

Criterio E - Evaluación

1. Altas, bajas, modificaciones y actualizaciones de proveedores, clientes y vendedores

Se logró cumplir con este criterio implementando la creación de los respectivos objetos con sus atributos. Además, se realizaron métodos con funciones específicas detalladas en el criterio C que permitieron cumplir con el objetivo.

2. Alta y modificaciones de las variables que interfieren en el precio final del producto

A través de la clase Producto y sus 2 atributos, las clases Insumos y Costos Extra se logró establecer una relación adecuada entre las variables. A su vez se creó una opción de gestión de costos, la cual permite modificar y dar alta a nuevas variables a considerar en el costo final.

3. Generador de presupuestos

Se logró generar presupuestos utilizando los costos previamente determinados gracias a la gestión de costos y las compras, que luego fueron utilizados para generar el valor final por kg de producto. Además se logró incorporar la opción de enviar esos presupuestos a una nueva compra.

4. Dolarización del precio del producto obtenido en pesos argentinos

A través del ingreso del valor y de métodos específicos dentro de la clase de producto se logró determinar de forma limpia y adecuada la dolarización del precio final del producto calculado inicialmente en pesos argentinos.

5. Altas, bajas y modificaciones en pedidos y compras a proveedores

Mediante la creación de clases y atributos específicos se lograron crear listas que permitan los diferentes objetivos. Se realizaron métodos que permitieron que esto fuera posible.

6. Alerta de compras cuando el stock de insumos llega a su punto mínimo

Se declara el stock crítico de cada uno de los insumos, el mismo puede ser modificado cuando se desee. Al iniciar el programa se ejecuta un método que controla el stock de cada uno de ellos, alertando si el mismo se encuentra igual o por debajo del stock crítico cargado.

7. Registro de ventas concretadas/realizadas y registro de vendedor en cada una de ellas

Se crea un objeto, con un atributo particular que es “vendedor”. Además, cada vendedor mantiene como atributo una lista particular que almacena sus pedidos. Al concretar un nuevo pedido se lo almacena tanto en la lista de ventas generales como el atributo lista de ventas del vendedor adecuado. Se modifican los estados de pago y envíos para que estos pedidos logren concretarse como ventas. Cuando así lo es se puede acceder mediante el menú de ventas.

8. Consultas sobre el Historial de ventas para obtener una visión clara de las ganancias

Los pedidos se diferencian de las ventas mediante los estados de pago y envío, cuando ambos se encuentran completados se puede acceder al historial general o por clientes distribuidores y particulares. Dentro de los datos listados se encuentra la ganancia obtenida de esa venta, calculada mediante un porcentaje ingresado dentro de las variables de costos extra.

Recomendaciones para futuros desarrollos

En primer lugar me gustaría mencionar que todos los criterios de logro fueron cumplidos de manera eficiente, mi cliente apela por ello. (Anexo E)

Aun así podría mencionarse que para un futuro sería eficiente el ingreso de nuevos productos o presentaciones de estos en el sistema ya que la empresa, al ser pequeña aún, mantiene un gran potencial de crecimiento, el cual podría verse acompañado de la incorporación de nuevos productos/presentaciones.

Por otro lado, el cliente me comentó acerca de la posibilidad del acceso parcial a ciertas funciones del sistema, ya que el mismo podría ser utilizado en el futuro por distintas gestiones de la empresa.

Se menciona la posibilidad de reportes instantáneos por medio de correos de las nuevas ventas y compras, la organización de clientes por volúmenes de venta y la gestión de pagos de los mismos.