



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS EXACTAS E INGENIERÍAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS COMPUTACIONALES

## **Práctica 1 - Seleccionar una empresa**

Nombre: Oscar Evanilson Gutiérrez Pérez, Código: 219748308

Nombre: Milton Osvaldo Rodríguez González, Código: 216572357

Materia: Seminario de Solución de Problemas de Ingeniería de Software

Sección: D01

Carrera: Ingeniería en Computación

29 de agosto de 2021

## Índice

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Desarrollo</b>	<b>4</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>6</b>
<b>Referencias</b>	<b>6</b>

## **Introducción**

El siguiente documento presenta el desarrollo de la primera práctica del semestre, la cual consiste en seleccionar una empresa a nuestra elección, con la cual identificamos su giro, objetivo, ideales, formas de trabajo, entre otras cosas.

Esta empresa puede ser de cualquier tipo, desde una PyMe, es decir, una pequeña y mediana empresa, pasando por un negocio familiar, hasta llegar a empresas mucho más grandes y organizadas, nos referimos a empresas nacionales e incluso multinacionales, aunque en nuestro caso preferimos evitar este tipo de empresas que ya tienen sistemas mucho más elaborados donde probablemente nuestra aportación no sea tan necesaria.

Al saber esto, después de hacer una investigación a fondo sobre algunas empresas y conocer más sobre ellas, debemos seleccionar una de nuestra preferencia, y con esto, debemos indagar acerca de la empresa seleccionada para obtener la mayor información posible de esta, resolviendo algunas preguntas como ¿a qué se dedica? ¿Cuántos años tiene en el mercado? ¿Cuántos empleados tiene? ¿Cuál es su visión? ¿Cuál es su misión? ¿Para qué sector de la población va dirigido su producto o servicio?, y demás información que nos ayude a ir conociendo cada vez más a la misma.

Ya conocida la empresa seleccionada y después de haber investigado sobre ella, enlazaremos comunicación con la misma para realizar una entrevista informativa y así obtener conocimiento sobre cuáles son sus principales problemáticas en el día a día, pueden ser cuestiones desde administración de producto, control del personal, seguridad, manejo de proveedores, organización del trabajo, es decir de los horarios, reclamos de los clientes, etc. Recordando que en todo proceso se debe mantener la formalidad necesaria hacia la empresa.

El objetivo principal de esta primer práctica es aprender a identificar los problemas que llegan a existir en el ámbito empresarial, para que podamos ir

desarrollando ideas de cómo resolverlos con software, y de esto es lo que trata nuestra práctica, de identificar uno o varios problemas con los cuales definiremos el proyecto que haremos en el transcurso de la materia con cada práctica.

## **Desarrollo**

Al principio nos costó un poco escoger la empresa con la cual queríamos colaborar, puesto que existe una enorme variedad. Sabíamos que nuestro objetivo eran las empresas pequeñas, ejemplo las tiendas de abarrotes, carnicerías pequeñas, tiendas de ropa o negocios de ropa igualmente pequeños, gimnasios, entre locales pequeños y cercanos a nuestras casas.

La primera idea que tuvimos fue un gimnasio que se encuentra frente a la casa del integrante del equipo Milton Rodríguez, ya que tenía conocimiento de muchos aspectos del lugar, además, un amigo de la preparatoria trabaja en ese negocio desde hace tiempo como instructor de tiempo completo. A pesar de ser una buena idea pues el negocio nos parece interesante, la realidad es que ya contaban con software personalizado para facilitar su trabajo, a pesar de que nos comunicamos con ellos en primera instancia para realizar este trabajo, nos comentaron que no estaban interesados, además, el dueño es bastante cerrado respecto a las cuestiones de su gimnasio, no le gusta compartir información de la misma y menos con personas que no sean tan cercanas a él, de hecho, el software con el que cuentan fue realizado por su hermano. Así pues, tuvimos que pensar en una nueva opción para nuestro proyecto.

Al final, la decisión fue trabajar con una empresa cercana al integrante Oscar Gutiérrez, llamada Tabacos Ornelas. Esta es una empresa familiar y como indica su nombre, se dedica a la producción, venta y distribución de tabaco. Es un pequeño negocio que lleva alrededor de 50 años en el mercado y que ha pasado por varias generaciones de la familia Ornelas Medina donde actualmente cuentan con menos de 10 empleados. Su visión ahora no es crecer la empresa ya que la empresa ha reducido exponencialmente su tamaño en los últimos años y los encargados de esta ya son personas mayores, por lo que ahora solo se enfocan en continuar con el legado de sus familiares que han estado en este negocio anteriormente.

Gracias a esto sabemos que su objetivo es satisfacer mayormente a los clientes que conocen la empresa y otros que puedan llegar al establecimiento donde venden actualmente. Con esto sabemos que el público al que va dirigido este producto son los adultos que tienen gusto hacia el tabaco, que lamentablemente no es un grupo muy grande.

También pudimos investigar acerca de los procesos que suceden dentro de la empresa, donde conocimos que actualmente la empresa compra el tabaco, lo convierte a puros con una máquina, después pasa a dos personas que se encargan de forrar el puro con plástico y etiquetarlo, luego una persona se encarga de acomodarlos en las cajas o carteras para después pasarlo a vitrina, donde otras tres personas están rotando turnos para venderlo a la gente que llega al establecimiento, no hay envíos ni servicio a domicilio.

El siguiente paso fue ponernos en contacto con uno de los encargados de la empresa para obtener información acerca de las problemáticas que suceden dentro de su negocio, donde podemos mencionar algunos como los siguientes:

- Uso de un sistema para pedidos en hojas y a mano que es muy complicado y puede generar mal manejo de estos.
- Mal manejo del inventario porque no tienen un registro ni control de lo que se tiene o lo que se ha vendido y siempre se tiene que ir a buscar dentro del almacén.
- Falta de publicidad para atraer a nuevos clientes.
- Mal manejo a la hora de saber cuántos puros son necesarios para cumplir los pedidos que se tienen.
- Mal control de cantidades a comprar de materia prima para la fabricación de puros.

Una vez obtenida la información necesaria acerca de las problemáticas, entonces podemos proponer algunas soluciones computacionales.

La primera propuesta en la que pensamos es un software personalizado para este negocio, ya que notamos que la mayoría de sus problemas son relacionados a la administración de tiempos, de sus productos, de ventas. Además, al ser un negocio tan pequeño, consideramos que un software personal sería más sencillo y adecuado para el manejo de los encargados.

Este software pensamos que podría hacer algunas tareas como llevar el control de los pedidos y que no se pierdan ni se borren hasta que el pedido se haya

recogido, también puede tener un espacio donde este todo el producto disponible en inventario y que se pueda actualizar cada vez que se tenga una venta fuera de los pedidos personalizados para que los vendedores puedan buscar lo que tienen disponible ahí y sea más sencillo para ellos en lugar de buscar en el almacén y junto con esto otra función puede ser que el programa haga un cálculo de la cantidad que se debe de comprar de tabaco para tener lo suficiente y que no haga falta en ningún momento.

Sin embargo, existe otra propuesta, esta vez mucho más destinada a la imagen de la empresa. Evidentemente un negocio que cuenta con una página web tiene una imagen mucho más confiable y es bastante más sencillo contactar para comprar los productos del negocio, puesto que se pueden agregar fácilmente imágenes y videos del producto. Otro aspecto positivo de una página web para el negocio es que se puede crear un sistema de compra en línea, el problema es que la empresa no hace envíos, por lo cual esta propuesta no nos parece tan adecuada para el negocio ya que no sería una página tan completa, pero aun así es una opción.

## **Conclusiones**

Esta actividad fue un poco compleja al principio por la cuestión de escoger un negocio, al principio no teníamos muy claro si elegir el negocio por el que finalmente nos decidimos, vimos nuestras opciones y consideramos que puede presentarnos un buen reto para construir un software simple pero eficaz para resolver sus problemas y así mejorar nuestras habilidades de desarrollo.

Las preguntas fueron útiles para conseguir información que nunca había considerado respecto a una empresa, cosas acerca del manejo de los productos, empaquetado, me parece bastante interesante trabajar en conjunto con una empresa real para enfocarme en proyectos de la vida real.

## **Referencias**

Como tal, nuestra fuente de información fue el contacto directo de los familiares encargados del negocio por parte del integrante Oscar Gutiérrez, ya que no existe información en línea sobre este negocio familiar, más allá de imágenes del producto y su ubicación.