

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto se generó tras un periodo de 10 meses como practicante en la empresa TREMEC S.A. de C.V., perteneciente al Grupo KUO (anteriormente Grupo DESC). A lo largo del proyecto se identifica un área de oportunidad en el área de Ventas y se propone una solución así como una guía para su implementación.

Tras analizar la empresa y el área de Ventas se identifica como mayor obstáculo la ineficiencia en la gestión de información pertinente para la elaboración de reportes ejecutivos y la toma de decisiones estratégicas. Este obstáculo es acentuado por diversos factores internos, como la falta de equipo adecuado y falta de capacitación del personal, y externos, como el dinamismo de la industria automotriz y el difícil panorama económico que se presenta actualmente.

En la tercera sección se hace una revisión de la literatura a manera de brindar una visión más amplia de las herramientas y conceptos en base a los cuales se le propondrá solución al problema. Se analizan temas como: áreas de oportunidad, investigación de mercado, business intelligence, usabilidad y confiabilidad en el manejo y administración de bases de datos, entre otros.

Se proponen y analizan 4 soluciones integrales que consideran las necesidades y restricciones de TREMEC. Dichas opciones consisten en: Contratar un analista de ventas, Solicitar un desarrollo dentro del sistema SAP de la empresa, automatizar por medio de macros una plantilla en Excel y contratar un servicio de Business Intelligence.

Tras la evaluación y comparación de las alternativas, se seleccionó la que mejor se adapta al contexto de la empresa. Además se detalla un plan para la implementación, donde se designan responsabilidades y estructura horizonte temporal. Cada actividad se detalla y describe para presentar una guía comprensible y fácil de seguir.