

EJERCICIO 4 – BROTE S.A.**“Diagrama de contexto.”**

Última modificación: 18-12-06

Hoja 1

EJERCICIO 4 – BROTE S.A.**Diagrama de contexto.****CONFECCIONE EL DIAGRAMA DE CONTEXTO DEL SUBSISTEMA DESCRIPTO:**

El director general de la empresa **Brote** ha decidido automatizar las operaciones que se efectúan en el sector de franquicias. Cabe destacar que dentro del sector de franquicias encontramos los sectores de “supervisión de franquicias” y “diseño de franquicias”, existe un responsable a cargo de dicho sector.

El sector de Planeamiento estratégico (PE), pone a disposición la base de datos con “nuevas tendencias”, que incluye preferencias y necesidades de clientes actuales y potenciales clasificados según su profesión, sus ingresos mensuales, zona en la que habitan y compras efectuadas. Dicha base de datos es utilizada por el sector de franquicias para elaborar proyectos, e incorporar cambios periódicos, y modificaciones ante solicitudes de franquiciados.

El sector de franquicias, recibe del sector de ventas, “solicitudes de franquicias”, en ellas el futuro franquiciado especifica sus limitaciones, en términos de capacidad del local de ventas, ubicación del mismo, ganancia esperada, respaldo financiero mínimo. Con la “solicitud de franquicias”, accediendo a la base de datos de “nuevas tendencias”, un empleado de diseño de franquicias, elabora un “estudio de rentabilidad de la inversión”, que brinda diferentes alternativas, en las que indica, antes de hacerlas efectivas, cual va a ser la ganancia mensual aproximada. Eleva este estudio al sector de planeamiento estratégico (PE), quien lo devuelve al sector de franquicias, aceptado, o rechazado con observaciones. Si es rechazado, el empleado de diseño de franquicias, elabora un nuevo “estudio de rentabilidad de la inversión”, que considere las observaciones marcadas por (PE), y lo envía nuevamente para lograr su aceptación. Ni bien es aceptado, se envía una copia del mismo, al sector de ventas que se encarga de informarlo al franquiciado.

Si el franquiciado está conforme con alguna de las alternativas que se incluyen en el estudio de rentabilidad de la inversión, en el sector de ventas se confecciona un “pedido de alta de franquicia”, en el que se incluyen todos los datos necesarios, entre ellos la alternativa seleccionada por el franquiciado. Luego, el sector de ventas, envía este pedido al sector de franquicias.

Accediendo a la base de datos de “nuevas tendencias” y también en base a diseños anteriores ya realizados, un empleado de diseño de franquicias, elabora un “proyecto integral del local”, en el que se especifica el diseño del local, distribución de espacio interior, vidrieras, cartelería y muebles y los procedimientos requeridos para capacitación del personal. Dicho proyecto, se envía tanto al responsable de la oficina de Ventas, como al sector de Ventas, guardando una copia del mismo para futuros proyectos. El sector de Ventas se encarga de acercar este proyecto al franquiciado.

El supervisor de franquicias, efectúa visitas imprevistas a los locales de franquiciados, controlando el funcionamiento en base a las especificaciones que permiten diferenciar la línea Brote, y a las condiciones definidas en el “proyecto integral del local”, de cada franquiciado, y al proyecto de “servicios activo”. En base a sus observaciones, confecciona un “informe de supervisión de franquiciados”, solicita la firma de un representante del local del franquiciado, y lo eleva al responsable de la oficina de Ventas y al responsable de la oficina central.

Como una franquicia Brote consiste en la colocación y puesta en funcionamiento de un local con una imagen externa e interna predefinida, con productos, precios y servicios que son exactamente iguales al resto de los locales de la marca,

**EJERCICIO 4 – BROTE S.A.**

Última modificación: 18-12-06

“Diagrama de contexto.”

Hoja 2

periódicamente, el supervisor de franquicias, eleva al responsable del sector de franquicias, un “Proyecto de actualización de servicios”, emplea para su confección distintas bases de datos, una, proporcionada por la fabrica de indumentaria, en la que dispone de “detalles de productos,” otra, proveniente del sector de Ventas, con información de “ventas de productos Brote”, accede a ella consultando por periodos, y también utiliza la base de datos de “nuevas tendencias”. Si dicho proyecto es autorizado por el responsable del sector de Franquicias, elevará el proyecto a la oficina central, si recibe su aceptación, lo informa al sector de franquicias, quien confecciona con él, el “proyecto de servicios activo”, lo envía al sector de ventas, y a la oficina central. Como este proyecto, da lugar a modificaciones en precios, o servicios o productos, es la oficina de ventas quien se encarga de informar a los franquiciados sobre estos cambios.

Mensualmente el sector de franquicias, entrega a Administración, un “informe de novedades del personal”, y al responsable de la oficina de Ventas, a Administración y a Finanzas, un “informe de actuación”.

Ante necesidades de insumos o de recursos materiales, el sector de franquicias eleva un “pedido de materiales”, a Depósito, solicitando previamente la firma del responsable de la oficina de Ventas. Cuando los recursos materiales solicitados están disponibles, Depósito entrega este material junto con una “nota de salida de materiales”, que es firmada por un empleado del sector de Franquicias, al recibir lo solicitado.