

## Criterio A - Planificación

### Definición del problema:

La señora Maria Jose Formoso, allegada a mi familia, posee una pyme en la que se produce y distribuye un producto para uso agrónomo, el punto de producción está ubicado en Luján, Buenos Aires.

Maria Jose se encarga de todos los aspectos que comprenden la organización de esta pyme, la selección de proveedores para la compra de insumos, la producción del producto, los pedidos, las ventas, la facturación, el control de vendedores, los envíos a clientes , entre otros. Actualmente ella utiliza una única planilla de excel con varias hojas para organizarse (anexo A), las cuales se dividen en los precios, costos, proveedores, ventas, vendedores y distintos tipos de productos, grafito y talco industrial y grafito, dentro de ellas se ubican distintas fórmulas que le permiten agilizar ciertos aspectos.

Aun así, luego de conversar con mi cliente ella menciona que esta gestión de información no le resulta eficiente debido a que no se obtiene una visión clara y veloz de los datos, ya sean los costos, proveedores, precios y/o ventas, datos que ella incluye actualmente en su excel. Esto es de suma importancia debido a que es ella quien se ocupa de todo lo anteriormente mencionado, por lo que necesita que los procesos sean simples y automáticos.

Además, es clave resaltar como en la entrevista surgen datos a considerar como; control de ventas, clientes, pedidos y stock de insumos que la misma no incluye en su excel actual, los cuales concluyen siendo sumamente relevantes para la organización de su microemprendimiento.

Por otro lado, se considera que es necesaria la optimización del tiempo, debido a que la forma en la que ella actualmente se maneja, las hojas de excel resultan engorrosas por lo que la señora manifiesta que la automatización de acciones podría beneficiarla enormemente.

Al final de la entrevista pudimos concluir con que Maria Jose considera sumamente relevante la mecanización de acciones y control de datos para el crecimiento confiable de su microemprendimiento, ya que actualmente no le resulta engoroso su forma de organización pero comprende que para el futuro será necesario una organización más eficiente.

**Número de palabras: 346.**

#### Justificación del producto propuesto:

Con el objetivo de satisfacer las necesidades de mi cliente he pensado en la siguiente propuesta.

En primer lugar, el programa deberá tener un menú de opciones que le permita a mi clienta realizar acciones indispensables, las cuales fueron mencionadas anteriormente. Estas opciones le permitirán a mi cliente satisfacer sus necesidades y solucionar sus problemáticas actuales. A través del menú de opciones obtendremos una visión clara, rápida y ordenada de la información. Además, la automatización de distintos procesos dentro de esas opciones lograrán que el desempeño diario sea lo más eficiente posible. La adquisición de nuevas opciones permitirá establecer nuevos vínculos que en un futuro serán esenciales para el control de la información y el crecimiento próspero de su microemprendimiento.

Debido a que el programa consta de distintas entidades con datos específicos, que los procesos de las diferentes opciones suelen repetirse y que la información debe

ser privada considero que es apropiado el paradigma de programación orientada a objetos, el cual, aprovechando sus características como la abstracción, el encapsulamiento, la herencia y el polimorfismo, me permiten crear, agrupar y procesar datos en objetos específicos, que serán aplicables a mi programa. Por otro lado, es clave mencionar que utilizare el lenguaje de programación Java, ya que el mismo cuenta con grandes ventajas ante otros, destacando su portabilidad, robustez y versatilidad.

**Número de palabras: 219.**

Criterios de logro:

1. Altas, bajas, modificaciones y actualizaciones de proveedores, clientes y vendedores
2. Alta y modificaciones de las variables que interfieren en el precio final del producto
3. Generador de presupuestos
4. Dolarización del precio del producto obtenido en pesos argentinos
5. Altas, bajas y modificaciones en pedidos y compras a proveedores
6. Alerta de compras cuando el stock de insumos llega a su punto mínimo
7. Registro de ventas concretadas/realizadas y registro de vendedor en cada una de ellas
8. Consultas sobre el Historial de ventas para obtener una visión clara de las ganancias