

Práctica | Propuesta de Caso de Estudio Final

Integrantes:

N.º	CIF	Apellidos	Nombres	Roles
1	2302024 2	Zogaib Gradiz	Fátima Marie	Coordinadora
2	2301227 1	Pérez Zúñiga	Joaquín Alberto	Desarrollador
3	2401052 2	Peralta Palacio	Freddy Adrián	Diseñador
4	2401096 2	Rizo Díaz	Ernesto Antonio	Analista

Nombre del Proyecto (es el nombre que recibirá el software de aplicación):

Sistema de Organización de Ventas de Leche

Defina el problema o necesidad:

El problema o actividad a ser automatizada debe ser identificado(a) en su contexto real cercano, alguna actividad cotidiana común, o bien alguna necesidad concreta. En esta etapa simplemente debe describirse el problema para determinar que el alcance del mismo es pertinente para realizarse como caso de estudio final, no se trata de realizar el análisis del problema.

El problema o necesidad de	La organización de ventas de leche
en el contexto de	Una hacienda privada ubicada en la carretera La Plywood, Tipitapa
que afecta a	El propietario y vendedor del negocio
y el impacto asociado es	La mala organización de los ingresos y egresos

Escriba aquí la descripción del caso de estudio a manera de planteamiento del problema. Puede utilizar un estilo de redacción libre, enfocándose en los tres elementos de un problema que requiere automatización según la metodología de la programación: a) datos de entrada b) procedimiento a seguir c) diseño de la salida.

Planteamiento del Problema: Automatización de la Gestión de la Producción y Venta de Leche en la Hacienda de San Juan la Plywood

El dueño de la hacienda en San Juan la Plywood se dedica a la crianza de ganado lechero, vendiendo la producción diaria de leche a una empresa privada productora de lácteos. Actualmente, el proceso de registro de la producción y cálculo de los pagos se realiza manualmente, lo que puede llevar a ineficiencias y errores. Para optimizar esta operación, se propone desarrollar un sistema automatizado que gestione la producción y venta de leche de manera eficiente. Este planteamiento del problema se estructura en torno a los tres elementos esenciales de un problema que requiere automatización: datos de entrada, procedimiento a seguir y diseño de la salida.

a) Datos de Entrada

Para llevar a cabo la automatización del proceso de gestión de producción y venta de leche, se requiere manejar varios tipos de datos:

1. **Producción Diaria de Leche:** Se registra diariamente la cantidad de leche producida, medida en galones.
2. **Identificación del Ganado:** Datos de cada vaca, incluyendo identificación única, producción de leche, y estado de salud.
3. **Precios de Compra:** Tarifas acordadas por la empresa privada por galón de leche.
4. **Datos del Cliente:** Información sobre la empresa productora de lácteos, como nombre, dirección y términos de pago.
5. **Historial de Ventas:** Registro de ventas anteriores con fechas, cantidades y montos recibidos.
6. **Costos Operativos:** Datos sobre los costos asociados con la producción de leche, como alimentación y cuidados veterinarios.

b) Procedimiento a Seguir

El desarrollo de un sistema automatizado implica los siguientes pasos:

1. **Recolección de Datos:**

- Implementación de métodos para registrar automáticamente la producción diaria de leche.
 - Registro manual o automatizado de la identificación y producción de cada vaca.
2. **Almacenamiento y Gestión de Datos:**
- Creación de una base de datos que almacene la información recolectada diariamente.
 - Mantenimiento de registros históricos de producción, ventas y costos operativos.
3. **Procesamiento de Datos:**
- Cálculo diario de la cantidad total de leche producida.
 - Determinación de los ingresos basados en los precios de compra acordados y la cantidad de leche producida.
 - Cálculo de los costos operativos diarios y mensuales.
4. **Generación de Reportes:**
- Elaboración de reportes diarios y mensuales sobre la producción de leche y los ingresos generados.
 - Comparación de la producción actual con los promedios históricos para identificar tendencias.
5. **Automatización de Pagos y Facturación:**
- Generación automática de facturas basadas en la producción diaria y los precios acordados.
 - Registro de pagos recibidos y seguimiento de pagos pendientes.

c) *Diseño de la Salida*

Para asegurar que los resultados del sistema sean útiles y accesibles, se deben diseñar las siguientes salidas:

1. **Reportes Generados Automáticamente:**
- Informes diarios y mensuales detallados de producción de leche, ingresos y costos.
 - Resúmenes financieros que muestren el beneficio neto y comparaciones con meses anteriores.
2. **Facturas Electrónicas:**
- Facturas generadas automáticamente para la empresa productora de lácteos, basadas en la producción registrada y los precios acordados.

Implementar un sistema automatizado para la gestión de producción y venta de leche en la hacienda de San Juan la Plywood traerá varios beneficios significativos. Primero, mejorará la precisión en el registro de la producción y los pagos, reduciendo errores y asegurando una facturación correcta y oportuna. Segundo, optimizará el tiempo empleado en estas tareas administrativas, permitiendo al personal enfocarse en otras áreas críticas del negocio, como el cuidado del ganado y la gestión de recursos. Tercero, proporcionará información detallada y en tiempo real sobre las operaciones de la hacienda, lo cual es crucial para la toma de decisiones estratégicas.

Además, la implementación de un sistema automatizado fomentará una relación más sólida y transparente con la empresa compradora de lácteos, al proporcionar información detallada y exacta sobre la producción y las transacciones. Esto fortalecerá la confianza entre ambas partes y facilitará negociaciones futuras.

En conclusión, la automatización del proceso de gestión de producción y venta de leche en la hacienda de San Juan la Plywood es un paso importante hacia la eficiencia operativa y la mejora de la rentabilidad. Al integrar un programa para manejar datos críticos y generar reportes precisos y oportunamente, la hacienda estará mejor equipada para enfrentar los desafíos del mercado lácteo moderno y aprovechar las oportunidades emergentes.

Contacto (Es la persona que brindará información del negocio u organización):

Nombre completo: Juan José Zogaib Zarruk

Teléfono: 8878 2459

Dirección: Carretera Masaya, Km. 16.8, Residencial Sierras Doradas, Casa J-25 Tercera Etapa

Email: jjzoagib@hotmail.com