que el Gerente de Línea concreta con cada uno de sus Proveedores. A este menú tiene acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Gerente de Línea.

Base Anual DL

Da inicio a autorizar o rechazar los Contratos Anuales que los Gerentes de Línea concretaron con cada uno de los Proveedores. A este menú tiene acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Director de Línea.

Consulta Base Anual (Monitoreo)

Da inicio a poder consultar y monitorear la liberación de los Contratos Anuales por parte del Gerente de Línea y/o Director de Línea. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Gerente de Línea, Director de Línea, Admón. Mercadeo y Consulta.

Promoción GL

Da inicio a crear y autorizar promociones que los Gerentes de Línea negociaron con cada uno de los Proveedores. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Jefe de Producto y Gerente de Línea.

Promoción DL

Da inicio a autorizar o rechazar las promociones creadas por el Gerente de Línea, así como poder modificar la información de las promociones. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Director de Línea.



Consulta Promoción

Da inicio a consultar la liberación de las promociones por parte del Gerente de Línea y/o Director de Línea. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Jefe de Producto, Gerente de Línea, Director de Línea, Admón. Mercadeo y Consulta.

Monitoreo Promoción

Da inicio a monitorear el cálculo de cada una de las promociones liberadas por el Director de Línea. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo y Director de Línea.

Artículo

Da inicio al alta o Actualización de artículos. Tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo, Jefe de Producto, Gerente de Línea, Director de Línea, Consulta, Foto, Copy y Laboratorio.

Alta Artículo GL

Da inicio a dar de alta artículos, ingresando información básica de todos los artículos. A ese menú tienen acceso el Admón. Sistemas, Jefe de Producto y Gerente de Línea.

Catalogo de Artículos

Da inicio a consultar los productos que están en proceso de ser dados de alta, así como los productos ya existentes. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo, Jefe de Producto, Gerente de Línea, Director de Línea, Foto, Copy, Laboratorio y Consulta.



Autorización Entrada Laboratorio

Da inicio a autorizar la entrada de los nuevos productos al laboratorio para ser evaluados. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Gerente de Línea.

Evaluación Laboratorio

Da inicio a ingresar el resultado de las pruebas de laboratorio que los nuevos productos hayan obtenido. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Laboratorio.

Autorización Foto

Da inicio a autorizar o rechazar las imágenes que los Proveedores le asignaron a los nuevos productos. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Foto.

Autorización Copy

Da inicio a autorizar o rechazar los textos que los Proveedores asignaron a los nuevos productos. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas y Copy.

Autorización Etiqueta

Da inicio a autorizar o rechazar las frases mercadológicas que los Proveedores asignaron a los nuevos productos. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Mercadeo y Gerente de Línea.

Autorización GL

Da inicio a autorizar o rechazar la creación de un nuevo producto. A este Menú tienen acceso los Grupos de admón. Sistemas y Gerente de Línea.



Autorización DL

Da inicio a autorizar o rechazar la creación de un nuevo producto, autorizado previamente por el GL. A este Menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas y Director de Línea.

Autorización Admón.

Da inicio a generar el SKU de los nuevos productos. A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas y Admón. Mercadeo.

Ajuste de Costos

Da inicio a la generación, liberación y aplicación de Ajustes de Costos, también conocido como "Reevaluación de Inventarios". A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas, Gerente de Línea, Director de Línea y Consulta.

Ajuste de Costos GL

Da inicio a la generación y liberación de Ajustes de Costos, también conocido como Reevaluación de Inventarios. A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas y Gerente de Línea.

Ajuste de Costos DL

Da inicio a autorizar o rechazar los Ajustes de Costos previamente liberados por el Gerente de Línea, para su respectiva aplicación. A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas y Director de Línea.



Consulta Ajuste de Costos

Da inicio a consultar los Ajustes de Costos pendientes por liberar y los ya liberados tanto por el Gerente de Línea como por el Director de Línea. A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas, Gerente de Línea, Director de Línea y Consulta.

Catálogos

Da inicio a consultar los catálogos de plazas telefónicas y los catálogos de Proveedores. A este menú tienen acceso los Grupos de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo, Consulta, JP, GL y DL.

Plazas

Da inicio a consultar, crear y modificar las plazas creadas para la línea de Telefonía. A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo, Consulta y Gerente de Línea.

Proveedores

Da inicio a consultar los diferentes Proveedores dados de alta. A este menú tienen acceso el Grupo de Admón. Sistemas, Admón. Mercadeo, Consulta, Jefe de Producto, Gerente de Línea y Director de Línea.



2.8 Descripción de los Sistemas que forman parte del Sistema de Negociación.

- Base Anual
- Ajuste de Costos
- Promociones
- Alta de Artículo

2.8.1 Sistema "Base Anual"

El Sistema "Base Anual", conocido internamente como "Contrato Anual", es el Sistema donde se registran el conjunto de condiciones negociadas entre el Área de Producto y los Proveedores. Dichas negociaciones tendrán por lo menos un año de vigencia, el cual es el periodo mínimo para la realización de dichos contratos.

Las condiciones negociadas en una Base Anual serán beneficiarias para el Proveedor como para la Empresa, ya que en ellas se acordarán Condiciones de Pago, Apoyo Publicitario, Apoyo por Inauguración de Tienda, Bonificaciones, Protección de Precios, Garantías y Devoluciones, Entregas y Fletes, Descuentos por Merma y Publicidad, así como sanciones por atraso de entrega de los productos y/o atraso en pagos, entre otros.



Adicionalmente se requerirá que la información general y cuentas bancarias de los Proveedores, se actualicen por parte del Gerente de Línea, ya que al momento de imprimir los documentos, dicha información será requerida y validada por el Sistema, y este al no contar con la información necesaria no permitirá la liberación de la negociación y por lo tanto no se podrá generar el Contrato Anual.

Dentro del Sistema encontraremos los módulos de "Monitoreo de la Negociación", "Consulta de seguimiento de la Negociación", así como la interfaz con el Sistema de Notas de Crédito.

El *monitoreo de la Negociación*, consiste en visualizar que todas las negociaciones autorizadas y liberadas para su aplicación se estén aplicando de manera correcta.

La *Consulta de seguimiento de la Negociación*, consiste en visualizar las negociaciones que están pendientes por liberar, así como las ya liberadas y autorizadas. Así, ayudando al Gerente como al Director de Línea para liberar, corregir y/o autorizar las negociaciones pendientes, y al mismo tiempo revisar que Proveedores aun no cuentan con una negociación y poder comenzar a negociarla.



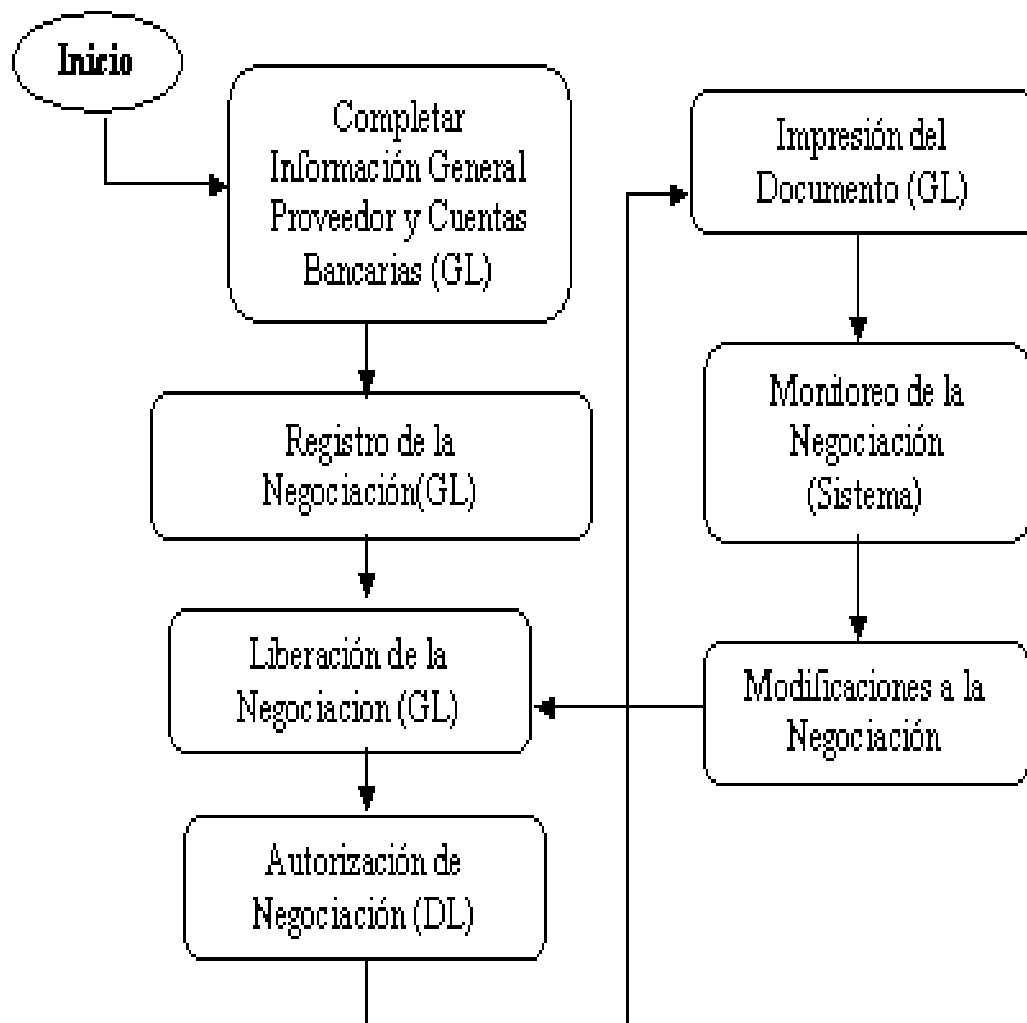
2.8.1.1 Flujo del Sistema "Base Anual"

Como una política tradicional de la Empresa, el proceso de creación de una Base Anual comenzará de manera verbal en una negociación entre el Gerente de Línea y el Proveedor y una vez acordada la negociación el GL ingresará al Sistema los términos negociados para la Base Anual del Proveedor en cuestión, posterior el Director de Línea revisará y en su caso autorizará o rechazará la negociación, si esta es rechazada el Sistema enviará un correo electrónico al Gerente de Línea, notificándole del rechazo de la negociación y los motivos del rechazo, por lo que el Gerente de Línea negociará nuevamente con el Proveedor. Si el Director de Línea autoriza la negociación, el Proveedor y Área de Producto firmaran los documentos que contengan los términos negociados para su inmediata aplicación. Una vez autorizada y liberada la negociación se enviará un correo electrónico al Proveedor, Gerente y Director de Línea notificándoles de la autorización y liberación de la negociación.

Posterior, la información contenida en la negociación será enviada al Servidor Central (México), para que este en un proceso nocturno envíe la información a cada uno de los Centros de Distribución, y con ello comenzar la aplicación de cada uno de los términos negociados.



A continuación se muestra el diagrama de Flujo de dicho Sistema:





A continuación se presenta la forma en como el usuario final visualizará este Sistema, así como una breve explicación de cómo funciona cada parte.

Base Anual

Datos del Proveedor

Histórico:	Actual
No. Proveedor:	3866
Nombre del Proveedor:	COMERCIAL ACROS WHIRLPOOL
Teléfono:	2943566
E-mail	rcazares@whirlpool.com
Tipo proveedor	Mercancías
Contacto	RICARDO CAZARES
Puesto	GERENTE DE VENTA
País	MEXICO
Línea	Línea Blanca
Vigencia de:	01/01/2004 a: 31/12/2004
Tiempo de Entrega de NC posterior a la notificación	10 días
Penalización por Incumplimiento en la entrega de la NC	15 %

Figura 1

Pantalla típica en donde se ingresarán los datos generales de una Base Anual, entre ellos el Proveedor, País, Línea, vigencia, entre otros.

Aportación por Productos de Exhibición

Eliminar + -
Agregar

Borrar	Descripción	% Descuento
<input type="checkbox"/>	concepto1	2 %
<input type="checkbox"/>	concepto2	3 %

Figura 2

Pantalla donde se muestran los campos para ingresar la información de las aportaciones por productos en exhibición, en donde se tienen dos controles para agregar nuevas aportaciones o bien para eliminarlas.



Apoyo por Inauguraciones

Condiciones de pago: 60 DIAS

Apoyo por inauguraciones

Descripción: PROMOTORIA, RIFAS DE POR LO MENOS 3 SKUS

Condiciones Normales	Plazo	% Descuento
Nuevos Productos	20 DIAS VS ENTREGA	2 %
Temporada	30 DIAS VS ENTREGA	%
	45 DIAS VS ENTREGA	3 %

% Descuento por pronto pago 5 % Tiempo 10 Dias

Descuentos por Pronto Pago

Borrar	Descripción	% Descuento
<input checked="" type="checkbox"/>		5 %

Descuento por pronto pago en adeudos vencidos
Descuento por pronto pago en adeudos vigentes
Descuento por pronto pago en adeudos por generar

Figura 3

Pantalla típica donde se muestran los campos para ingresar la información referente al Apoyo por Inauguraciones que el Proveedor aportará a la Empresa (Elektra), así como los Descuentos por pronto pago.

Bonificaciones

Bonificaciones

- Artículos Discontinuos
- Baja Rotación
- Ataque a la Competencia
- Artículos Defectuosos
- Apoyo por Temporada

Otro (especifique abajo)
CONTRIBUCIÓN NO GENERADO POR NO RESPETAR MAPS

Protección de Precios

Protección por

- Baja de Precios
- Promoción
- Competencia
- Artículos Discontinuos

Comentarios
ES NEGOCIABLE PARA CADA SITUACIÓN

Figura 4

Pantalla típica donde se muestran los campos a seleccionar para ingresar lo negociado con el Proveedor en los rubros de Bonificaciones y Protección de Precios.



Garantias

Agregar + - Eliminar

Borrar

Clasificación del Artículo	Depto:	SubDepto:
	Linea Blanca	Refrigeradores
	Clase: Todo	SubClase: Todo
Tiempo		
Artículo Completo	1	Años
Partes y Accesorios	6	Meses
Refacciones y Suministros	3	Meses

Clasificación del Artículo	Depto:	SubDepto:
	Linea Blanca	Lavadoras y Secadoras
	Clase: Todo	SubClase: Todo
Tiempo		
Artículo Completo	2	Años
Partes y Accesorios	1	Años
Refacciones y Suministros	3	Años

Por favor detallar su Procedimiento de Garantías:

Figura 5

Pantalla típica donde se muestra un ejemplo con información del rubro de garantías negociado con el Proveedor. Igualmente en esta sección se cuenta con dos controles, uno para agregar uno o más apartados para garantías o bien para eliminar uno existente, teniendo como regla que al menos exista un apartado negociado.

Entregas y Fletes

	Descuento por Entrega Centralizada	Penalización por Entrega Impuntual
<input type="checkbox"/> CD LA PAZ		
<input checked="" type="checkbox"/> CD MEXICO	0 %	0 %
<input checked="" type="checkbox"/> CD GUADALAJARA	0 %	0 %
<input checked="" type="checkbox"/> CD MONTERREY	0 %	0 %
<input checked="" type="checkbox"/> CD TLUANA	0 %	0 %
<input checked="" type="checkbox"/> CD PUEBLA	0 %	0 %
<input type="checkbox"/> CD CANCUN		
<input type="checkbox"/> CD HONDURAS		

Devoluciones

Devoluciones	Tiempo
<input checked="" type="checkbox"/> DOA	3 Meses
<input checked="" type="checkbox"/> Mala Calidad	6 Meses
<input type="checkbox"/> Fin de Temporada	
<input type="checkbox"/> Consignación	
<input checked="" type="checkbox"/> Baja Rotación	1 Meses

Destrucción de Mercancía
Forma de Aplicación: Nota de Cargo

El proveedor absorberá las multas de PROFECO cuando éstas se presenten ante Elektra y sean imputables a sus productos.

Figura 6

Pantalla típica donde se muestran los campos necesarios para ingresar la información negociada de los rubros de Entrega y Fletes, así como la de Devoluciones. En donde se ingresarán los Centros de Distribución donde se efectuarán las entregas y el porcentaje de descuento por entrega centralizada y la penalización por entrega impuntual.



Servicio y Merma

Merma

Borrar Geografía: % Descuento: % Periodicidad: Agregar

Servicio

Responsable: Porcentaje: %

Artículo Completo
 Refacciones y Suministros
 Mano de Obra

Eliminar

Comentarios

ES RESPONSABLE EL PROVEEDOR DE TODO PRODUCTO QUE CUMPLA SUS INDICACIONES DE GARANTÍA AL 100%.

Por favor detallar su Procedimiento de Garantías:

Figura 7

Pantalla típica donde se muestran los campos necesarios para ingresar la información de Servicio y Merma, en donde se ingresarán los Centros de Distribución y/o Centros de Recuperación que se hayan negociado para tal efecto. También contarán con los controles de Agregar y Eliminar un apartado.

Protección de Precios

Protección por

Baja de Precios
 Promoción
 Competencia
 Artículos Discontinuados

Comentarios

ES NEGOCIABLE PARA CADA SITUACIÓN

Figura 8

Pantalla típica donde se muestran los campos necesarios para ingresar la información de Protección de Precios, que podrá ser por Baja de Precios, Promociones, Competencia y/o artículos discontinuados.



2.8.2 Sistema "Ajuste de Costos"

El Sistema "Ajuste de Costos", también conocido internamente como "Reevaluación de Inventarios", es el Sistema donde se registra la negociación entre el Área de Producto y el Proveedor, para efectuar los cambios de Costos de los productos, siendo estos siempre a la baja y nunca a la alza. En donde el motivo para efectuar reevaluaciones a la baja es debido a políticas internas de la Empresa para poder ofrecer a sus clientes los precios más bajos y competitivos.

Los motivos por los cuales se puede negociar un Ajuste de Costos generalmente son por baja en los precios que el Proveedor hace a sus productos y que han sido comprados por la Empresa (Elektra) a un precio más alto que el nuevo precio que el Proveedor decide tener. También se puede generar un ajuste para darle rotación al inventario que se tiene de los productos y que dicho inventario se encuentre paralizado en Centros de Distribución y sin ventas en tiendas.

Un ajuste de Costos será beneficiario tanto para el Proveedor como para la Empresa, ya que siempre que se efectúa una negociación de este tipo, al inventario de los productos involucrados que por lo general se encuentran sin ventas y parados en tiendas y/o Centros de Distribución se les bajan los precios, para que puedan comenzar a desplazarse y venderse y con ello recuperar el capital invertido. Siendo este punto beneficiario para ambos actores, Empresa y Proveedor.

De igual manera, el Sistema ayudará al Gerente y Director de Línea a recuperar el capital invertido en productos de baja o nula rotación, ya que al generar un Ajuste de Costos se generará una Nota de Crédito con cobro al Proveedor por el total del monto reevaluado, el cual se verá reflejado en el Estado de Resultados al final de cada mes, con ello aportando capital a la cuenta de cada una de las líneas que hayan efectuado Ajustes de Costos.



Así mismo, servirá para que el Gerente y Director de línea puedan visualizar por medio de las consultas de Ajustes de Costos cuales son los Proveedores que tienen más productos con baja o nula rotación en tiendas y con ello poder tomar decisiones para efectuar compras con estos Proveedores.

Dentro del Sistema encontraremos los módulos de "Ajuste de Costos GL", "Ajuste de Costos DL" y "Consulta Ajuste de Costos", así como la interfaz con el Sistema de Notas de Crédito.

Ajuste de Costos GL, consiste en ingresar los productos negociados con el Proveedor que serán **parte del "Ajuste de Costos", así como el nuevo Costo que estos tendrán y la cantidad de inventario que se afectará con dicho movimiento.** Así mismo permitirá al Gerente de Línea generar la impresión del documento que avale la negociación y que será firmado de común acuerdo entre el Proveedor y el Área de Producto.

Ajuste de Costos DL, consiste en autorizar o rechazar la negociación por concepto de Ajuste de Costos que el Gerente de Línea negocio con el Proveedor.

Consulta Ajuste de Costos, consiste en visualizar las negociaciones por concepto de Ajuste de Costos que están pendientes de autorizar, así como las negociaciones que ya fueron liberadas.



2.8.2.1 Flujo del Sistema "Ajuste de Costos"

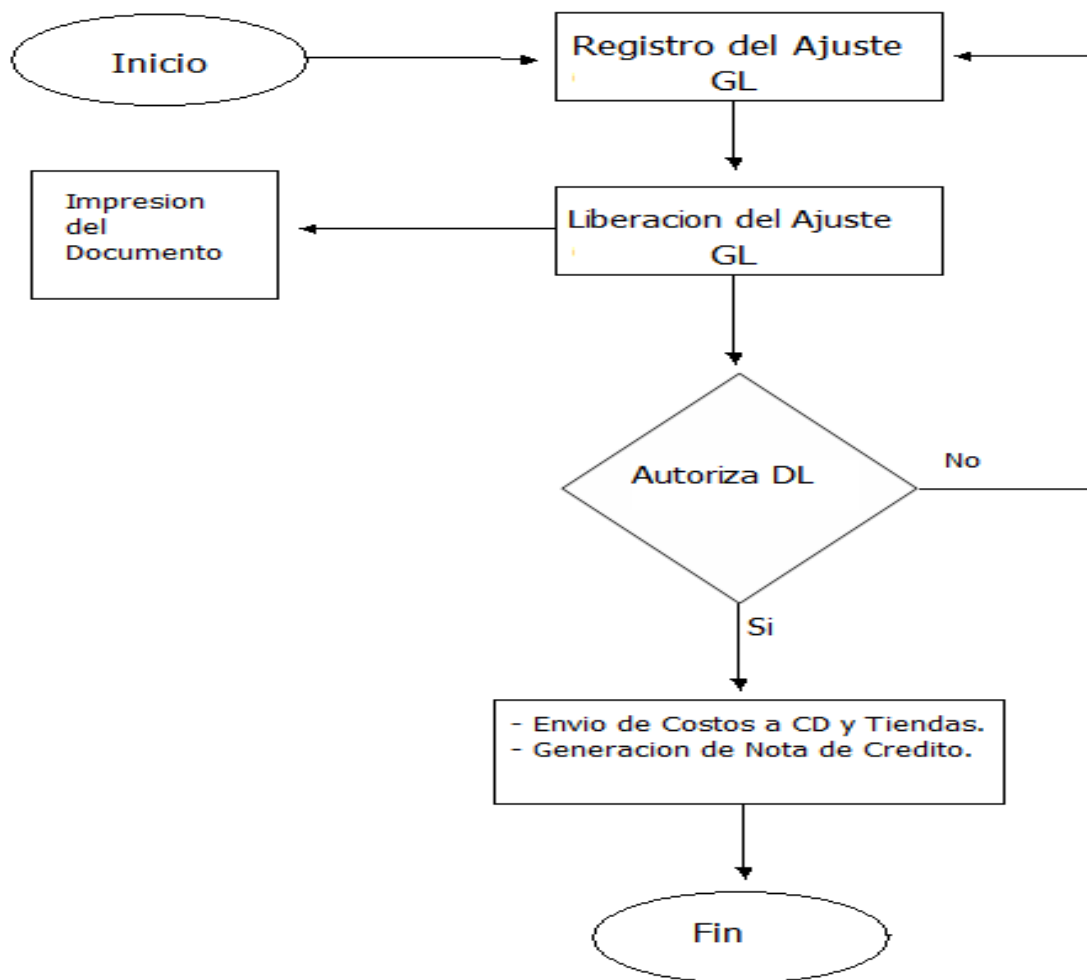
El proceso de creación de un Ajuste de Costos será un negociación entre el Gerente de Línea con el Proveedor, acordando entre ambas parte cuales serán los SKUs involucrados en la negociación así como los nuevos costos de cada uno de ellos. El primer paso será ingresar la información acordada en el Sistema por parte del Gerente de Línea, posteriormente el Gerente de Línea liberará e imprimirá el documento que soporte dicha negociación y será firmada por el Proveedor y por este, en ese momento el Sistema enviará de manera automatizada un correo electrónico al respectivo Director de Línea notificándole la liberación de un Ajuste de Costos, por lo que el Director de Línea lo deberá autorizar o rechazar, si es rechazado se le enviará un correo electrónico al Gerente de Línea notificándole el rechazo y los motivos del rechazo, por lo que el Gerente de Línea deberá negociar nuevamente la negociación conforme a lo que el Director de Línea solicito. Si el Director de Línea libera el Ajuste, se notificará vía correo electrónico al Gerente de Línea, Proveedor y Director de Línea y en automático se correrá el proceso que aplique el y/o los nuevos Costos a cada uno de los productos involucrados. De igual manera se generará la Nota de Crédito correspondiente.

La información contenida en el Ajuste de Costos será enviada al Servidor Central (México), para que en un proceso nocturno se envíe la información de los nuevos Costos de los productos a cada uno de lo Centros de Distribución y Tiendas en los cuales se encuentren los productos. Se hará el envío de la información en este horario para afectar en lo mínimo la operación y para que al día siguiente se vea reflejado de manera instantánea los nuevos costos de los productos en tiendas.



Después de autorizado el Ajuste de Costos por parte del Director de Línea se calculará el monto de la Reevaluación y se generará con fines fiscales una Nota de Crédito, teniendo en este punto una interfaz con el Sistema de Notas de Crédito.

A continuación se muestra el diagrama de Flujo de dicho Sistema:





A continuación se presenta la forma en como el usuario final visualizará este Sistema, así como una breve explicación de cómo funciona cada parte.

Alta de Ajuste

Datos del Proveedor

No. Proveedor: 3856
Nombre del Proveedor: COMERCIAL ACROS WHIRLPOOL
Teléfono: 2943566
E-mail: edgar_gonzalez@whirlpool.com
Tipo proveedor: Mercancías
Contacto: RICARDO CAZARES
Puesto: Representante ante Gri
Línea: Línea Blanca
País: MEXICO

Datos Artículo

Baja de Costo
Porcentaje de Inventario a Proteger: 100 %
Días de Compra a Proteger según la Negociación con Folio :
[Seleccionar Artículo](#)

Figura 1

Pantalla típica donde se muestran los datos generales que se deben ingresar para poder generar un Ajuste de Costos, siendo el Número de Proveedor, Línea y País.

Búsqueda de Artículo

Clasificación: Línea Blanca
SubDepartamento:
Clase:
SubClase:
SKU:
Nombre Artículo:
No. Prov.: 3856
Nombre Prov.:
[Buscar](#)

419 Resultados. Página: 1 de 11

SKU	Nombre	Proveedor
60201	EST ACROS ACE-3110 ALM	COMERCIAL ACROS WHIRLPO...
60202	EST ACROS ACE-3220 ALM	COMERCIAL ACROS WHIRLPO...
60359	EST ACROS ACE2210 BOR	COMERCIAL ACROS WHIRLPO...
60338	EST ACROS ACE3480BAE200	COMERCIAL ACROS WHIRLPO...
60224	EST ACROS ACE34029A 20	COMERCIAL ACROS WHIRLPO...

Datos Artículo

Baja de Costo
Porcentaje de Inventario a Proteger: 100 %
Días de Compra a Proteger según la Negociación con Folio :
[Seleccionar Artículo](#)

Figura 2

Pantalla típica donde se muestra como el usuario seleccionará los SKU's que estarán involucrados en el Ajuste de Costos.



Borrar	SKU	Descripción	Costo Act.	% Aut.	Costo Nue.	Diferencia	Inventario	Monto de Rev.	Causas
<input type="checkbox"/>	00003	EST.IMPRESORA W/EMPLEO 30pg.	3340		0		4		Hist
<input type="checkbox"/>	00190	EST.IMPRESORA SC2110 20pg. ALM	850		0		1		Hist
<input type="checkbox"/>	00194	EST.IMPRESORA SC2110A 20pg.	795.5		0		31		Hist
<input type="checkbox"/>	00195	EST.IMPRESORA SC2200 30pg.	1890		0		2		Hist
<input type="checkbox"/>	00174	EST.ACROES AC2009CO 30pg.	2051		0		2		Hist
<input type="checkbox"/>	00195	EST.ACROES AC2011HA 30pg.	1585		0		1867		Hist
<input type="checkbox"/>	00001	EST.ACROES AC2110 ALM	938		0		4		Hist
<input type="checkbox"/>	00210	EST.IMPRESORA SC2211HC 30pg.	1394.07		0		431		Hist

Figura 3

Pantalla típica donde se muestra como el usuario visualizará en el formato final la información de los SKU's a reevaluar, así como la información que se presentará, entre dichos datos se encuentran el SKU, Descripción del Producto, el Costo Actual del producto, el Costo Nuevo, el Inventario, la Diferencia entre el Costo Nuevo y el Costo Actual, así como un control para visualizar el historial de cada producto si es que ya ha tenido reevaluaciones.

Historico de Ajustes

SKU 740185 Descripción: TEL. UNIFÓN QUAL 1960 PUE

Fecha a

Fecha	Tipo de Ajuste	Costo Ant.	% Sol.	Costo Nue. Sol.	% Aut.	Costo Nue.	Inventario	Monto de Rev.	Causas.
17/12/2003	BAJA	\$604.40	%	\$293.27	51.98 %	\$293.20	4	\$1,244.62	
23/05/2004	BAJA	\$292.00	%	\$192.01	37.54 %	\$192.01	1	\$110.00	

Figura 4

Pantalla típica donde se puede visualizar el Histórico de Ajuste de Costos que ha tenido un SKU.

Consulta de Ajustes

No. del Proveedor:

Nombre del Proveedor:

Servicio:

Fecha: a

51 Resultados Página: 1 de 2

Ajuste	No. Provee...	Nombre proveedor	Fecha Creación	OL	DL
5	5030	SOLUCIONES INTELIGENTES PARA EL MAR	21/11/2003	-	-
6	4932	RADIO MÓVIL DIFSA, S.A DE C.V.	24/11/2003	-	-
6	4905	IUSACELL S.A. DE C.V.	30/01/2004	-	-
6	5030	SOLUCIONES INTELIGENTES PARA EL MAR	24/11/2003	-	-
7	4832	RADIO MÓVIL DIFSA, S.A DE C.V.	24/11/2003	-	-
7	5030	SOLUCIONES INTELIGENTES PARA EL MAR	24/11/2003	-	-
8	4932	RADIO MÓVIL DIFSA, S.A DE C.V.	24/11/2003	-	-
9	5030	SOLUCIONES INTELIGENTES PARA EL MAR	24/11/2003	-	-
9	4324	L2 ELECTRONICOS MENDOZA DE CV	21/03/2004	-	-
9	5030	SOLUCIONES INTELIGENTES PARA EL MAR	24/11/2003	-	-

Figura 5

Pantalla típica de una consulta de Ajuste de Costos, donde se pueden visualizar las negociaciones pendientes por liberar, así como las ya autorizadas.



2.8.3 Sistema “Promociones”

El Sistema “Promociones”, es el Sistema donde se registran las condiciones negociadas entre el Área de Producto y los Proveedores para efectuar promociones enfocadas a las ventas o compras en las diferentes Tiendas y Centros de Distribución de la Empresa

Las promociones son descuentos de temporada que el Proveedor hace a Elektra por un periodo determinado para ciertos productos en ciertas Tiendas o Centros de Distribución. Este tipo de negociación puede ser por compras efectuadas al Proveedor o bien por las ventas generadas de los productos.

Este tipo de negociación al igual que la negociación por Ajuste de Costos necesita definirse a detalle, ya que el impacto de esta negociación será a nivel país, Tiendas o Centros de Distribución. En donde por cada venta o compra de un producto se aplicará el descuento o aportación que se acordó con el Proveedor.

El periodo de **tiempo de una “Promoción”** puede ser desde un día hasta un año, esto depende de lo negociado con el Proveedor y de la estrategia que el Gerente y Director de Línea de la Empresa estén contemplando aplicar.



Esta negociación es beneficiaria tanto para el Proveedor como para la Empresa, ya que en ellas se acordarán promociones y estrategias que ayudarán al desplazamiento y venta de los productos. Este tipo de negociaciones se efectúan todo el año, pero su utilidad principal se genera en los periodos de **temporada alta como son "10 de Mayo", "Día del Niño", "Navidad",** entre otras.

De igual manera, el Sistema ayudará al Gerente y Director de Línea para aplicar estrategias mercadológicas para promocionar productos y recuperar rápidamente el capital invertido, ya que además de desplazar los productos, al término de la Promoción se generará una Nota de Crédito por el concepto de esta negociación. Y al generarse una Nota de Crédito el capital se verá reflejado en el Estado de Resultados de la línea que haya efectuado la Promoción.

Dentro del Sistema encontraremos los módulos de "Promoción GL", "Promoción DL", "Consulta Promoción", "Monitoreo Promoción", así como la interfaz con el Sistema de Notas de Crédito.

Promoción GL, consiste en ingresar la información negociada para la generación de la promoción. Dicho datos serán la vigencia, Proveedor, País, Canal, Forma de Aplicación, Tipo de Descuento, Tipo de Nota de Crédito, Geografía y Clasificación, así como sus respectivos descuentos. Así mismo permitirá al Gerente de Línea generar la impresión del documento que avale la negociación y que será firmado de común acuerdo entre el Proveedor y el Área de Producto.

Promoción DL, consiste en autorizar o rechazar la negociación por concepto de "Promoción", que el Gerente de Línea negocio con el Proveedor.



Consulta Promoción, consiste en visualizar las Promociones que están pendientes de autorizar, así como las Promociones que ya fueron liberadas y autorizadas.

Monitoreo Promoción, consiste en monitorear el cálculo de cada una de las promociones liberadas por el DL, para tener un perfecto control del capital recuperado así como de las ventas o compras de los productos involucrados en la Promoción.



2.8.3.1 Flujo del Sistema “Promociones”

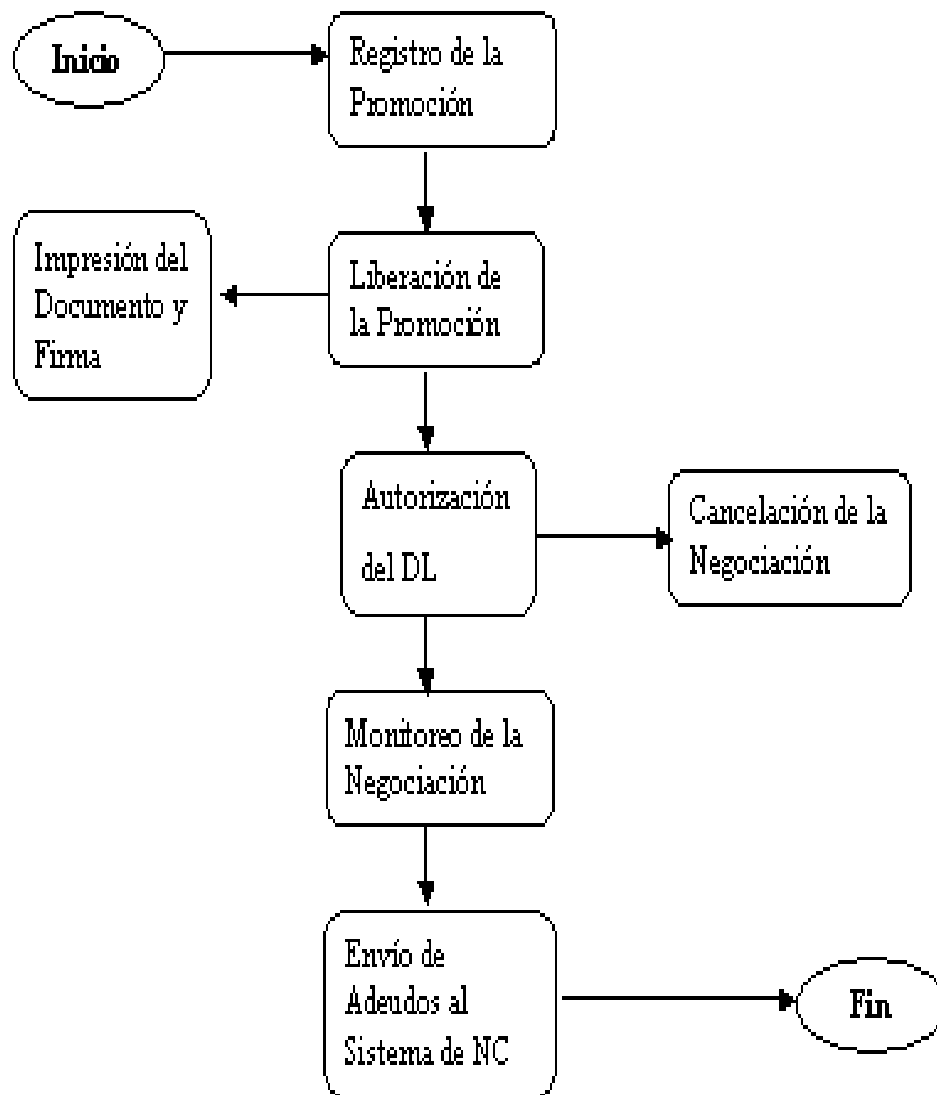
El proceso de Promociones será una negociación entre el Gerente de Línea y el Proveedor, acordando entre ambas parte cuales serán los SKUs involucrados en la negociación así como las Tiendas o Centros de Distribución en los cuales se aplicará los términos negociados.

El primer paso será ingresar la Información acordada en el Sistema por parte del Gerente de Línea, posteriormente el Gerente de Línea liberará e imprimirá el documento que soporte dicha negociación y será firmada por el Proveedor y por este, en ese momento el Sistema enviará de manera automatizada un correo electrónico al respectivo Director de Línea notificándole la liberación de la Promoción. Posterior, el Director de Línea autorizará o rechazará la Promoción, si es rechazado se le enviará un correo electrónico al Gerente de Línea notificándole el rechazo y los motivos del rechazo, por lo que el Gerente de Línea deberá negociar nuevamente la negociación conforme a lo que el Director de Línea solicito. Si el Director de Línea libera la Promoción, se notificará vía correo electrónico al Gerente de Línea, Proveedor y Director de Línea y en automático se correrá el proceso que envíe la información de la Promoción. Y de igual manera al término de la Promoción se generará la Nota de Crédito correspondiente.

La información de las Promociones será concentrada en el Servidor Central (México), que una vez depositada la información al final de cada día correrá un proceso el cual obtendrá un concentrado de todas las ventas y compras de los productos del día anterior y con dicha información se calculará el descuento a aplicar a cada una de las negociaciones autorizadas. Al final del periodo de la Promoción se generará su respectiva Nota de Crédito, teniendo en este punto una interfaz con el Sistema de Notas de Crédito.



A continuación se muestra el diagrama de Flujo de dicho Sistema:





Promociones

Foto: 0

Vigencia de la Promoción: [01/01] a [31/01]

País: [Seleccione el País]

Canal: ELK SYR BCR EliCity

Observaciones: [Text area]

Proveedor: [Elija un proveedor]

Forma de aplicación: [Dropdown]

Tipo de Descuento: [Seleccione una opción]

Notas de Crédito: [Seleccione una opción]

[Guardar] [Regresar]

Figura 1

Pantalla típica donde se presenta cómo el usuario ingresará la información general de la Promoción, como son Proveedor, Vigencia, Canal, Forma de Aplicación, Tipo de Descuento y Tipo de Nota de Crédito.

Geografía

Centro de Distribución	Estatus
2240-CD VILLAHERMOSA	<input checked="" type="checkbox"/>
2260-CD HERMOSILLO	<input checked="" type="checkbox"/>
5005-CD MEXICO	<input checked="" type="checkbox"/>
6664-CD GUADALAJARA	<input checked="" type="checkbox"/>
8882-CD TIJUANA	<input checked="" type="checkbox"/>
8981-CD MONTERREY	<input checked="" type="checkbox"/>
9029-DR VILLAHERMOSA	<input type="checkbox"/>
9031-DR HERMOSILLO.	<input type="checkbox"/>
9032-DR LERMA	<input type="checkbox"/>
9033-DR GUADALAJARA.	<input type="checkbox"/>
9387-CD PUEBLA	<input checked="" type="checkbox"/>
9392-CD CANCUN	<input checked="" type="checkbox"/>
9396-CD LERMA.	<input checked="" type="checkbox"/>

Figura 2

Pantalla típica donde se presenta como el usuario visualizará la sección de Geografía, en donde dependiendo si la Promoción es por ventas se presentaran las Tiendas y si es por compras se presentarán los Centros de Distribución.

Clasificación

SKU	Estatus	Canal	Gpo. Inv.	FEB-2004 \$	MAR-2004 \$
Max 200-Linea Blanca	<input type="checkbox"/>				
Max 203-Estufas y Microondas	<input type="checkbox"/>				
Max 201-Estufas	<input type="checkbox"/>				
60003-EST VWRPOOL WCE3563EN 30 Pigs.	<input type="checkbox"/>	S	100	0.00	0.00
60014-ESTUFA ACROSS ACE300MB 30 Pigs	<input checked="" type="checkbox"/>	A	254	2.00	2.00
60026-ESTUFA ACROSS ACE3443 KA.	<input type="checkbox"/>	A	254	0.00	0.00
60030-EST ACROSS ACE2300PN 20 Pigs.	<input type="checkbox"/>	A	254	0.00	0.00
60031-EST ACROSS ACE2330PB 20 Pigs.	<input type="checkbox"/>	A	254	0.00	0.00
60032-EST SUPERMATIC SCE2210FNO 20 Pigs	<input type="checkbox"/>	A	254	0.00	0.00
60042-EST ACROSS ACE3351PV 30 Pigs.	<input type="checkbox"/>	A	254	0.00	0.00
60043-ESTUFA SUPERMATIC SCE3250PN	<input type="checkbox"/>	E	11	0.00	0.00
60160-EST SUPERMATIC SCE2110 20 Pigs. Al	<input type="checkbox"/>	E	11	0.00	0.00
60164-EST SUPERMATIC SCE2110GA 20 Pigs	<input type="checkbox"/>	E	11	0.00	0.00
60165-EST SUPERMATIC SCE3500 30 Pigs.	<input type="checkbox"/>	E	11	0.00	0.00
60170-EST SUPERMATIC SCE3500 30 Pigs.	<input type="checkbox"/>	F	11	0.00	0.00

Figura 3

Pantalla típica donde se presenta como el usuario visualizará la sección de “Clasificación”, en donde se presentarán los SKUs que tiene relacionados el Proveedor con el Gerente de Línea que esta efectuando la negociación.



Vista General Vista por CD
 Folio: 08 | Vigencia: 01/03/2004-30/06/2004 | País: MEX | Canal: E | Proveedor: 5088-SONY DE MEXICO S.A DE C.V | Aplicación: Compras

SKU	Nombre	Costo	Canal	MAR-2004			ABR-2004			MAY-2004
				Monto	Unidades	Descuento %	Monto	Unidades	Descuento %	Monto
Totales				58,687,385	31,354	0.00	47,228,519	26,767	0.00	47,337,205
10111	COMBO SONY SLV-D300PM	1,729	EKT-SYR	5,808,820	3,236	0.00	1,467,513	843	0.00	4,232,434
10448	VCR SONY SLV-LX7077/000777		831 EKT-SYR	248,832	286	0.00	1,558,125	1,875	0.00	996,634
10999	DVD SONY DVP-NE315025E75P		931 EKT-SYR	4,260,788	4,574	0.00	8,723,868	9,370	0.00	9,506,441
11144	DVD SONY DVP-NC625 (5 DISCOS)		1,187 EKT-SYR	1,185,030	891	0.00	1,409,534	1,158	0.00	1,977,243
11146	DVD SONY DVP-PQ2		997 EKT-SYR	0	0	0.00	119,640	120	0.00	0
11147	DVD SONY DVP-F25F31		931 EKT-SYR	47,389	31	0.00	149,842	98	0.00	136,867
11173	VCR SONY SLV-LX77/000777 FH		735 EKT-SYR	0	0	0.00	0	0	0.00	0
900413	DSOMAN SONY DEJ 361 SR		631 EKT-CITY	0	0	0.00	15,775	25	0.00	0
900439	VIDEOCAMARA SONY DCR-TRV280	4,124	EKT-SYR	7,862,559	1,872	0.00	9,813,992	2,392	0.00	5,630,247
900441	VIDEOCAMARA SONY DCR-TRV381	4,658	EKT-CITY	125,712	27	0.00	74,496	16	0.00	996,384
900457	VIDEOCAMARA SONY CCD-TRV128-	2,993	EKT-SYR	11,269,498	3,772	0.00	7,268,584	2,438	0.00	5,574,846
900459	MOBILE CDX-S200D		1,187 EKT-SYR	0	0	4.00	359,100	300	0.00	5,811,432
900463	PAQUETE CARALCO CXS-R330GF 2V	1,796	EKT-SYR	8,268,540	4,608	4.00	5,074,107	2,833	0.00	10,606,164

Figura 4

Pantalla típica de la visualización del monitoreo de las Promociones, en donde se podrá visualizar el cálculo de las compras o ventas aplicando la aportación del Proveedor.

Autorización de Promociones

Tipo:

Folio	No. Prov.	Nombre Prov.	Tipo Promoción	Tipo Descuento	País	Autorizar	Rechazar
8	5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	Ventas (Costo)	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	3833	PHILIPS MEXICANA, S.A. DE C.V.	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49	3376	PANASONIC DE MEXICO, S. A.	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
84	5198	KODAK DE MEXICO, S.A. DE C.V.	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
122	4354	LG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	Ventas (Precio)	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Figura 5

Pantalla típica de cómo el Director de Línea visualizará la Autorización de las Promociones ya liberadas por el Gerente de Línea.

Autorización de Promociones

Tipo:

Folio	No. Prov.	Nombre Prov.	Tipo Promoción	Tipo Descuento	País	Disponibilidad	Cancelar
18	5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	Ventas (Costo)	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
22	4513	SAMSUNG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
29	4883	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
35	4448	DAEWOO ELEC. CORP. DE MEX. S.A DE C.V.	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
39	5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	Compras	Porcentaje (%)	MEXICO	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

Figura 6

Pantalla típica de cómo el Director de Línea visualizará la cancelación de las Promociones.



2.8.4 Sistema "Alta de Artículo"

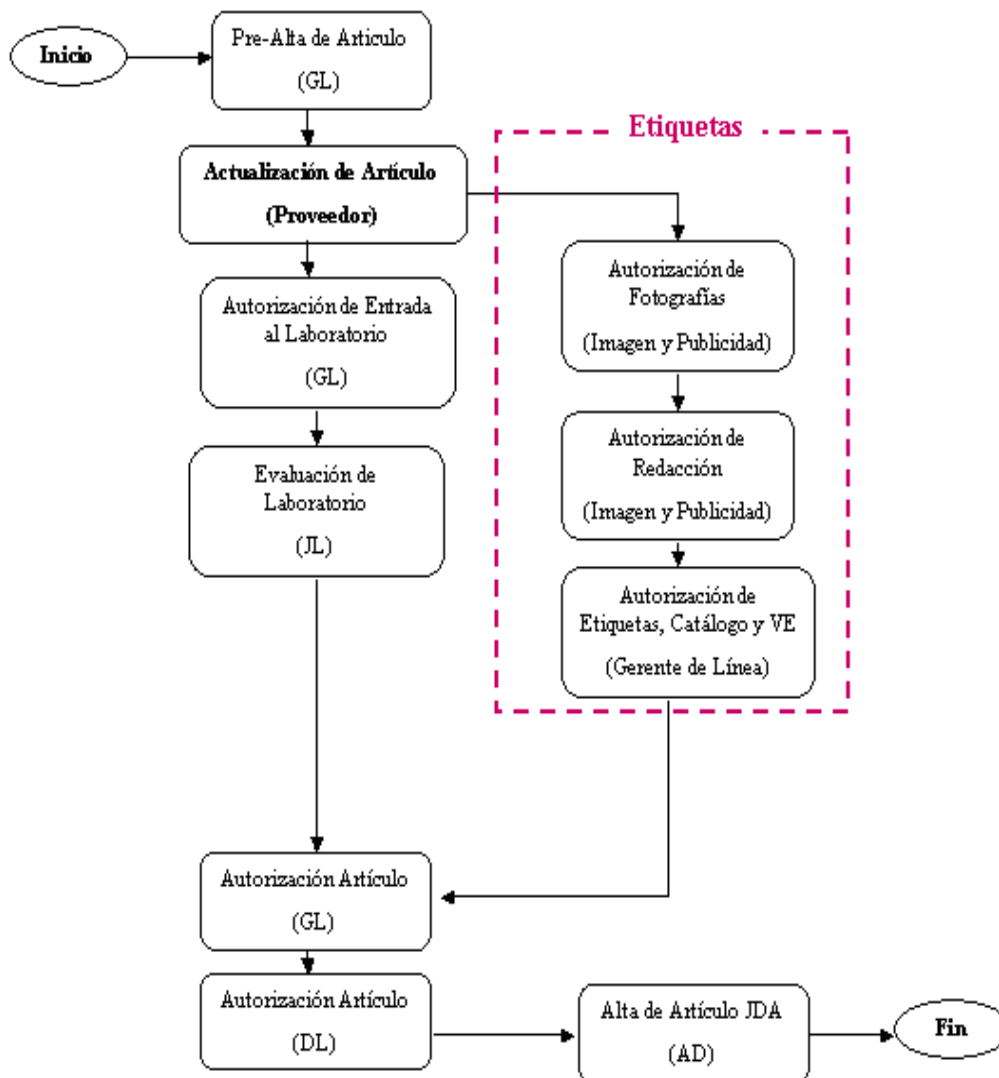
El Sistema "Alta de Artículo", es el Sistema donde se dan de alta y se le da mantenimiento a los artículos que se comercializan en la Empresa, el cual servirá para tener control sobre los mismos, con esto logrando poder saber la calidad de los productos y así poder comparar un artículo con otro y ver la calidad de los mismos y poder decidir de manera inteligente e informada por cual producto inclinarse al momento de hacer la negociación con el Proveedor.

Aunado a que toda la información recolectada de los artículos será de gran utilidad para el Comprador y los vendedores en cada una de las tiendas de la cadena al momento de vender. Así como también lo es para cada una de las campañas que se efectúan en las diferentes "temporadas" que se manejan en la Empresa, como son "Día de Madres", "Navidad", "Día del niño", etcétera. Y para la elaboración de los respectivos catálogos, y con ello se pueda ayudar a vender y hacer más atractivos cada uno de los productos.



A continuación se muestra el diagrama de Flujo de dicho Sistema, así como la explicación de cómo funciona este Sistema a detalle.

2.8.4.1 Flujo del Sistema "Alta de Artículo"





2.8.4.2 Alta de Artículo GL

Paso inicial en el proceso del alta del artículo, donde se introduce la información básica para el producto. El Sistema le asignará automáticamente un folio al producto (el cual será un número consecutivo), que será el número con el cual se le dará seguimiento a lo largo de todo el proceso del alta, hasta la generación del respectivo SKU.

En este módulo del Alta de artículo, se seleccionarán los datos generales de los productos como son:

- Nombre y No. Del Proveedor
- Nombre del Artículo
- Descripción Mercadológica
- Modelo
- Tipo de Mercancía
- Marca
- Clasificación
- País Origen
- Costo



Teniendo como Reglas de Negocio:

1. Presentar en la lista de selección todos los Proveedores, ya sean nuevos, existentes o los Proveedores que tengan productos relacionados al Comprador que está haciendo el alta del artículo.
2. Se presentarán en pantalla los datos generales del Proveedor seleccionado, como son: Nombre, teléfono, correo electrónico, tipo de Proveedor, puesto y contacto.
3. El Tipo de Mercancía, será cualquiera de las siguientes opciones: Elektra, Línea Extendida, Línea, No Inventariable, En Consignación.
4. **Cuando el tipo de Mercancía de un Producto sea "Línea Extendida" no pasa por la evaluación de laboratorio. De manera automática el Sistema Autoriza dicho Status y el proceso pasa a la etapa de "Autorización de Alta de Artículo GL".**
5. Se presentará en las **listas de selección de la "Clasificación del Artículo"** (Departamento, Sub Departamento, Clase y Sub Clase) únicamente las clasificaciones a las que tenga permiso el usuario que esta ingresando.



6. **Se podrá omitir el status de "Prueba de Laboratorio", lo cual significa que el producto no tendrá que pasar por el Status de "Evaluación de Laboratorio", por lo que automáticamente pasará a la etapa de "Autorización de Alta de Artículo GL". Las únicas clasificaciones que podrán tener dicha restricción son:**

- 500 – Telefonía
- 600 – Fotografía
- 800 – Empresario Azteca
- 900 – Servicios

7. **Se podrá omitir el status de "Actualización de Datos por el Proveedor", por lo que pasará directamente a la etapa de "Autorización de Entrada al Laboratorio" si es que no se omitió esta etapa también. Esta opción se encuentra disponible para las siguientes clasificaciones:**

- 500 – Telefonía
- 600 – Fotografía
- 800 – Empresario Azteca
- 900 – Servicios



En la siguiente pantalla se muestra cómo el usuario visualizará los datos que se necesitan ingresar para describir el artículo.

Alta de Artículo

Datos del Proveedor Buscar >

No. Proveedor:
Nombre del Proveedor:
Teléfono:
E-mail
Tipo proveedor
Contacto
Puesto

Datos Artículo + -

Descripción
Tipo de Mercancía
Clasificación del Artículo: Departamento , SubDepartamento
Clase , SubClase
Código Proveedor
Modelo
País de Origen
Marca
Costo

Guardar >

Figura 1
Pantalla típica, de como el usuario visualizará la manera de ingresar los datos generales de un nuevo producto



2.8.4.3 Actualización de Artículo (Proveedor)

En el proceso del Alta de Artículo el Proveedor tiene un papel muy importante ya que es él, quien ingresa la información Mercadológica del producto, así como su respectiva(s) imagen(es).

El Proveedor para poder ingresar al Sistema, deberá hacerlo a través del Portal de Proveedores, dentro del cual se encontrará **hospedado el rubro de "Alta de Artículo"**. Este Portal de Proveedores es uno de los portales que la Empresa tiene en Internet y el cual tiene como propósito, mantener contacto directo con todos y cada uno de los Proveedores con los cuales se tiene negociaciones. El desarrollo del Sistema se encontrará **en la opción de "Producto-Mantenimiento"**.

La dirección del portal de Proveedores en Internet es: <http://producto.elektra.com.mx>

Los Proveedores tienen acceso a este portal mediante un usuario y contraseña, los cuales son solicitados por el Proveedor y asignados por el área de Administración Mercadeo. El usuario y contraseña serán utilizados por el Proveedor para solicitar servicios entre los cuales podemos destacar citas para entrega de mercancía, consultas de negociaciones por ajuste de Costos, Promociones e igualmente para ingresar la información de los nuevos productos o bien para darle mantenimiento a dicha información.



Una vez que el Proveedor ingreso al Portal de Proveedores, encontrará la opción de Mantenimiento, en donde deberá de seleccionar en el menú de "Artículo" la opción de "Información".



Figura 2

Pantalla típica que le aparecerá al Proveedor al momento de ingresar al Portal de Proveedores y en donde tendrá las opciones de todos los Sistemas a los que tiene acceso.



Figura 3

Pantalla típica que le aparecerá la Proveedor una vez seleccionada la opción de Producto/Mantenimiento.

Mediante la opción de Mantenimiento se presentará al Proveedor la lista de todos los productos que tiene asignados dentro del Sistema y a los cuales les puede ingresar o modificar la información.

Los datos principales a presentar en la primera vista son:

- No. SKU
- No. Folio
- No. Del Proveedor
- Nombre del Proveedor
- Nombre del Producto
- Status
- Modelo
- Liberado (Presenta el estatus de la captura del Proveedor)



Teniendo como Reglas de Negocio:

1. Se presentarán solo los productos que se tengan relacionados únicamente como Proveedor principal.
2. Se le presentarán los productos que ya tienen SKU así como las PRE - Altas que tiene pendientes por ingresar información.
3. En caso de que el producto no tenga SKU asignado porque es una PRE - Alta que está en proceso de autorización, entonces aparecerá el folio del producto entre paréntesis en la columna del SKU.
4. **El concepto de "Estatus", se manejará como el estatus del producto que puede ser Activo o Discontinuado. En el caso de las PRE - Altas aparece "POR EVALUAR".**
5. **Se podrá "Copiar" la información ya capturada de un artículo ya existente que sea similar al que se esta ingresando, con el objetivo de agilizar la captura de información.**



La Información que el Proveedor deberá capturar es:

- SKU Sustituye (Si es que sustituye)
- Descripción Mercadológica
- Nombre Comercial
- Pesos y Dimensiones Con Empaque
- Pesos y Dimensiones Sin Empaque
- Componentes
- Documentación (Con que Documentación cuenta)
- Atributos para Vendedor Experto (Para las paginas WEB de Venta)
- Atributos para Catálogos y Etiquetas
- Foto del Producto

El Proveedor tendrá la facilidad de **"copiar"** la información que ya tenga un producto con un SKU, esto con el fin de agilizar la captura de información de un producto si es que ya existe uno similar dado de alta en el Sistema de Negociación.

Nota: Todos los campos que el Proveedor ingrese para cada producto esta a validación posterior por el Gerente de Línea o bien por el Jefe de Producto correspondiente.



Negociación

Artículo | Glosario

Información de Artículo

Datos del Proveedor:

No. Prov.: 3476 Nombre: MABE MEXICO S DE RL DE CV
Teléfono: 6616125 E-mail: luis_alfonso.curiel@mabe.com.mx
Contacto: Puesto:
Tipo proveedor: Mercancías

Ordenamiento:

Par SKU Por Nombre Por Estatus

612 Resultados 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 Página: 1 de 16

SKU	Nombre	Estatus	Modelo	LIBERADO
34556	EST IEM DE EMPOTRAR 30"	POR EVALUAR	EI7535N	
34558	EST IEM DE EMPOTRAR 20"	POR EVALUAR	EIP201N	
36182	REF MABE RM65Y 11" BCO ZL	POR EVALUAR	RM65Y	
105088	HORNO MICROONDAS MABE REM 30	Discontinuado	—	LIBERADO
260059	CALEF ELECT CERAMICO CGC1300PN	Activo	CERAMICO CGC...	
260060	CALEF ELECT CERAMICO CGC1300D	Activo	CERAMICO CGC...	LIBERADO
260491	AIRE AC.G.E. ASW 12 AEM FF	Activo	—	LIBERADO

Actualizar

Figura 4

Pantalla típica que muestra como el Proveedor visualizará los artículos que tiene asignados dentro del Sistema, tanto folios como SKUs.

Negociación

Artículo | Glosario

Información de Artículo

Datos del Proveedor:

No. Prov.: 3476 Nombre: MABE MEXICO S DE RL DE CV
Teléfono: 6616125 E-mail: luis_alfonso.curiel@mabe.com.mx
Contacto: Representante ante Elektra Puesto: PATRICIO MENDIZABAL
Tipo proveedor: Mercancías

Datos Artículo:

Clave: 36182 Descripción: REF MABE RM65Y 11" BCO ZL
SKU: Sets: 0
Costo: 2416
País de Origen: MEXICO

Copiar Artículo:

Figura 5

Pantalla típica donde el Proveedor visualizará la información general de sus datos como Proveedor y los datos descriptivos del producto con el que se esta trabajando.

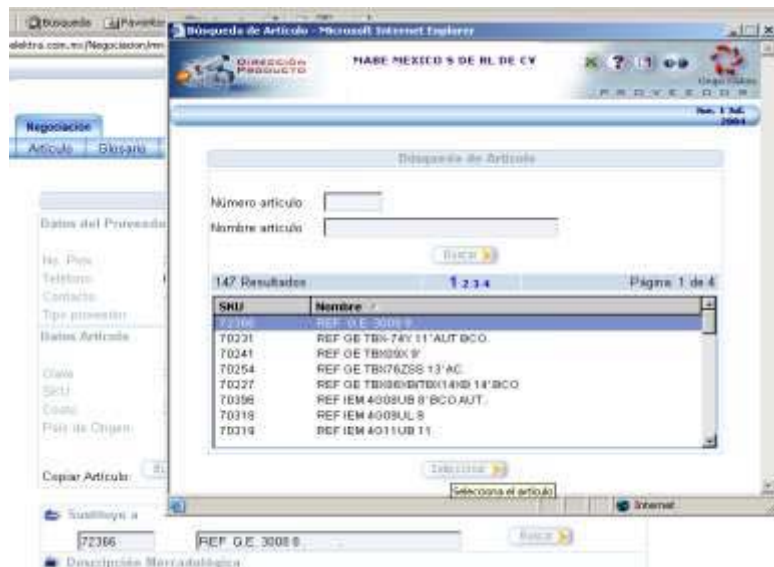


Figura 6

Pantalla típica donde se presenta como el Proveedor tendrá la facilidad de “copiar” la información de un SKU existente al nuevo producto que esta generando, esto con la finalidad de agilizar su trabajo.

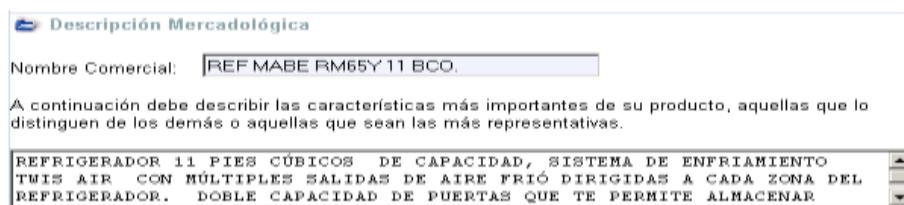


Figura 7

Pantalla típica donde el Proveedor ingresará parte de la información Mercadológica, como son el Nombre Comercial y una breve descripción de las bondades del Producto.



Figura 8

Pantalla típica donde se muestra un ejemplo de cómo el Proveedor ingresará la información de Pesos y Dimensiones del nuevo producto a generar dentro del Sistema.



Componentes	
Componente	Cantidad
mesa	1
sillas	4

Figura 9

Pantalla típica donde se muestra un ejemplo de cómo el Proveedor ingresará los componentes que conforman el nuevo producto que se esta negociando.

Documentación	
<input checked="" type="checkbox"/> Poliza de Garantía	
<input checked="" type="checkbox"/> Manual de Usuario	Idioma: Español
<input checked="" type="checkbox"/> Manual de Servicio	Idioma: Español
<input checked="" type="checkbox"/> Etiqueta de Identificación del Producto	
<input checked="" type="checkbox"/> Etiqueta de Precauciones	Idioma: Español
<input checked="" type="checkbox"/> Copia de Certificado NOM No. 200401A00676 Vigencia hasta: 16/03/2005	

Figura 10

Pantalla típica que el Proveedor visualizará para ingresar la información referente a la Documentación que contiene el producto.

Atributo	Característica	Prioridad
Marca	MABE	6
Garantía	72 meses	7
Color	blanco	8
Frabrica de hielo	No Aplica	
Panel digital	No Aplica	
Torre de enfriamiento	No Aplica	
Tipo de enfriamiento	Automatico	9
Capacidad	11 pies	10
Tipo de deshielo	automático	11
Parrillas	No Aplica	
Cajón legumbrero	Transparente	2
Tapa de cajón legumbrero	De cristal templado	3
Charola para carnes y/o deshielo	No Aplica	
Gabinete	Liso	14
Puerta	Lisa recta	15
Reversible	No Aplica	
Jaladeras	Internas	16
Sistema de enfriamiento	Twist air	1
Control de humedad en cajón legumbrero	Si	17

Figura 11

Pantalla típica que muestra un ejemplo de cómo el Sistema presentará los Atributos para Vendedor de cada uno de los productos, dependiendo los atributos a mostrar de la línea a la que pertenezca el nuevo producto.



Atributo	Prioridad
Twist Air	1
múltiples salidas de aire	2
Cajon legumbreiro transparente	3
Tapa de cajon legumbreiro de cristal templado	4
Parrillas de congelador de cristal templado	5

Figura 12

Pantalla típica que muestra como el Proveedor ingresará la información de los Atributos para Catálogo y Etiquetas.

Las imagenes pueden verse deformadas en los previews de catálogo y vendedor experto, eso no significa que así se mostrarán al final. Únicamente en el preview de la imagen podrá ver el tamaño real de ésta. El área de Diseño se encargará de colocar las imágenes en la proporción adecuada para el catálogo y Vendedor Experto.

Autorización

- Etiqueta 1/4 de Carta
- Etiqueta Tamaño Carta
- Catálogo
- Vendedor Experto
- Imagen
- Todo

Fotografías

Modificar Fotografías
Ahora las fotografías se pueden modificar desde esta página dando click en el botón de (+).

Regresar Guardar Liberar

Figura 13

Pantalla típica que muestra como el Proveedor ingresará las observaciones, así como la forma de cómo visualizará las diferentes etiquetas que se imprimen en tiendas del producto.

Elegir archivo

Buscar en: Mis imágenes

Nombre de archivo: []

Tipo de archivos: Todos los archivos (*.*)

Abrir Cancelar

Archivo: Canal: Elektra Vista: Frontal Estado: Cerrado

Ejemplos de Fotografía

Le solicitamos que por favor agregue la imagen con las siguientes características:

- Promedio de 10 cm2 del lado mas largo
- Resolución de 300 dpis

@38182-E-F-C.zip

Quitar Seleccionados Quitar Todos

Figura 14

Pantalla típica donde se puede visualizar como el Proveedor seleccionará la imagen correspondiente al producto negociado y como el Sistema la asignará al folio del producto.



2.8.4.4 Autorización de Entrada al Laboratorio

Una vez que al producto se le haya asignado un número de Folio y el Proveedor le haya ingresado la información correspondiente pasará **al estatus de "Autorización de Entrada al Laboratorio"**, el cual será efectuado por el Gerente de Línea, y dicha Autorización consistirá en que el Gerente de Línea determine la cantidad de unidades que ingresarán al Laboratorio para las respectivas pruebas de calidad, así como también de común acuerdo con el Jefe de Laboratorio determinará la fecha de ingreso del producto a Laboratorio, y una vez autorizado dicho estatus, el Sistema enviará un correo electrónico al Proveedor, Jefe de Laboratorio y al Gerente de Línea notificándoles la cantidad de unidades y fecha en la que el producto será recibido en Laboratorio.

Datos que aparecerán en la vista:

- No. Del Proveedor
- Nombre del Proveedor
- Folio del Producto
- Nombre del Producto
- **Campo para ingresar "Cantidad"**
- **Calendario para seleccionar la "Fecha" de la Cita**



Reglas de Negocio:

1. El Gerente de línea autorizará la entrada del producto a laboratorio para evaluación de calidad.
2. El Gerente de Línea deberá de establecer la fecha de entrada y la cantidad de muestras que el Proveedor presentará para evaluar.
3. Se enviará un correo electrónico al personal de laboratorio así como al Proveedor indicándoles la cita y la cantidad para la evaluación.

Autorización de Entrada al Laboratorio						
No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Autorizar	Cantidad	Cita
5124	HEWLETT-PACKARD MEXICO S. DE RL CV	24077	MULTIFUNCIONAL HP PSC1210	<input type="checkbox"/>		
3833	PHILIPS MEXICANA, S.A. DE C.V.	24741	MINI PHILIPS MCM570	<input checked="" type="checkbox"/>	1	12/09/2003
4777	PRODUCTOS METALICOS COLLERA SA D CV	24913	CAMA TUBULAR REFORZADA	<input type="checkbox"/>		
4777	PRODUCTOS METALICOS COLLERA SA D CV	25259	GABINETE PUERTAS DE MADERA	<input type="checkbox"/>		
4513	SAMSUNG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	25262	H M SAMSUNG MW1046 WC 1.0	<input type="checkbox"/>		
3376	PANASONIC DE MEXICO, S. A.	25716	TV PANASONIC	<input type="checkbox"/>		
4996	BICICLETAS VELOCI S.A. DE C.V.	26218	BIC VELOCI SHOCKER R20 BDR	<input type="checkbox"/>		
4498	GRUPO COMERCIAL GOMMO SA DE CV	26236	TV TOSHIBA 20AR22	<input type="checkbox"/>		
3476	MABE MEXICO S DE RL DE CV	26307	LAV MABE G4 11KG	<input checked="" type="checkbox"/>	1	10/10/2003
4996	BICICLETAS VELOCI S.A. DE C.V.	26423	BIC VELOCI FUSSION R-16	<input type="checkbox"/>		

Figura 15

Pantalla típica que muestra como el Gerente de Línea visualizará los productos que ya pueden ser autorizados para ingresar a Laboratorio para realizarles las pruebas de calidad correspondientes.



2.8.4.5 Evaluación de Laboratorio

En este módulo el objetivo será que el Jefe de Laboratorio ingrese los resultados de la Evaluación de Laboratorio que se le efectuaron a los productos, previamente autorizados por el Gerente de Línea. En donde el resultado podrá ser Aceptado o Rechazado, si es Aceptado se enviará un correo electrónico al Proveedor y Gerente de Línea notificándoles el resultado y pasará al **siguiente estatus dentro del proceso de "Alta de Artículos", si el resultado es Rechazado, se le enviará igualmente un correo electrónico al Proveedor y Gerente de Línea notificándoles el motivo del rechazo y el estatus del producto regresará a: "Autorización de Entrada a Laboratorio", para que el Gerente de Línea vuelva a enviar el producto para una nueva Evaluación de Laboratorio.**

Datos que aparecerán en la vista de Consulta:

- No. Proveedor
- Nombre del Proveedor
- Folio
- Nombre del Producto
- Gerente Responsable
- Cantidad
- Fecha



Reglas de Negocio:

1. El Jefe de Laboratorio deberá registrar el resultado de la prueba de laboratorio.
2. Deberán de visualizarse todos los productos que tienen pendiente la evaluación de Laboratorio.
3. El Resultado deberá de ser: Aceptado o Rechazado.
4. Si el producto es rechazado el Sistema no permitirá continuar con el proceso del alta del producto y enviará notificación vía correo electrónico al Proveedor y Gerente de Línea.
5. Si el producto es Aceptado se enviará notificación vía correo electrónico al Proveedor y Gerente de Línea informándoles el estatus y el producto pasará al siguiente estatus dentro del proceso de "Alta del Artículo".

Evaluación de Laboratorio						
No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Gerente Responsable	Cantidad	Fecha
4950	MANUEL ROBERTO GONZALEZ CASTELLANOS	24738	ANT EVEREST 6 SILLAS		1	20/08/2003
4950	MANUEL ROBERTO GONZALEZ CASTELLANOS	24739	ANTECOMEDOR CHICAGO 6 SILLAS		1	20/08/2003
3376	PANASONIC DE MEXICO, S. A.	24770	TV PANASONIC 21		1	15/09/2003
4777	PRODUCTOS METALICOS COLLERA SA D CV	24850	ALACENA LLANES METAL MADERA	Mónica Cornejo	1	14/07/2004
3376	PANASONIC DE MEXICO, S. A.	24916	TV 21" PANTALLA PLANA		1	15/09/2003
4292	CIA.MBLRA.SAN ROGELIO SA DE CV	24931	COM DE PAQUETE 6 SILLAS CON ES		1	03/09/2003
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25280	RG C/MP3 1CD		1	11/09/2003
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25281	MICROCOMPONENTE 1600W		1	29/09/2003
3022	DISEÑOS Y MUEBLES, S.A.	25344	SALA CARIBE 22T EKT		1	10/09/2003
6845	MILENIUM CORPORACION S.A. DE C.V.	25633	BASE INDIVIDUAL ARMABLE		1	07/10/2003

Figura 16

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Laboratorio visualizará los productos que están en Pruebas de calidad y a los cuales les ingresará el resultado.



Datos que aparecerán en la vista donde se ingresará la información:

- Aceptado o Rechazado
- Garantía
- No. De Certificado NOM
- Vigencia del certificado NOM
- Asignado a
- Fecha de Entrada
- Fecha de Termino
- Resumen u Observaciones

Resultado

Aceptado Rechazado

Garantía: 12 meses

No. de Certificado NOM: A3433-2423 Vigencia hasta: 30/07/2005

Asignado a: Juan José Rodríguez

Fecha de Entrada: 01/07/2004

Fecha de Término: 12/07/2004

Resumen de Puntos Rechazados:

Regresar Guardar Liberar

Figura 17

Pantalla típica que muestra un ejemplo de la información que ingresará el Jefe de Laboratorio de cada uno de los productos a los cuales ya se les efectuó las pruebas de calidad correspondientes.



2.8.4.6 Autorización Fotografías

La Autorización de este estatus estará a cargo del Jefe de Imagen y Diseño del área de Mercadotecnia, el cual se encargará de revisar cada una de las imágenes que el Proveedor previamente le asigno a cada uno de los productos que se están negociando, además de que revisará como se verán cada una de las etiquetas que se imprimirán en tiendas con las imágenes asignadas y la información mercadológica que igualmente el Proveedor ingreso al Sistema mediante el Portal de Proveedores.

Este estatus trabajará **a la par que el estatus de "Autorización de Entrada a Laboratorio"** una vez que el Proveedor autorizo e ingreso la información necesaria del nuevo producto.

El Jefe de Imagen y Diseño podrá autorizar o rechazar las imágenes del artículo, por lo que si es rechazado el Sistema enviará un correo electrónico al Proveedor, Jefe de Producto y Gerente de Línea notificándole el motivo del Rechazo y el estatus del producto volverá a estar con el Proveedor para que éste corrija la información o las imágenes erróneas. Si el producto es autorizado, se enviará un correo electrónico al Jefe de Producto, Gerente de Línea y al Jefe de Redacción y el estatus del producto pasará **a "Autorización De Copy"**.



Datos que aparecerán en la vista donde se ingresará la información:

- No. Del Proveedor
- Nombre del Proveedor
- No. De Folio
- Nombre del Producto
- CheckBox para Autorizar
- CheckBox para Rechazar
- Combo para ingresar los motivos del Rechazo

Autorización de Fotografía						
No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Autorizar	Rechazar	Razón de Rechazo
4777	PRODUCTOS METALICOS COLLERA SA D CV	24913	CAMA TUBULAR REFORZADA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3376	PANASONIC DE MEXICO, S. A.	24916	TV 21" PANTALLA PLANA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4292	CIA.MBLRA.SAN ROGELIO SA DE CV	24931	COM DE PAQUETE 6 SILLAS CON ES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4777	PRODUCTOS METALICOS COLLERA SA D CV	25259	GABINETE PUERTAS DE MADERA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4513	SAMSUNG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	25262	H M SAMSUNG MW1046 WC 1.0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25280	RG C/MP3 1CD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25281	MICROCOMPONENTE 1600W	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25297	HOME THEATHER SONY HT-DDW750	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25301	AUTOESTEREO SONY CXS-7900	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25337	IST.AUDIO/VIDEO SONY XVM-R75	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3022	DISE#OS Y MUEBLES, S.A.	25344	SALA CARIBE 22T EKT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Figura 18

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Imagen y Diseño visualizará los productos a los cuales se les debe verificar la imagen que el Proveedor previamente les asigno.

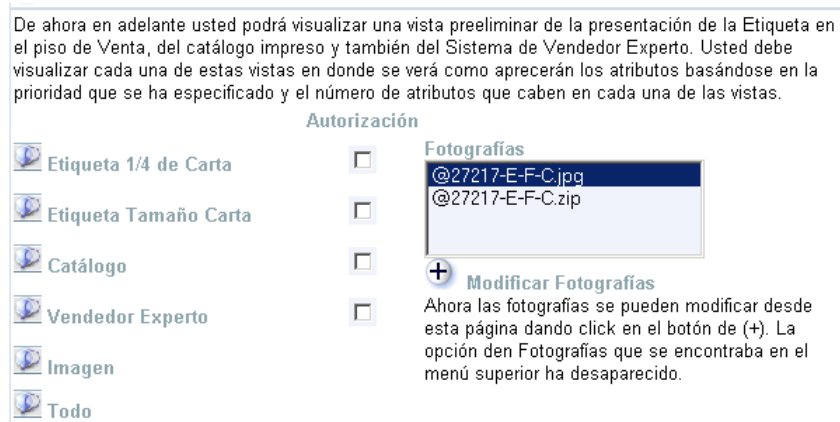


Figura 19

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Imagen y Diseño visualizará las ligas para poder revisar cada una de las etiquetas que se imprimen en tienda de cada uno de los productos.



Figura 20

Imagen típica de una etiqueta de “¼” y “Tamaño Carta” que el Jefe de Imagen y Diseño visualizará de cada uno de los productos, mostrándose la información mercadológica que el Proveedor ingreso previamente.





99999 - ESTUFA
E17515
EMPOTRABLE

- Acabado Laca
- Facil armado
- Encendido Electrónico de botón.

al Chaz
Chaz:
\$999
a sólo:
\$99
semanales

Figura 21

Imagen típica de la Etiqueta para “Catálogo” que el Jefe de Imagen y Diseño visualizará, con la información que el Proveedor previamente ingreso al Sistema.



ESTUFA E17515 EMPOTRABLE 34"

ESTUFA DE 30 PULGADAS, CUBIERTA SELLADA ANTI-ESCURRIMIENTOS PORCELANIZADA, QUEMADORES ESTÁNDAR, COMAL, TERMOCONTROL.

Código: Plantilla Tienda

Buscar inventario en otras tiendas

[Zoom](#)

[Imprimir](#)

Inventario en la Tienda: **2 unidad(es)**.
Actualizado el 23 de Abril del 2004 a las 18:00 Hrs.

PRECIO CHAZ : \$9,999

CON UN ENGANCHE DE	\$9999	REGALO	\$999					
PLAZO	13 Semanas	26 Semanas	39 Semanas	43 Semanas	47 Semanas	53 Semanas	65 Semanas	78 Semanas
ABONOS SEMANALES	\$999	\$999	\$999	\$999	\$999	\$999	\$999	\$999

Características

- [Acabado\(Laca\)](#)
- [Facil armado](#)
- [Encendido Electrónico de botón.](#)
- [Timer\(Mecánico\)](#)
- [Campana extractora](#)
- [Material\(Estructura metálica\)](#)
- [Tipo de Cocina\(Modular\)](#)
- [Caiones\(4\)](#)
- [Jaladeras\(Metálicas\)](#)
- [Molduras](#)
- [Especiero](#)
- [Largo Total \(0 cm\)](#)
- [Alto Total \(0 cm\)](#)
- [Ancho Total \(0 cm\)](#)

Figura 22

Imagen típica de una etiqueta para Vendedor Experto” que el Jefe de Imagen y Diseño visualizará de cada uno de los nuevos productos, mostrando la información mercadológica y la imagen que el Proveedor previamente ingreso al Sistema.



2.8.4.7 Autorización Copy

La Autorización de este estatus estará a cargo del Jefe de Redacción del área de Mercadotecnia, el cual se encargará de revisar cada uno de los textos mercadológicos que el Proveedor previamente le asigno a cada uno de los productos que se están negociando, además de que al igual que el Jefe de Imagen y Diseño revisará cada una de las etiquetas que se imprimirán en tiendas con las imágenes asignadas y la información mercadológica.

Los productos que tendrá que revisar el Jefe de Redacción serán aquellos que ya fueron **revisados y autorizados por el Jefe de Imagen y Diseño en el estatus de "Autorización De Fotografía"**.

El Jefe de Redacción podrá Autorizar o Rechazar las redacciones de los textos mercadológicos del artículo, por lo que si es Rechazado el Sistema enviará un correo electrónico al Proveedor, Jefe de Producto y Gerente de Línea notificándole el motivo del Rechazo y el estatus del producto volverá a estar con el Proveedor para que este corrija la información errónea. Si el producto es Autorizado, se enviará un correo electrónico al Jefe de Producto, Gerente de Línea y el estatus del producto pasará a **"Autorización De Etiquetas"**.



Datos que aparecerán en la vista donde se ingresará la información:

- No. Del Proveedor
- Nombre del Proveedor
- No. De Folio
- Nombre del Producto
- CheckBox para Autorizar
- CheckBox para Rechazar
- Combo para ingresar los motivos del Rechazo

Autorización de Copy						
No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Autorizar	Rechazar	Razón de Rechazo
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25280	RG C/MP3 1CD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25281	MICROCOMPONENTE 1600W	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25297	HOME THEATHER SONY HT-DDW750	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25301	AUTOESTEREO SONY CXS-7900	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25337	IST.AUDIO/VIDEO SONY XVM-R75	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3022	DISEÑOS Y MUEBLES, S.A.	25344	SALA CARIBE 22T EKT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Figura 23

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Redacción visualizará los productos que existen para Autorizar o Rechazar el estatus de Copy.



2.8.4.8 Autorización Etiquetas

La Autorización de este estatus estará a cargo del Jefe de Producto, el cual se encargará de revisar cada una de las Etiquetas y la forma en como se visualizará en tiendas, así como los textos mercadológicos que se le asignaron a cada producto.

Los productos que tendrá que revisar el Jefe de Producto serán los que ya fueron previamente autorizados por el Jefe de Imagen y Diseño y el Jefe de Redacción.

El Jefe de Producto podrá Autorizar o Rechazar las Etiquetas con sus respectivas imágenes y redacciones de los textos mercadológico. Si el artículo es Rechazado el Sistema enviará un correo electrónico al Proveedor, Jefe de Producto y Gerente de Línea notificándole el motivo del Rechazo y el estatus del producto volverá a estar con el Proveedor para que este corrija la información errónea. Si el producto es Autorizado, se enviará un correo electrónico al Jefe de Producto, Gerente de Línea y el estatus del producto pasará a **"Autorización Alta Artículo Gerente de Línea"**.

Datos que aparecerán en la vista donde se ingresará la información:

- No. Del Proveedor
- Nombre del Proveedor
- No. De Folio
- Nombre del Producto
- CheckBox para Autorizar
- CheckBox para Rechazar
- Combo para ingresar los motivos del Rechazo



Autorización de Etiqueta

No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Autorizar	Rechazar	Razón de Rechazo
4581	COMERCIALIZADORA THOMSON DE MEXICO	25281	MICROCOMPONENTE 1600W	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25297	HOME THEATHER SONY HT-DDW750	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25301	AUTDESTEREO SONY CXS-7900	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25337	IST.AUDIO/VIDEO SONY XVM-R75	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3022	DISEÑOS Y MUEBLES, S.A.	25344	SALA CARIBE 22T EKT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Figura 24

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Producto visualizará los productos que se deberán autorizar en el estatus de "Autorización De Etiqueta".



2.8.4.9 Información JDA

En esta etapa del proceso de "Alta de Artículos" se ingresará la información del producto a detalle aunando a que se ingresará la información Financiera como son los precios y costos con los que el producto se comercializará, etcétera. Esta etapa será validada y autorizada por el Jefe de Producto y/o Gerente de Línea.

El Jefe de Producto y/o Gerente de Línea podrán visualizar todos los productos que tengan **asignados, tanto los que están en proceso de "Alta de Artículo", así como lo que ya tienen** asignados un SKU, esto a razón de que en este apartado se podrá ingresar la información del producto o bien darle mantenimiento a la información ya capturada.

Una vez capturada y autorizada la información del nuevo producto, se enviará un correo electrónico al Director de Línea para que este a su vez revise la información ingresada y autorice o rechace el producto según convenga.

En esta vista se registra la información complementaria de cada uno de los nuevos productos, como es:

- Información General
- Información Financiera
- Formato
- Pesos y Dimensiones
- Centro de Distribución
- Garantía Extendida
- Observaciones



Datos que aparecerán en la vista:

Cabecero

- SKU
- Folio

General

- Estatus
- Descripción
- Sustituye a
- Modelo
- Marca
- Código Proveedor
- País de origen
- Tipo de Mercancía
- No. De Comprador Gerente de Línea
- No. De Comprador Jefe de Producto
- Garantía
- Clasificación
- Proveedores Alternos



Información Financiera

- Costo sin IVA
- Precio DE
- Precio sin IVA (10%)
- Precio sin IVA (15%)
- ASCII
- Precio Chaz
- Margen

Formato

- Canal
- Grupo de Inventario

Pesos y Dimensiones

- Cubicaje con Empaque
- Peso con Empaque
- Longitud con Empaque
- Ancho con Empaque
- Altura con Empaque
- Cubicaje sin Empaque
- Peso sin Empaque
- Longitud sin Empaque
- Ancho sin Empaque
- Altura sin Empaque



Centros de Distribución

Centros de Distribución

Centros de Recuperación

Reglas de Negocio:

1. Se presentarán los folios de los productos a los cuales tenga acceso el Gerente de Línea o Jefe de Producto, según la clasificación a la que tenga accesos.
2. Cuando nazca un nuevo SKU, **el campo de bloqueo nacerá con valor igual a "cero"**.
3. El IVA se mostrará y calculará de acuerdo al país del Comprador que esta registrando el **"Alta del Artículo"**.
4. **Todos los valores de la sección "Financiera" son obligatorios.**
5. **El valor del Cubicaje Total no puede ser menor o Igual a "cero", así como tampoco puede ser mayor a 4m3.**
6. Para la línea 800 – Empresario Azteca, el valor del Cubicaje Total, no podrá ser menor o **igual a "cero", pero no tendrá un límite superior.**



7. En la sección de "Centros de Distribución", el producto se deberá activar en los almacenes en que será distribuido, en donde el Sistema solo permitirá activar el producto en el canal ELEKTRA en aquellos Centros de Distribución que surtan a tiendas de ELEKTRA que pertenezcan al grupo de inventario seleccionado en la sección de Formato. Se habilitará el estatus de Salinas cuando el CD surta tiendas de Salinas y Rocha del grupo de inventario seleccionado.

8. Si se modifica el grupo de inventario, se inhabilitarán los Centros de Distribución que no correspondan a ninguna tienda del grupo de inventario seleccionado.

Información General	
Clave	26450
SKU	
Estatus	ACTIVO
Descripción	MINI PHILIPS FWM-567 3700W
Sustituye a:	-
Modelo	FWM-567
Marca	PHILIPS
Código Proveedor:	0
País de Origen	MEXICO
Tipo de Mercancía	Representada
Comprador GL	120-Mario Tapia
Comprador JP	122-Patricia Morales
Bloqueo	0 = No existe bloqueo en este SKU
Garantía	12 meses
Sets	0
Clasificación	100-Electronica 102-Audio 103-Mini Componentes 102-5 CDS

Figura 25

Pantalla típica que muestra la información general del producto, la cual fue ingresada en el primer pasó del proceso del "Alta de Artículo" y la cual podrá ser modificada.



Proveedores Alternos			
Borrar	No. Prov	Nombre	Costo
<input type="checkbox"/>	3476	MABE MEXICO S DE RL DE CV	2500
<input type="checkbox"/>	4354	LG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	2550

Figura 26

Pantalla típica que ejemplifica como el Jefe de Producto o Gerente de Línea ingresará los “Proveedores Alternos” que tendrá el nuevo producto.

Información Financiera			
Costo S/IVA	2,224		
Precio DE:	3,562.4	Margen	28.21 %
Precio DE (S/IVA 10%)	3,239		
Precio DE (S/IVA 15%)	3,098		
ASCI	4.5		
Precio Chaz:	3,409	Margen	24.98 %

Figura 27

Pantalla típica que ejemplifica como el Jefe de Producto o Gerente de Línea ingresará la “Información Financiera”, como son Costo y Precios, así como el cálculo del respectivo Margen.

Formato		
<input type="radio"/> Elektra	<input type="radio"/> Salinas y Rocha	<input type="radio"/> Bodega de Remates
<input checked="" type="radio"/> EKT y SYR	<input type="radio"/> E-Commerce	<input type="radio"/> ElektraCity
Grupo de Inventario	254 - EKT/SYR TRAD/ SYR NU	
<input checked="" type="checkbox"/> Pesos y Dimensiones	254 - EKT/SYR TRAD/ SYR NU	
<input checked="" type="checkbox"/> Centros de Distribución	255 - EKTS/TIJ-SYRT-SYRNU	
<input checked="" type="checkbox"/> Garantía Extendida	256 - EKT/LAM/SYR TRAD NU	
<input checked="" type="checkbox"/> Atributos Marketing	257 - TIJ EKT-SYRT-SYRNU	
<input checked="" type="checkbox"/> Observaciones	258 - GPO ESPECIAL	
	259 - ESPECIAL MUEBLES SYR	
	261 - PRESTAMOS PERSONALES	
	262 - LINEA BLANCA 70174	
	263 - LINEA BLANCA 70175	
	264 - LINEA BLANCA 70197	
	265 - LINEA BLANCA 70198	

Figura 28

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Producto ingresará la información de “Formato”



Pesos y Dimensiones

Cubicaje con Empaque	<input type="text" value="0.157187712"/>	m ²
Peso con Empaque	<input type="text" value="23"/>	kg
Longitud con Empaque	<input type="text" value="0.544"/>	m
Ancho con Empaque	<input type="text" value="0.398"/>	m
Altura con Empaque	<input type="text" value="0.726"/>	m
Cubicaje sin Empaque	<input type="text" value="0.120736"/>	m ²
Peso sin Empaque	<input type="text" value="21"/>	kg
Longitud sin Empaque	<input type="text" value="0.385"/>	m
Ancho sin Empaque	<input type="text" value="0.98"/>	m
Altura sin Empaque	<input type="text" value="0.32"/>	m

Figura 29

Pantalla típica que ejemplifica como el Jefe de Producto o Gerente de Línea ingresará la información de Pesos y Dimensiones de cada uno de los productos.

Centros de Distribución

Almacén		Estatus ER	Estatus SyR
104	ALMACENADORA ELEKTRA.COM	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
105	DR MEXICO	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
290	CENTRO DE RECUPERACION GUATEMA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
292	CENTRO DE RECUPERACION EL SALV	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
712	CD HONDURAS	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
2240	CD VILLAHERMOSA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
2280	CD HERMOSILLO	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
3573	CR MEXICO TRANSFERENCIAS	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
5005	CD MEXICO	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
6664	CD GUADALAJARA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
6864	CR GUADALAJARA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
7469	CDR PERU	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
8882	CD TIJUANA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
8981	CD MONTERREY	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
9001	CD GUATEMALA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
9025	CR VILLAHERMOSA	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D
9026	CR HERMOSILLO	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D	<input type="radio"/> A <input type="radio"/> D

Figura 30

Pantalla típica que muestra como el Jefe de Producto o Gerente de Línea visualizarán la información para seleccionar los Centros de Distribución y Recuperación.



2.8.4.10 Autorización Alta de Artículo GL

Este estatus estará a cargo del Gerente de Línea, el cual autorizará el Alta del Artículo. Para poder autorizar el alta del artículo el Gerente de Línea deberá verificar que toda la información que ingreso el Jefe de Producto y Proveedor sea correcta y corresponda al producto con el que se esta trabajando, en caso de que la información no sea correcta el Gerente de Línea podrá modificar la información o bien, rechazar el producto. Igualmente podrá autorizar la reevaluación de Laboratorio de los artículos que fueron rechazados en dichas pruebas.

Al Gerente de Línea se le presentarán los productos que ya han pasado la prueba de laboratorio o en su defecto aquellos que omitieron esa prueba y que ya hayan pasado por los estatus de autorización de fotografía, Copy y Etiquetas.

Si el producto es autorizado, se enviará un correo electrónico al Jefe de Producto, Gerente de Línea y Proveedor notificándoles que el producto paso al siguiente estatus, si el producto es rechazado igualmente se envía un correo electrónico al Jefe de Producto, Gerente de Línea y Proveedor notificándoles el motivo del rechazo.



Datos que aparecerán en la vista de Consulta:

- Nombre y No. Del Proveedor
- Folio
- Nombre del Producto
- Nombre del Jefe de Laboratorio
- Fecha de Evaluación de Laboratorio
- Resultado de la Evaluación de Laboratorio
- Objeto para Aceptar el Alta del Artículo por parte del GL
- Objeto para Autorizar la Reevaluación del Producto

Reglas de Negocio:

1. Se presentarán los folios de los productos a los cuales tenga acceso el Gerente de Línea (GL), según la clasificación a la que tenga accesos.
2. El resultado puede ser: Autorizar Alta o Autorizar Reevaluación.
3. Se podrá seleccionar el Status de Autorizar **Alta**, si previamente se aprobó **"Evaluación de Laboratorio"**.
4. Si no aprobó el status de **"Evaluación de Laboratorio"** no podrá ser Autorizada el Alta del Artículo, pero podrá aprobarse una nueva reevaluación de Laboratorio.



5. Si se autorizo el Alta del Artículo por parte del Gerente de Línea, se enviará un correo electrónico al respectivo Director de Línea.
6. Si se Autorizo una "Reevaluación de Laboratorio", se enviará un correo electrónico al Jefe de Laboratorio y al Proveedor.

Autorización de Alta de Artículo GL								
No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Jefe de Laboratorio	Fecha Evaluación	Evaluación	Autorizar Alta	Autorizar Reevaluación
3022	DISEÑOS Y MUEBLES, S.A.	24734	ANTECOMEDOR FLORENCIA SYR	Mónica Cornejo	23/06/2004	aceptado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25301	AUTOESTEREO SONY CXS-7900			na	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25337	IST.AUDIO/VIDEO SONY XVM-R75			na	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5124	HEWLETT-PACKARD MEXICO S. DE RL CV	25830	SCANNER HP SCANJET 2400 PROM			na	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4354	LG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	25859	PANTALLA LG RP-44NA21		06/11/2003	aceptado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4450	MULTITRADE INTERNATIONAL S.A DE C.V	26089	SANYO COMBO DYW-6000		13/11/2003	aceptado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4966	IUSACELL, S.A. DE C.V.	26109	TARJETA FISICA VIVA \$100			na	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4966	IUSACELL, S.A. DE C.V.	26113	TARJETA FISICA VIVA \$150			na	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3476	MABE MEXICO S DE RL DE CV	26147	EST IEM EI302NC 30" BDR		12/11/2003	aceptado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4354	LG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	26192	MINI L.G. F-DV25			na	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Figura 31

Pantalla típica que muestra como el Gerente de Línea visualizará los productos a autorizar para la creación del SKU o bien para autorizar la Reevaluación de Laboratorio.



2.8.4.11 Autorización De Alta de Artículo DL

En esta **fase del proceso del "Alta de Artículos"**, el Director verificará y autorizará el alta de los artículos que previamente ya fueron verificados y corregidos por el Jefe de Producto y el Gerente de Línea.

Al Director de Línea se le presentarán los productos que ya fueron autorizados por el Gerente de Línea. Si el producto es autorizado, se enviará un correo electrónico al Jefe de Producto y Gerente de Línea notificándoles que el producto paso al siguiente estatus, si el producto es rechazado igualmente se enviará un correo electrónico al Jefe de Producto y Gerente de Línea notificándoles el motivo del rechazo y el producto regresará **al estatus de "Aut. Alta Artículo GL"**.

Datos que se presentarán en la vista

- No. Del Proveedor
- Nombre del Proveedor
- Folio
- Nombre del Producto
- Jefe de Laboratorio (Nombre de quien efectuó las pruebas de calidad)
- Fecha de Evaluación de la Prueba de Laboratorio
- Objeto para Autorizar
- Objeto para Rechazar



Reglas de Negocio

1. Se presentarán solo los folios de los Gerentes y/o Jefes de Producto que dependan del Director que este ingresando al Sistema.
2. Si el Director de Línea rechaza el producto se regresa al estatus de Autorización de Gerente de Línea para que sea modificado o corregido.
3. Se enviará correo electrónico al Administrador de Mercadeo informándole que ya se puede generar el SKU del folio liberado.

Autorización de Alta de Artículo DL							
No. Prov.	Nombre	Folio	Nombre	Jefe de Laboratorio	Fecha Evaluación	Autorizar	Rechazar
5128	CORPORACIÓN NOVAVISION S DEL RL DE	27359	SKY 2 EQ VTA PACK			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5128	CORPORACION NOVAVISION S DEL RL DE	27358	SKY 1 EQ VTA PACK			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6088	SONY DE MEXICO S.A DE C.V	25207	HOME THEATHER SONY HT-DDW750			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4292	CIA.MBLRA.SAN ROQUELO SA DE CV	25816	SALA MADISON II		30/09/2003	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3833	PHILIPS MEXICANA, S.A. DE C.V.	20460	MINI PHILIPS FWM-567 3700W		16/10/2003	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4419	SHARP ELECTRONICS CORPORATION	25648	VIDECCAMARA SHARP VLZ7U			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4867	CONFORT INNOVACIONES S.A DE C.V	26665	MESA BRISTOL 4050 COCINA		03/11/2003	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4867	CONFORT INNOVACIONES S.A DE C.V	26664	ROPERO 234 CAORA 4 PTAS. 3CAJ		03/11/2003	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4974	UNICOMER S.A. DE C.V.	25441	TRICICLO MICKEY R-10		13/10/2003	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4974	UNICOMER S.A. DE C.V.	25439	TRICICLO BARBIE R-10		13/10/2003	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Figura 32

Pantalla típica que muestra como el Director de Línea visualizará los productos a los cuales ya se les ingreso la información correspondiente para poder generarle su respectivo SKU.



2.8.4.12 Aut. Alta de Artículo AD

Este es el último paso dentro del proceso de la PRE – Alta de Artículos, el cual se lleva a cabo por el área de Administración Mercadeo, en donde la autorización consistirá en validar la información que se le ingreso al artículo y el Sistema se encargará de asignarle un SKU de acuerdo a la clasificación a la que corresponda, así mismo se encargará de enviar la información del nuevo SKU a todas las Tiendas, Centros de Distribución y Sistemas involucrados.

En este estatus aparecerán los productos que ya cumplieron con todas las autorizaciones que están dentro del proceso de la PRE – Alta de Artículos.

Datos a presentar en las vistas

- No. Proveedor
- Nombre del Proveedor
- SKU
- Folio
- Nombre del Producto
- Jefe de Laboratorio
- Fecha de Evaluación
- Objeto para autorizar



Reglas de Negocio

1. Para poder generar el SKU es necesario que el producto ya haya pasado por la autorización del Director de Línea y por la Autorización de Etiquetas del Gerente de Línea.
2. El administrador podrá ver todos los folios pendientes de generar SKU, ya que dicho rol tiene acceso a todas las clasificaciones existentes.

Al autorizar la generación de un SKU, los siguientes procesos deberán ejecutarse:

3. Se genera automáticamente el SKU para el producto.
4. El SKU se asigna de acuerdo al primer consecutivo disponible en JDA, de la familia a la que corresponde la Clasificación del producto.
5. Toda la Información que se capturo a lo largo del proceso de la PRE – Alta de Artículos, se enviara al Sistema de JDA (AS/400).
6. Se enviará el evento inicial de costo y precio a las tiendas que correspondan al grupo de inventario del producto.
7. Se enviará la información de atributos a Vendedor Experto.



-
8. Se enviará un correo electrónico avisando del alta del producto a las siguientes áreas:
- Proveedor
 - Gerente de línea
 - Jefe de Producto
 - Director de línea
 - Administración Mercadeo
 - SIE (Sistema de Información Empresarial)
 - Diseño y Marketing
 - Centro de Distribución
9. El Sistema regresará una lista con la relación de los productos que se han dado de alta y el SKU que se les asignó.
10. Si el Sistema al momento de procesar una generación de SKU, **regresa la leyenda "S/F"** (sin familia), el producto no es dado de alta, se tiene que asignar la familia a la clasificación y después volverlo a enviar. El producto seguirá apareciendo en la etapa de **"Aut. Alta Artículo Ad."**.



Autorización de Alta de Artículo Administrador							
No. Prov.	Nombre	SKU	Folio	Nombre	Jefe de Laboratorio	Fecha Evaluación	Autorizar
4513	SAMSUNG ELECTRONICS MEXICO SA DE CV	0	34305	PRUBA		28/05/2004	<input type="checkbox"/>
4452	FUJIFILM DE MEXICO, S.A. DE C.V.	0	34851	CARGADOR DE BATERÍAS PANASONIC			<input type="checkbox"/>
4452	FUJIFILM DE MEXICO, S.A. DE C.V.	0	34852	VIDEOCASSETTE MINI DVC 80M			<input type="checkbox"/>
4966	IUSACELL,S.A. DE C.V.	0	35068	TEL IUSA TELSON 8100 SIN MARTIN			<input type="checkbox"/>

[Guardar](#)

Figura 33

Pantalla típica que ejemplifica como el Administrador visualizará los productos a los cuales ya se les puede generar el SKU correspondiente.

Al dar de alta el producto, el Sistema regresará una lista con la relación de los productos que se han dado de alta y el SKU que se les asignó como se muestra a continuación.

Artículos Enviados a JDA				
No. Prov.	Nombre	Folio	SKU	Nombre
3476	MABE MEXICO S DE RL DE CV	25070	S/F	SEC EASY SEA 233PCWW 9KG
4419	SHARP ELECTRONICS CORPORATION	25646	930469	VIDEOCAMARA SHARP VLZ1U
4419	SHARP ELECTRONICS CORPORATION	25647	930501	VIDEOCAMARA SHARP VLZ5U
3476	MABE MEXICO S DE RL DE CV	26149	60043	EST MABE EM240L 24" BDR
3476	MABE MEXICO S DE RL DE CV	27217	960037	ESTUFA EI7515 IEM EMPOT 30"

Figura 34

Pantalla típica donde se ejemplifica como el Sistema regresará al Administrador el SKU que se le asigno a cada uno de los productos seleccionados, así mismo si la clasificación a la que pertenece el producto no cuenta con una clasificación mandara un mensaje de "S/F" (Sin Familia).



2.8.4.13 Catálogo de Artículos

En esta Consulta todos los usuarios que tengan acceso al Sistema de PRE – Alta de Artículos podrán consultar información de los artículos que tengan asignados, ya sea en el status de PRE - Alta o ya generado el SKU.

Los datos a visualizar en la vista son:

- SKU
- Folio
- Nombre del Producto
- No. Proveedor
- Nombre del Proveedor
- Status
- Tipos de Mercancía
- Monitoreo del Proceso de la PRE – Alta



Reglas de Negocio:

1. Se visualizarán solo los Folios y/o SKUs a los cuales tenga permisos el usuario que esta ingresando al Sistema.
2. La vista permitirá visualizar y/o manejar la información con base en varios filtros seleccionados por el usuario.

Dentro del Monitoreo de la PRE – Alta de Artículo los criterios a presentar en cada columna, serán los siguientes:

3. St: Nos muestra el estatus de Activo (A) o Discontinuo (D) del producto.
4. TM: Nos muestra el tipo de mercancía del producto.
5. Por cada uno de los status del Monitoreo de la PRE – Alta de Artículos que se encuentre realizada aparecerá un asterisco (*) en la columna correspondiente.

SKU	Folio	Nombre	ProvNo	Procc	St	TM	DR	EL	AL	JDA	AGL	ADL	FOT	CPY	EPI	Envío	JDA
36450		ACCESORIO HANDY CAM	5088	SON	A	R											
36477		MINI SONY MHC-0N551	5088	SON	A	R	*						*	*	*		
36522		DVD SONY DVP-NC675P	5088	SON	A	R											
10020	24790	TV SONY KV-29FA210	5088	SON	D	R	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
10111	20179	COMBO SONY SLV-D300	5088	SON	A	R	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
10114	26420	PANTALLA SONY KF-42W	5088	SON	A	L	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
10115	26421	PANTALLA SONY KF-50W	5088	SON	A	L	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
10118	26623	TV SONY KV21FM100 21*	5088	SON	A	R	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Figura 35

Pantalla típica que muestra como el usuario visualizará la consulta de los artículos que tiene relacionados, así como su respectivo Monitoreo dentro del Proceso de la PRE – Alta de Artículos.



3. Discusión y Análisis

El diseño de Base de Datos que se empleo para el desarrollo de este Sistema fue el Modelo Relacional, que se basa en el principio básico de Entidad-Relación (E-R), tomando en cuenta los aspectos de: Estructura de Datos, Integridad de Datos y Manejo de Datos.

Comenzamos por levantar los requerimientos necesarios del proyecto, para con ellos poder definir las necesidades a generar en la BD, así como el SGBD que se ocupará. Comenzando por identificar las Entidades, Relaciones, Atributos y asociarlos. Determinar los dominios de los atributos, identificadores, jerarquías de generalización (si las hay).

A continuación se presentan los diversos diagramas de Bases de Datos de los diferentes Sistemas desarrollados:



1.1 Diagrama de Base de Datos del Sistema “Base Anual”

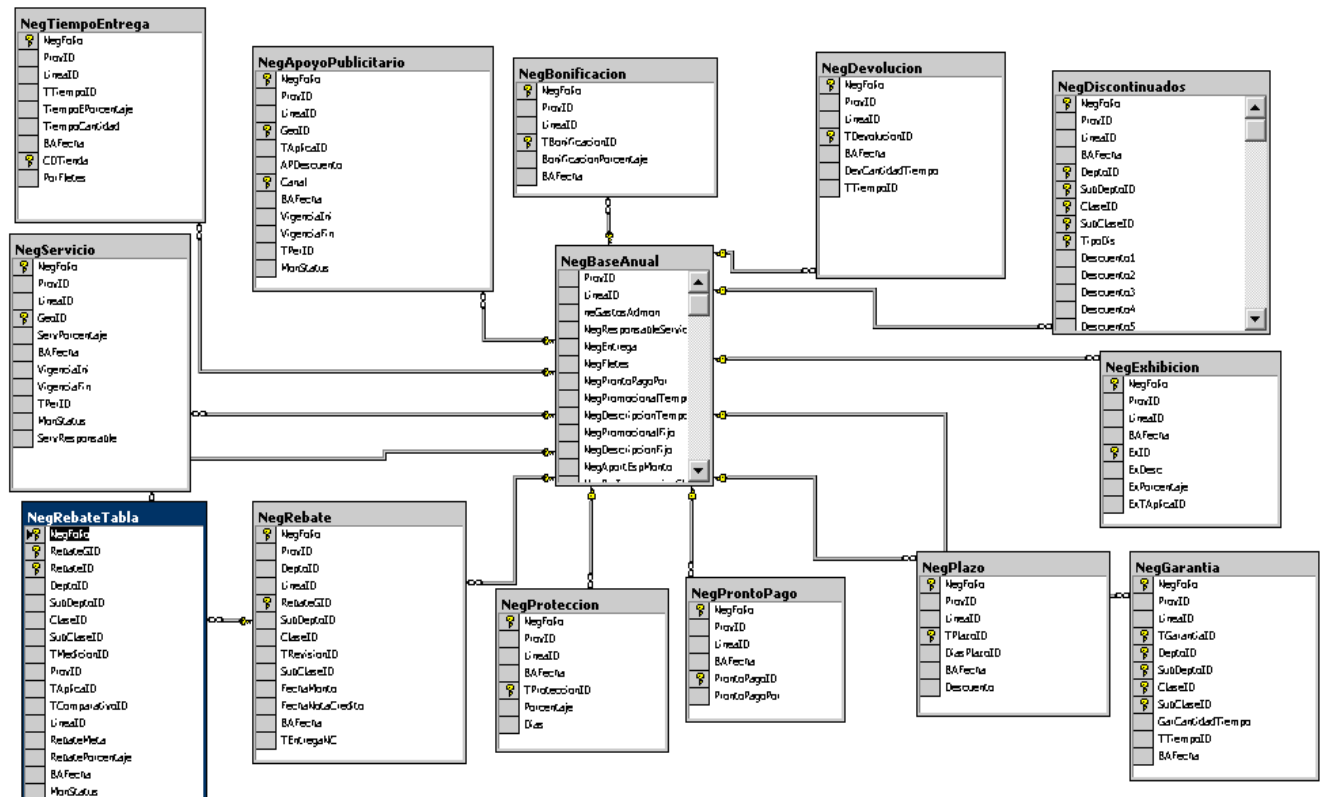


Diagrama 5

Diagrama relacional que muestra las diferentes tablas que conforman la Base de Datos del Sistema “Base Anual”



1.2 Diagrama de Base de Datos del Sistema "Ajuste de Costos"

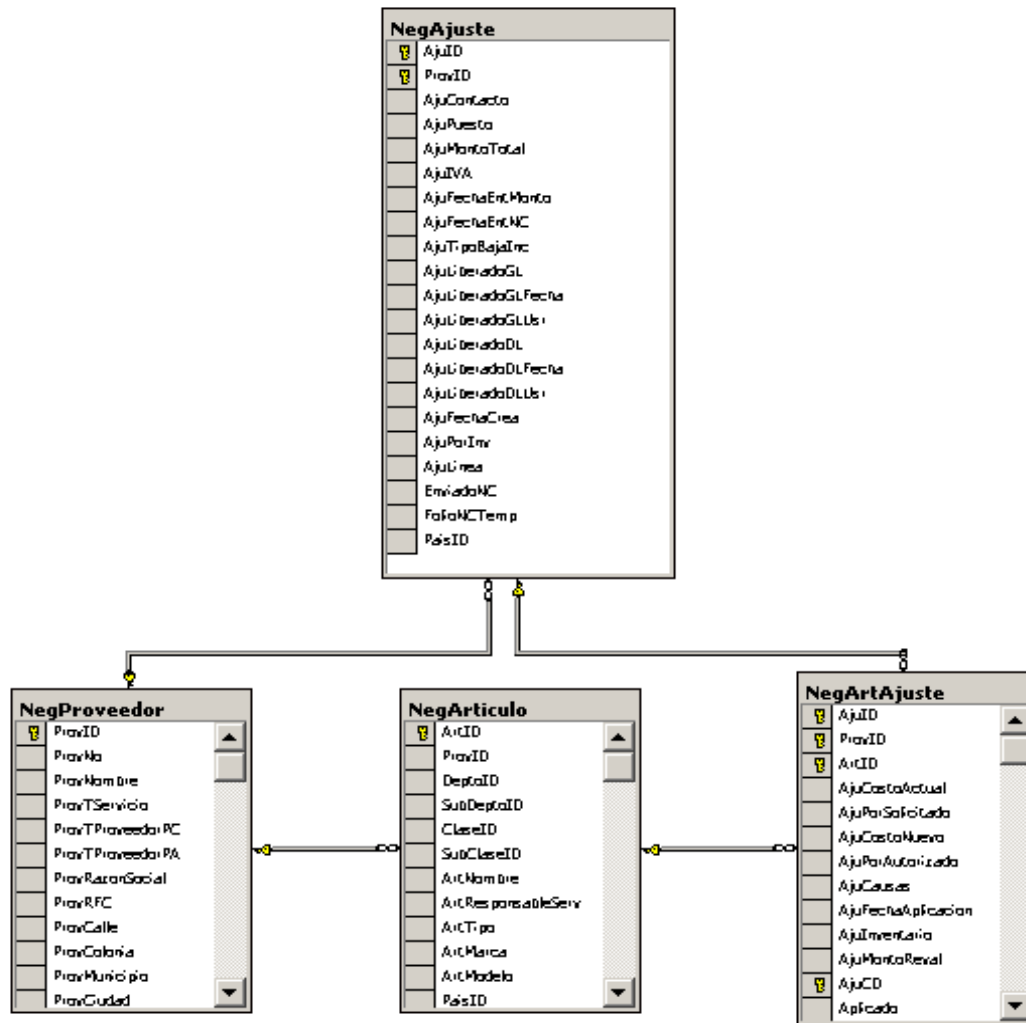


Diagrama 6

Diagrama relacional que muestra las diferentes tablas que conforman la Base de Datos del Sistema "Ajuste de Costos".



3.3 Diagrama de Base de Datos del Sistema "Promociones"

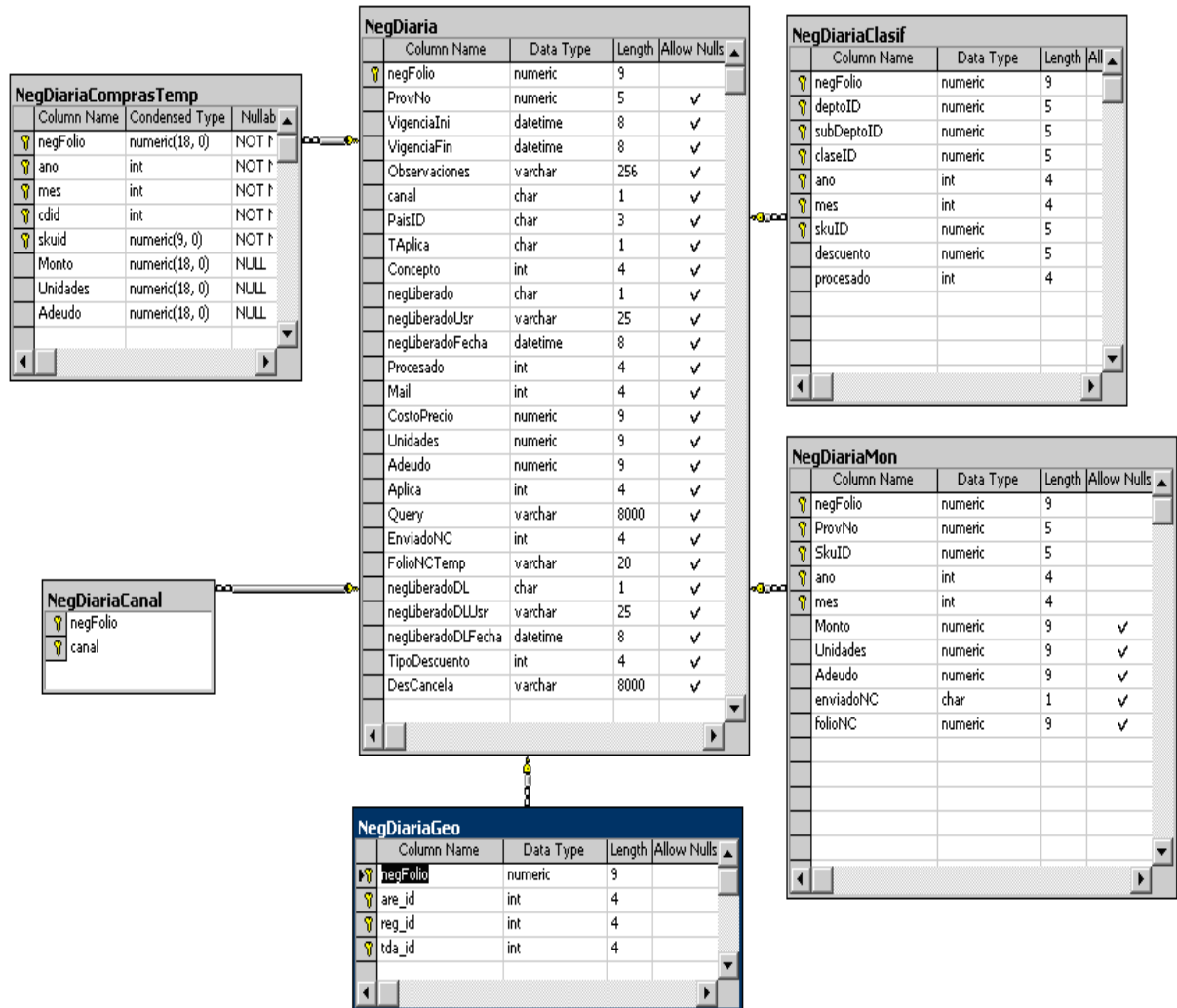


Diagrama 7

Diagrama relacional que muestra las diferentes tablas que conforman la Base de Datos del Sistema "Promociones".



3.4 Diagrama de Base de Datos del Sistema “Alta de Artículos”

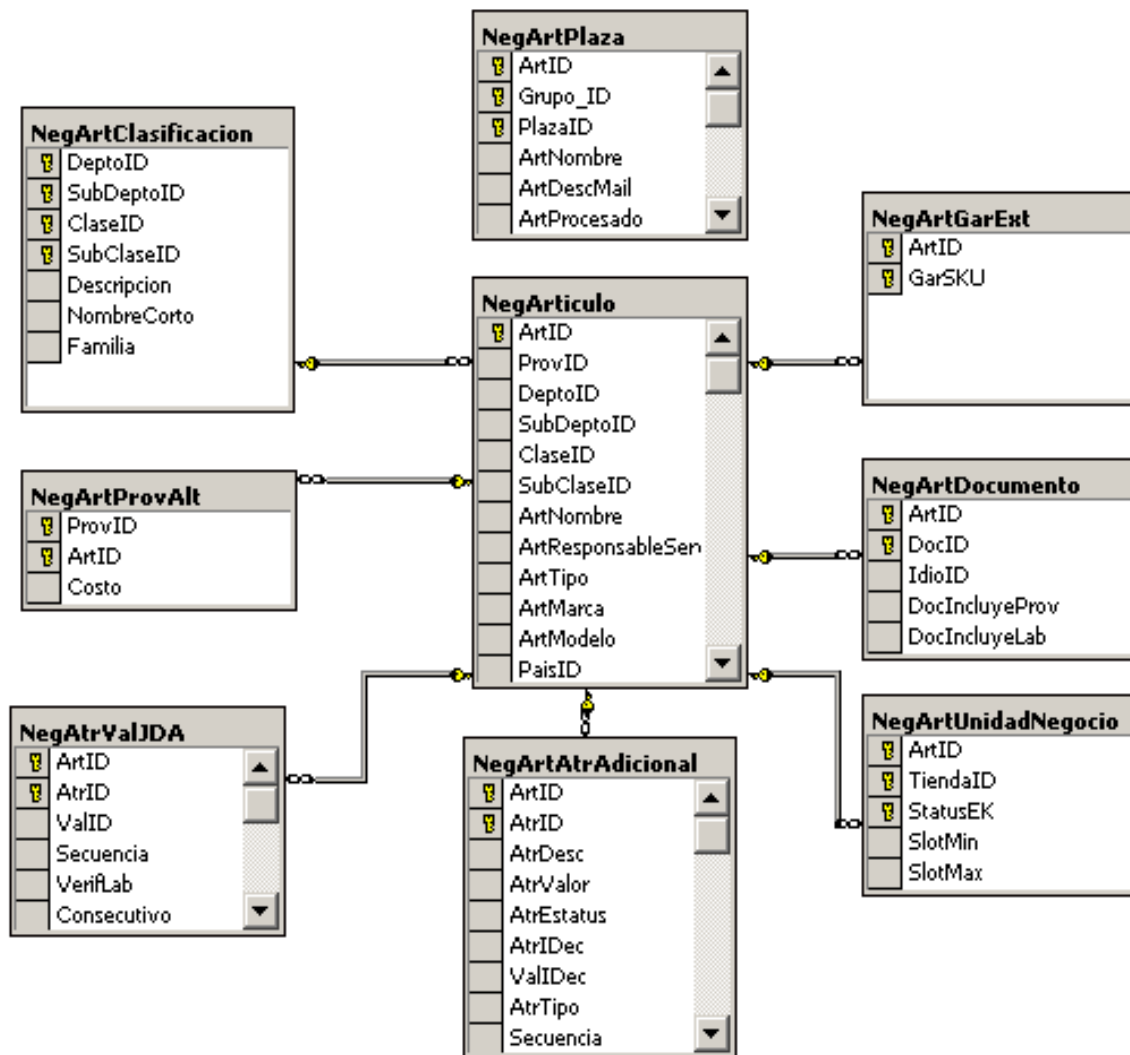


Diagrama 8

Diagrama relacional que muestra las diferentes tablas que conforman la Base de Datos del Sistema “Alta de Artículos”.



Una vez definida la estructura de datos del Modelo Relacional, comenzamos a definir las reglas de integridad de los datos que se almacenarán en las correspondientes estructuras, para así garantizar que la información sea veraz y correcta. Así mismo debemos generar el diseño de las transacciones que se llevarán a cabo en cada uno de los Sistemas, tanto las Transacciones de Recuperación, Actualización y/o Mixtas.

A continuación se presentan los diversos procesos creados para cada uno de los Sistemas desarrollados, que van desde Stored Procedures, dlls, ejecutables, etcétera:

3.5 Relación de Stores y Componentes del Sistema "Base Anual"

STORED	PANTALLA	ORIGEN
spCondNegProv	Base Anual	Creada para el Sistema Base Anual.
spAutorizaNegociacionDL	Libera Directo de Línea	Creada para el Sistema Base Anual.
spNegApoyoPublicitario	Merma y Publicidad	Creada para el Sistema Base Anual.
SpNegServicio	Servicio	Creada para el Sistema Base Anual.
SpNegPlazo	Plazo	Creada para el Sistema Base Anual.
SpNegGarantia	Garantía	Creada para el Sistema Base Anual.
spNegExhibicion	Exhibición	Creada para el Sistema Base Anual.
SpNegRebate	Rebate	Creada para el Sistema Base Anual.
spNegDevolucion	Devolución	Creada para el Sistema Base Anual.
spnegTiempoEntrega	Tiempo Entrega	Creada para el Sistema Base Anual.
spNegBonificacion	Bonificación	Creada para el Sistema Base Anual.
spNegProteccion	Protección	Creada para el Sistema Base Anual.
spMonGeneraDetalle	Base Anual	Creada para el Sistema Base Anual.
spMonBaseAnualVentas	Base Anual	Creada para el Sistema Base Anual.
SpEnviaEmail	Base Anual	Creada para el Sistema Base Anual.



Componentes

CLASE	FUNCION	ORIGEN
BaseAnual.exe	Envía los descuentos de Merma y Publicidad a todos los Centros de Distribución	Creada para el Sistema Base Anual.
BaseAnualMonitoreo.exe	Generar Consultas de Monitoreo de todas las Bases Anuales vigentes.	Creada para el Sistema Base Anual.



3.6 Relación de Stores y Componentes del Sistema "Ajuste de Costos"

STORED	PANTALLA	ORIGEN
spAltaAjuste	Ajuste de Costos	Creada para el Sistema Ajuste de Costos.
spLiberaAjuste	Ajuste de Costos	Creada para el Sistema Ajuste de Costos.
spAltaAjusteDet	Ajuste de Costos	Creada para el Sistema Ajuste de Costos.
mmsr4PGM.SP_NEG003	Ajuste de Costos (AS/400)	Creada para el Sistema Ajuste de Costos.
spArtenviaEmail	Ajuste de Costos	Creada para el Sistema Ajuste de Costos.



3.7 Relación de Stores y Componentes del Sistema "Promociones"

STORED	PANTALLA	ORIGEN
spNegPromociones	Promociones	Creada para el Sistema de Promociones.
spAutorizaPromocionesDL	Libera Director de Línea	Creada para el Sistema de Promociones.
spRechazaPromocionesDL	Rechaza Director de Línea	Creada para el Sistema de Promociones.
spPromocionesCanal	Promociones (Detalle)	Creada para el Sistema de Promociones.
spBajaPromogeografia	Promociones (Geografía)	Creada para el Sistema de Promociones.
spAltaPromoGeografia	Promociones (Geografía)	Creada para el Sistema de Promociones.
spBajaPromoClasificacion	Promociones (Clasificación)	Creada para el Sistema de Promociones.
spAltaPromoClasificacion	Promociones (Clasificación)	Creada para el Sistema de Promociones.
SpMonDiaria	Cálculo para Promociones	Creada para el Sistema de Promociones.

Componentes

CLASE	FUNCION	ORIGEN
Negociación.exe	Genera el cálculo de las negociaciones y genera su respectiva Nota de Crédito	Creada para el Sistema de Promociones.
NegociacionMonitoreo.exe	Generar Consultas de Monitoreo de todas las negociaciones vigentes.	Creada para el Sistema de Promociones.



3.8 Relación de Stores y Componentes del Sistema "Alta de Artículos"

STORED	PANTALLA	ORIGEN
SpAltaArticuloGL	Alta de Artículo GL	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpCambioArticuloGL	Alta de Artículo GL	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
spAltaArticuloProv3	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtDocumento	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtAtrValJDA	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtAtrAdicional	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
spArtAtrAdicionalCambio2	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtEspAdicional	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpLiberaArticuloProv	(Portal de Proveedores)	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaEntradaLab	Autorización Entrada al Laboratorio	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAltaArticuloLab	Evaluación de Laboratorio	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpLiberaEvaluacion	Evaluación de Laboratorio	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpLimpiaCondArt	Información JDA	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtPrecio	Información JDA	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtGarExt	Información JDA	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtUnidadNegocio	Información JDA	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaArticuloGL	Autorización Alta de Artículo GL	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
spAutorizaArtReevaluacion	Autorización Alta de Artículo GL	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaArticuloDL	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpRechazaArticuloDL	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpCopiaArticulo	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
STORED	PANTALLA	ORIGEN



spArtEnviaMailAltaTelefono	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpBorraTelefonoBase	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaArticuloAD	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
spArtTelefonoProcesado	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtEnviaMailAlta	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtAltaJDA	Autorización Alta Artículo AD	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
spAltaArticuloProv2	Etiquetas	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAltaArticuloProvTel	Etiquetas	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtDocumentoTel	Etiquetas	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpBorraAtrSKUTel	Etiquetas	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpArtAtrValJDATel	Etiquetas	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaFoto	Autoriza Foto	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpRechazaFoto	Autoriza Foto	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaCopy	Autoriza Copy	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaCopy	Autoriza Copy	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpAutorizaAtributos	Autorización Etiquetas GL	Creado para el Sistema Alta de Artículos.
SpRechazaAtributos	Autorización Etiquetas GL	Creado para el Sistema Alta de Artículos.



Componentes

DLL	FUNCION	ORIGEN
AltaAtributosEktWeb.dll	Se utiliza para el envío de atributos sugeridos	Reutilizada del área de comercio electrónico para envío de información.
ContenidoCatalogoVirtualWEB.dll	Se utiliza para el mantenimiento de la relación de atributo-SKU, dimensiones y nombre. También se utiliza para extraer los atributos y valores de una línea.	Reutilizada del área de comercio electrónico para envío de información.
ContenidoCatalogoVirtualWEB.dll	Se utiliza para enviar el alta del producto a e-commerce	Reutilizada del área de comercio electrónico para envío de información.
CGZipDLL3.dll	Se utiliza para descomprimir un archivo ZIP	Creada durante el desarrollo del Sistema de Negociación.
CGZipDLL3.dll	Se utiliza para comprimir un archivo.	Creada durante el desarrollo del Sistema de Negociación.
SecureWEB.dll	Se utiliza para codificar los parámetros de transformación de imagen cuando se da de alta un SKU.	Creada durante el desarrollo del Sistema de Negociación.
GeneraSKU.exe	Genera los SKUs y genera el envío de Información a todas las tiendas, centros de distribución y a todos los Sistemas involucrados.	Creada durante el desarrollo del Sistema de Negociación.



En este Proyecto, la Administración de Datos y de la Base de datos será llevada por personas diferentes, esto porque existe una persona encargada exclusivamente de la Administración de la Base de Datos, la cual se encargará de gestionar y dar mantenimiento oportuno al(los) Servidor(es) y a cada una de las Bases de Datos hospedada en el(los), incluyendo la nueva Base de Datos a generar para este proyecto, que llevara por nombre:

Base de Datos: Negociación

Y que estará hospedada en el servidor:

Dirección IP: 172.16.1.180

Nombre: Producto1

La Administración de Datos, será llevada acabo por el Líder de Proyecto encargado del Desarrollo de dicho Sistema, siendo el, la persona que conoce todas las reglas de negocio de todos los Sistemas que forma el Sistema de Negociación y el conocimiento de las necesidades de la Empresa con respecto a los datos. Donde aparte de liderar el Proyecto, su trabajo será decidir que datos deben de almacenarse en la Base de Datos y establecer políticas para gestionar y mantener los datos una vez que hayan sido almacenados. Además de ser el responsable de garantizar que el Sistema obtenga las prestaciones deseadas, además de prestar otros servicios técnicos.



Aunado a que ambos administradores, tanto el de Datos como el de la Base de Datos trabajarán de manera conjunta para crear la Base de Datos e implementar los controles necesarios para que se respeten las políticas establecidas por el Administrador de Datos.

El manejo de la información se llevará a cabo en un servidor que tenga como manejador de Bases de Datos SQL Server 7.0 ya que este es el manejador que se ocupa en la Empresa, en donde el desarrollo del Sistema se adecuará a este.



4. Recomendaciones

- Durante la carrera el estudio de las Bases de Datos me enseñó los aspectos básicos sobre el tema, por lo que recomendaría que se impartiera este tema con mayor profundidad en especial el tema de la Normalización de Bases de Datos, ya que en este trabajo me di cuenta que el tema es de vital importancia en el desarrollo de cualquier proyecto que tenga relación con una Base de Datos.
- Durante nuestra estancia en cualquier Empresa, debemos de tener la iniciativa de adquirir un conocimiento amplio y claro de lo que son las Políticas Organizacionales de esta entidad, y con ello tener un mejor criterio para poder realizar las respectivas sugerencias de cambios a la organización para implementar mejoras dentro de la misma y como resultado obtener una mejoría en el rendimiento y las utilidades que la organización genera.
- Tener un conocimiento más profundo de lo que es la Seguridad Informática que nos permita definir claramente las políticas de acceso a las Bases de Datos. Ya que como en este proyecto del Sistema de Negociación al día de hoy, muchas personas que no deberían tener acceso a esta BD, cuenta con el debido a políticas tradicionalistas, y con ello se está perdiendo la veracidad y credibilidad de la información.



-
- Un mayor conocimiento de la arquitectura de hardware y tecnología de redes, que permitan sugerir mejoras en los servidores y en las comunicaciones, ya que en mi experiencia un servidor al que no se le da un mantenimiento efectivo y oportuno puede llegar a generar que el rendimiento de este decrezca de manera significativa, y esto para cualquier Sistema en general es crucial y de vital importancia.

 - Un conocimiento a fondo del ciclo de vida de los Sistemas, para poder planear un mantenimiento efectivo, lo que en mi caso práctico me hubiera ayudado a dar una actualización más efectiva.



5. Conclusiones

¿Cómo se aplicaron los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en este Proyecto?

Los conocimientos que adquirí a lo largo de mis estudios de la carrera de Licenciada en Informática, fueron fundamentales para mi desarrollo profesional en el ámbito laboral, ya que dichos conocimientos fueron la base para poder desenvolverme sin problema alguno en todos los proyectos que tuve a mi cargo, en un inicio como Desarrollador de Sistemas ya que contaba con los conocimientos técnicos necesarios y posterior como Líder de Proyecto, donde los años y proyectos que tuve en la Universidad me ayudaron a adquirir la seguridad y temple necesario para poder tratar a personas de cualquier nivel jerárquico, desde un desarrollador hasta directores de alto nivel o bien en ocasiones con los dueños de las Empresas donde labore.

Desde mi punto de vista los conocimientos técnicos base fundamentales que me hicieron fuerte, son: las bases de programación, algoritmos y Lógica, temas vistos en materias como: Análisis de Algoritmos, Programación, Programática, Metodología aplicada a la Informática.

Así como los temas de Análisis y Diseño de Sistemas visto en asignaturas como: Análisis y Diseño de Estructuras Administrativas, Análisis y Diseño de Sistemas, Sistemas de Información.



¿Qué experiencia me deja trabajar en este tipo de proyectos?

La experiencia de trabajar en este tipo de proyectos es muy enriquecedora ya que desde el momento en que se comienzan a visualizar las necesidades que los usuarios tienen, así como al momento de levantar el requerimiento de una manera formal nos podemos dar cuenta de que no solo interviene la informática o los Sistemas como tal, si no que muchas otras áreas están involucradas para que un Sistema se pueda llevar a cabo.

Esto sucede desde que se concibe el Sistema, durante el proceso e instalación del mismo. Además, de que no solo debemos tener conocimientos de Sistemas o Tecnología Informática como tal, sino que debemos tener conocimiento de diferentes áreas como son Administración, Contabilidad, etcétera. Aunando a que debemos tener la habilidad necesaria para poder trabajar y/o tratar con Recursos Humanos, ya que en cualquier proyecto trataremos en todo momento con personas, y a mi punto de vista este puede ser el reto más grande, ya que al ser responsable de coordinador ya sea un proyecto pequeño o un proyecto que sea todo un Sistema, debemos saber conciliar los intereses de todas las áreas involucradas, que al final del día serán usuarios o personas a las que tengamos que satisfacer sus necesidades, con ellos obteniendo la satisfacción total de todos y cada uno de los usuarios así como al final obtener un producto satisfactorio que cuente con la calidad solicitada.



¿Qué podría agregarse a las asignaturas de la carrera de acuerdo al ámbito laboral experimentado?

1) *Agregar asignaturas de:*

- Liderazgo
- Organizaciones
- Manejo de Recursos
- Manejo de Proyectos
- Administración de Base de Datos

Esto ya que en mi experiencia, al momento de salir al campo laboral me di cuenta de que me faltaron conocimientos en las áreas administrativas, conocimientos de Liderazgo, Manejo de personal, Manejo de Proyectos. Y en lo particular, si hubiera tenido los conocimientos necesarios acerca de estos temas el poder tomar un puesto en donde tuviera que manejar personal y proyectos me hubiera sido más fácil y sencillo poder llevarlo a cabo.

2) *En las asignaturas de Programación impartir clases de programación de tecnología reciente, como las que imparten los Centros de Cómputo de la UNAM.*

Ya que en mi preparación durante el transcurso de la carrera, la enseñanza del uso de algunas tecnologías no fue de gran ayuda al momento de salir al campo laboral, ya que dichas tecnologías eran ya obsoletas y por ende ya no se empleaban. Afortunadamente pude tomar cursos extracurriculares en los Centros de Cómputo de la UNAM y gracias a ello pude situarme rápidamente en las Empresas.



3) Obligatorio examen TOEIC o TOEFL o al menos tener el Ingles a un nivel Técnico de traducción.

Esto porque primeramente muchos o la mayoría de los libros e información de esta carrera se encuentran en inglés y el no manejar este idioma nos vamos rezagando de la información reciente sobre tecnología y segundo porque muchas veces se presentan excelentes oportunidades de crecimiento o para obtener un buen empleo y por no dominar el idioma las vemos perdidas.

Y todo esto para ser más competitivos en el mercado laboral, ya que estos son puntos de mejoras que al momento de estar laborando, ya que en muchas de las ocasiones llegan a hacer falta para tener oportunidades de crecimiento.



6. Bibliografía

Manuales

- Organigrama del Área de Mercadeo de la Empresa Elektra del Milenio, S.A. de C.V.
Año de Edición 2003
- Políticas de acceso a los servidores de la Empresa Elektra del Milenio, S.A. de C.V.
Año de Edición 2003
- Políticas de control interno de las áreas de Mercadeo de la Empresa Elektra del Milenio,
S.A. de C.V.
Año de Edición 2002
- Políticas para Internet de la Empresa Elektra del Milenio, S.A. de C.V.
Año de Edición 2003
- Políticas para la Intranet de la Empresa Elektra del Milenio, S.A. de C.V.
Año de Edición 2003



Libros

- Descubre Microsoft SQL Server 7
Alberto Delgado Garron
Prentice Hall, 1999
735p.
- SQL Server 7: Iniciación y Referencia
Jose Antonio Ramalho
McGraw-Hill Interamericana, c2000
580p.
- Writing Stored Procedures for Microsoft SQL Server
Matthew Shepker
Sams, c2000
346p.
- HTML Dinámico, a través de ejemplos
Jesús Bobadilla Sancho
Alfaomega, c2000
376p.



-
- Domine HTML y DHTML
José López Quijado
Alfaomega, Ra-Ma, c2003
430p.
 - Los Sistemas de Hipertexto e Hipermedios
Mercedes Caridad Sebastián
Pirámide, 1991
153p.
 - La Biblia de JavaScript
Lázaro Issi Camy
Anaya Multimedia, c2002
1005p.
 - JavaScript: Iniciación y referencia
Soledad Delgado Sanz
McGraw-Hill/Osborne, c2001
419p.
 - Introducción a las Bases de Datos
Pilar Arques Corrales
Universidad de Alicante, deposito legal 2002
125p.



-
- Fundamentos de Sistemas de Bases de Datos

Ramez Elmasri, Shamkant B. Navathe

Pearson Educación: Addison-Wesley, c2002

962p.

- Introducción a los Sistemas de Bases de Datos

C. J. Date; tr. Sergio Ruiz Faudon, Sergio Kourchenko

Pearson Educación, c2001

936p.



URL's

- <http://www.elektra.com.mx>
- <http://radiopasillo.gruposalinas.com.mx> (Intranet de la Empresa)
- <http://www.panasonic.com.mx>
- <http://www.mabe.com.mx>
- <http://www.sony.com.mx>
- <http://www.msdn.microsoft.com>
- <http://www.desarrollaconmsdn.com>
- <http://es.wikipedia.org>
- <http://www.desarrolloWeb.com>
- <http://web.mit.edu/>
- <http://lawebdelprogramador.com>
- <http://bidi.unam.mx>
- <http://www.byte.com>
- <http://www.drDobbs.com>



7. Diccionario de Datos

SKU Son las siglas en inglés de "Unidad de mantenimiento de existencias" y consiste en un número asociado a un producto para fines de inventariado. En algunos países también se conoce como "código de stock".

CD Centro de Distribución (Gran bodega automatizada que recibe productos de diferentes fábricas y Proveedores, toma pedidos, los surte de manera eficiente y entrega la mercancía al cliente lo más rápido posible).

CR Centro de Recuperación.

TDA Tienda (Establecimiento donde se venden al público artículos al por menor).

EKT Elektra.

BDR Bodega de Remates.

SYR Salinas y Rocha.

JP Jefe de Producto.

GL Gerente de Línea.



DL Director de Línea.

ASCII (Para la Empresa Elektra del Milenio, S.A. de C.V.) Es la diferencia porcentual entre el Precio Chaz y el Precio DE. Este campo lo debe capturar el Usuario.

AUTORIZACION DE FOTO Nombre histórico que se le asigno al estatus de revisar la imagen o fotografía que el Proveedor le asigna a cada producto durante el proceso de alta del artículo en el Sistema de Negociación.

AUTORIZACION DE COPY Nombre histórico que se le asigno al estatus de revisar las redacciones de los atributos que el Proveedor le ingreso a cada uno de los nuevos productos durante el proceso de alta de artículo en el Sistema de Negociación.

S/F (Sin Familia) Valor que el Sistema arroja al Administrador al momento de generar un SKU si es que la clasificación del folio con el que se esta trabajando no cuenta con una Familia para poder generar el SKU.

PROFECO Procuraduría Federal del Consumidor.