

## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANALISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Ultima modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia

Bertini Romina

Cavaco Claudia

Mansilla Melisa

Tear Virginia

H o j a 1

**Lumbre Familiar S.A.** es una empresa que se encuentra ubicada en la zona céntrica de la ciudad de Comodoro Rivadavia, provincia de Chubut, con mas de 50 años de experiencia en permanente evolución, adaptándose a los cambios que los nuevos tiempos requieren y siempre en búsqueda de la excelencia. Marcan la diferencia con Calidad, Variedad, Precio y Servicio. Es líder en el mercado de muebles y electrodomésticos imponiendo siempre su propio estilo.

Cuenta con diversos grupos de empresas competidoras en el mercado, en la que se ve destacada por su parte de una cadena comercial de 50 sucursales en todo el país cuya unión le asegura la compra de sus productos a muy bajo costo para poder ofrecer también el mejor precio en la zona, además asegurando la mejor calidad y un servicio personalizado de reparto a domicilio sin cargo adicional.

Con respecto a la seguridad se contrata una empresa privada “burbuja”, dado que nuestra sociedad se ve afectada por la inseguridad. Últimamente han sucedido incidentes de robo, por lo que se ve la necesidad de mantener el establecimiento y a los empleados resguardados de cualquier incidente que pueda afectarlos.

### 1- Primeros cinco elementos para identificar al sistema:

#### Objetivos de la organización:

##### ❖ **Real:**

Venta de muebles y electrodomésticos en el mercado regional y alrededores.

##### ❖ **Legitimizados:**

- Crear una relación permanente de toda la empresa con el cliente, ofreciendo calidad y variedad de productos al mejor precio, seriedad y eficiencia en el servicio.
- Aceptar el desafío de situaciones cada vez más exigentes en tecnología, mercado y competencia, como medio elegido para elevar y sostener el prestigio de la empresa.
- Efectuar el pago oportuno a empleados y proveedores.
- Realizar el reclutamiento de nuevos empleados, minimizando la desocupación en la zona.
- Brindar capacitación al personal.

## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia

Bertini Romina

Cavaco Claudia

Mansilla Melisa

Tear Virginia

H o j a 2

- Cumplir con las leyes y normas vigentes.
- Cumplir con las políticas impuestas por la empresa.

### ❖ Políticas organizacionales:

- Mantener la atención sobre los cambios externos y sostener el dinamismo que permita una rápida adaptación a los mismos.
- Estimular la creatividad y apoyar la concreción de ideas superadoras.
- Alentar la búsqueda continua de oportunidades como herramientas de crecimiento.
- Mejorar la rentabilidad y productividad sobre la base de una eficiente administración de los recursos.
- Fomentar la labor participativa en equipo, basado en la confianza, la honestidad y el respeto mutuo.
- Optimizar el compromiso del conjunto de empleados y la identificación con la empresa, desarrollando el potencial de cada integrante de la organización, mediante el permanente apoyo, capacitación y reconocimiento

### Recursos Principales:

#### ❖ **Financieros:**

- Cajas de ahorro de Lumbre familiar en Banco Río, Chubut, Nación, entre otros.
- Cuentas corrientes de Lumbre familiar en Banco Río, Chubut, Nación, entre otros.
- Plazos fijos de Lumbre familiar en Banco Río, Chubut, Nación, entre otros.
- Capital de Lumbre familiar en Banco Río, Chubut, Nación, entre otros.
- Cheques de Lumbre familiar en Banco Río, Chubut, Nación, entre otros.
- Efectivo de Lumbre familiar.

#### ❖ **Materiales:**

- Bienes de cambio.

## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia  
Mansilla Melisa

Bertini Romina  
Tear Virginia

Cavaco Claudia

H o j a 3

- Insumos.
- Útiles.
- Muebles.
- Electrodomésticos.

### ❖ Maquinarias.

- Estanterías.
- Rodados.
- Inmuebles.
- Computadoras.
- Bienes de uso.

### ❖ Información:

#### ○ Interna:

- Lista de pedidos.
- Lista de casamiento.
- Facturas.
- Informes de clientes con crédito personal.
- Balance anual.
- Listado de clientes morosos.
- Remito
- Cotizaciones.

#### ○ Externa:

- Normas vigentes impuestas por el gobierno.
- Actualización de nuevas tendencias.
- Estudio del mercado.
- Novedades de proveedores potenciales por medio de Internet.
- Información sobre los nuevos modelos de muebles y electrodomésticos provista por los proveedores

### ❖ Humanos:

#### ○ Visión Macroscópica:

- Director.....1
- Gerente.

## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia

Bertini Romina

Cavaco Claudia

Mansilla Melisa

Tear Virginia

H o j a 4

### ○ *Visión Microscópica*

- Jefe del sector del Depósito. ....1
- Empleados del sector de Depósito .....6
- Jefes del sector de Ventas. ....1
- Empleados del sector de Ventas.....8
- Jefes del sector Administración.....1
- Empleados del sector Administración .....10

Total de empleados:.....28

Componentes de la Organización y las funciones de cada unidad organizacional:

**Depósito** Compras  
 Comercialización

**Venta** Comercialización

**Administración** Personal  
 Contabilidad  
 Finanzas

**Dirección** Directorio,  
 Gerente y los Jefes de Depósito,  
 Venta y Administración.

## 2- Clasificación del entorno de la Organización:

## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

**Grupo: Almonacid Emilia**

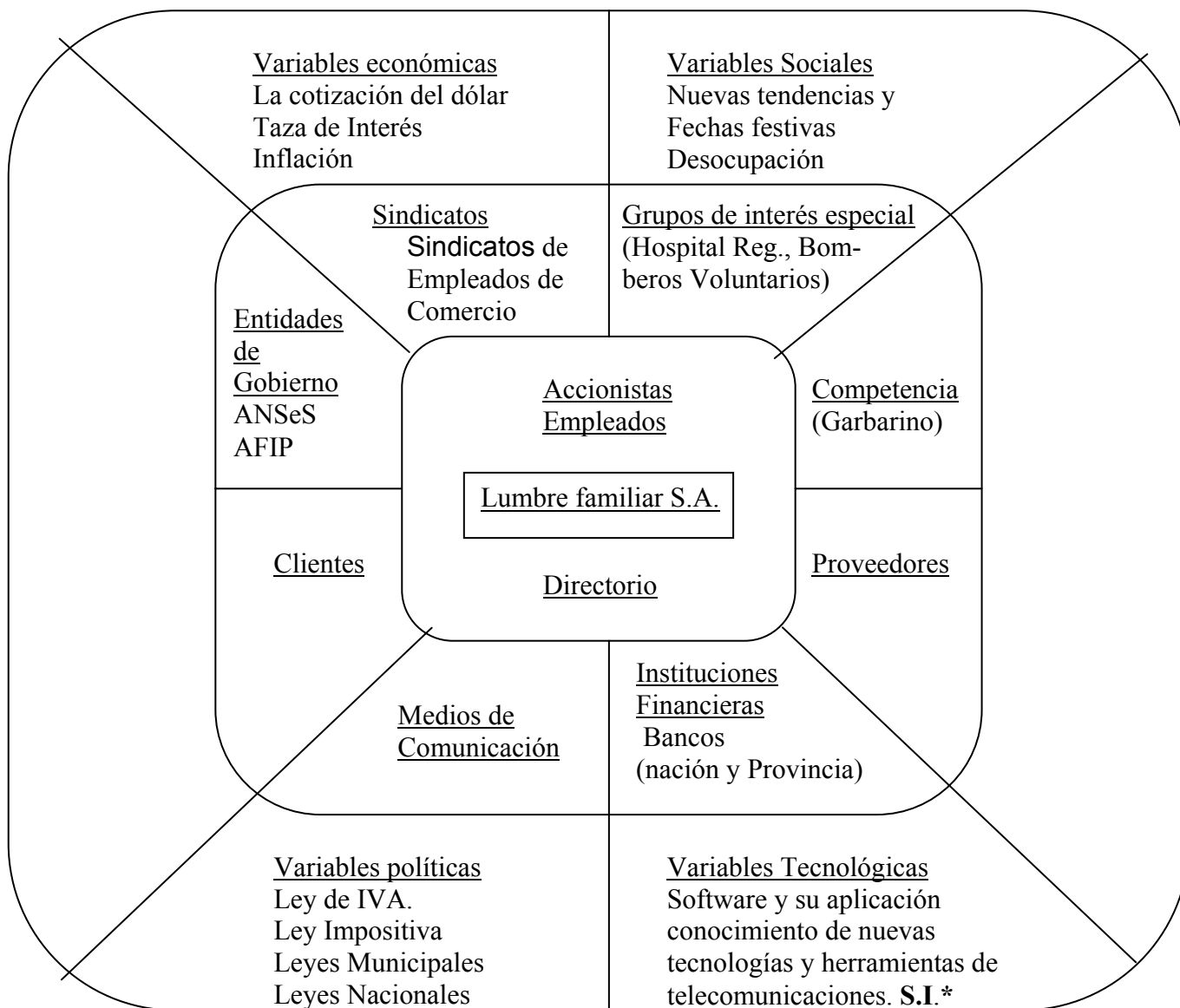
**Bertini Romina**

**Cavaco Claudia**

**Mansilla Melisa**

**Tear Virginia**

Hoja 5



**S.I.\*:** El sistema de información utilizado por Lumbre familiar S.A. es el Tango Gestión, programa que es alquilado a una empresa que se dedica a este rubro, la cual se encarga de la capacitación de los empleados de la empresa y la mantención del sistema Tango Gestión.

La implementación de este sistema se debió a que con el anterior, que era hecho a medida, surgieron problemas con respecto a su uso y ejecución, no cumplió con los requisitos y necesidades de la empresa.

## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia  
Mansilla Melisa

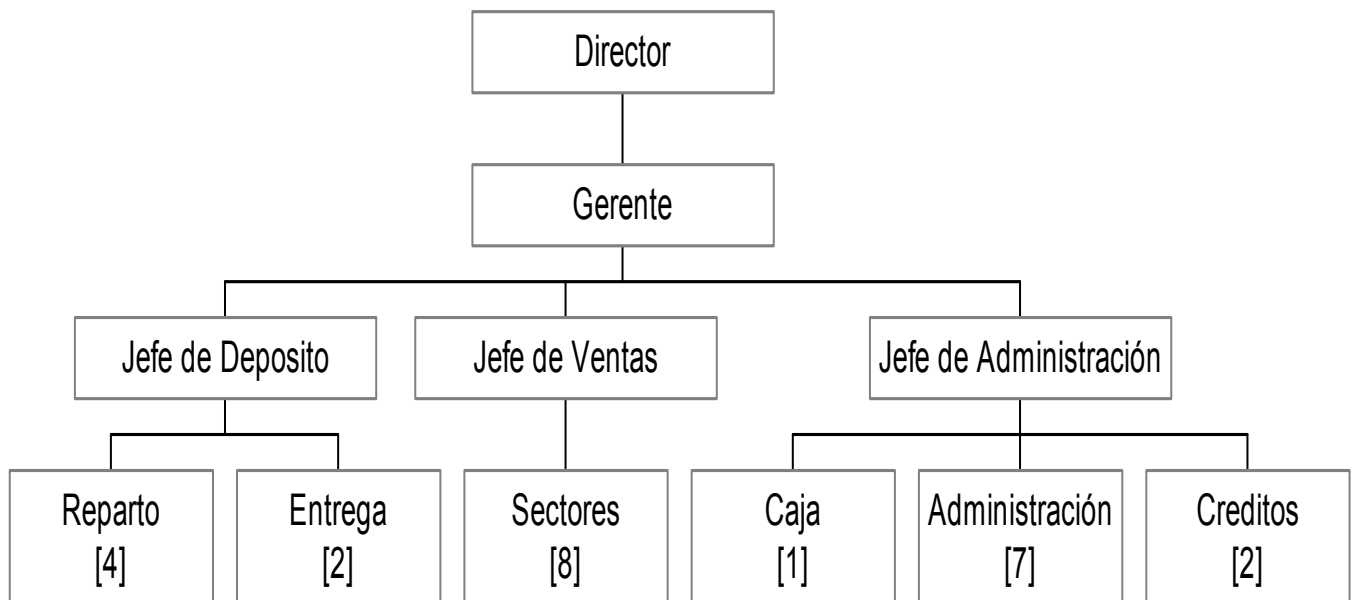
Bertini Romina  
Tear Virginia

Cavaco Claudia

H o j a 6

El sistema Tango Gestión esta siendo actualizado frecuentemente, aunque la ultima actualización no se ha podido concretar, dado que las computadoras con la que cuentan no son compatibles con este software de aplicación y los cambios de hardware se están realizando parcialmente, para no interferir en la eficiencia del logro de los objetivos de la empresa.

### 3- Organigrama:



### 4- Diagrama Pert:

#### Tabla de Precedencia de Actividades.

Objetivo del Proyecto: Realizar las ventas navideñas.

Actividad	Descripción	Precede a	Duración
A	Realizar el estudio de mercado.	C	60
B	Realizar reclutamiento de personal.	D	7
C	Seleccionar producto para las ofertas.	E	14
D	Capacitación del nuevo personal.	N	8
E	Solicitar el listado de precios de productos a proveedores.	F	1
F	Recepción de lista de precios.	G	3

# FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Ultima modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia

Bertini Romina

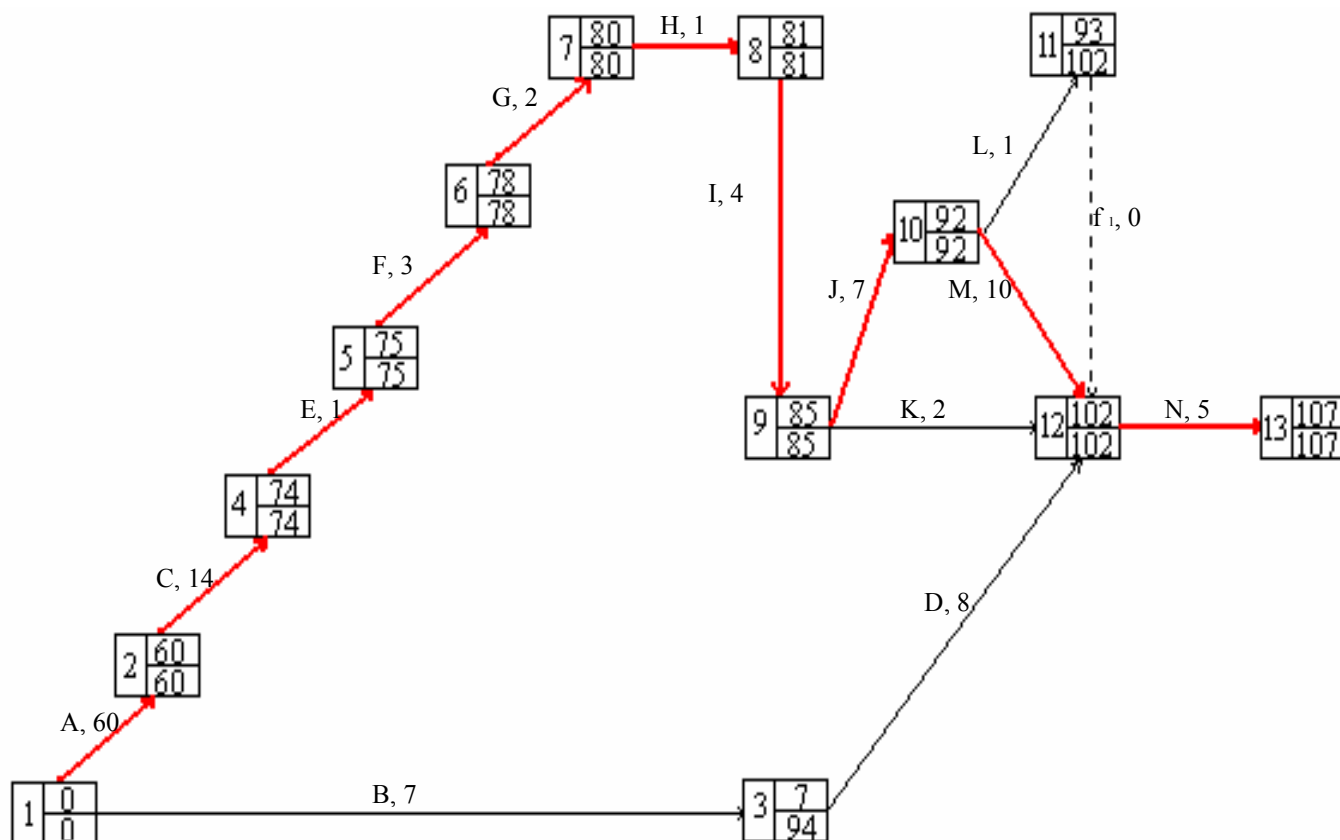
Cavaco Claudia

Mansilla Melisa

Tear Virginia

Hoja 7

G	Selección de proveedores que ofrecen los productos a menor costos.	H	2
H	Emisión de nota de pedido a proveedores.	I	1
I	Recepción de mercadería.	J, K	4
J	Preparar el folleto de publicidad de los productos en oferta.	L, M	7
K	Realizar control de calidad de los productos comprados.	N	2
L	Enviar por correo a clientes que poseen crédito personal, las ofertas especiales con los descuentos correspondientes.	N	1
M	Repartir los folletos por todos los barrios de la ciudad.	N	10
N	Vender los productos.	---	5



**FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO  
DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANALISIS DE  
SISTEMAS, CURSADA 2004**

Ultima modificación: 06-07-06

**Grupo: Almonacid Emilia****Bertini Romina****Cavaco Claudia****Mansilla Melisa****Tear Virginia**

H o j a 8

**Holguras**

Formula: (Fecha tardía) – (Duración de la actividad) – (Fecha temprana)

Actividad / Holgura:

A = 0	(camino crítico)
B = 87	
C = 0	(camino crítico)
D = 87	
E = 0	(camino crítico)
F = 0	(camino crítico)
G = 0	(camino crítico)
H = 0	(camino crítico)
I = 0	(camino crítico)
J = 0	(camino crítico)
K = 15	
L = 9	
M = 0	(camino crítico)
N = 0	(camino crítico)

**5- Retroalimentación negativa:**

El Jefe de Ventas analiza las ventas del producto “Theater” y observa que no se ha logrado obtener el nivel de ventas deseado en el último semestre, esto equivale a superar las 20 unidades de productos vendidos. El stock existente en depósito es de 70 unidades.

Por lo tanto, el Gerente General decide contratar a un grupo de asesores de Marketing para efectuar una investigación del mercado local. Luego al analizar los resultados se observa que la competencia a podido vender una mayor cantidad del mismo producto pero a un precio más elevado. Esto ocurre ya que la competencia posee una gran aceptación de sus productos por parte de los clientes, dado que destina para los medios de difusión masiva una gran suma de dinero, en comparación al sistema bajo estudio.



## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia

Bertini Romina

Cavaco Claudia

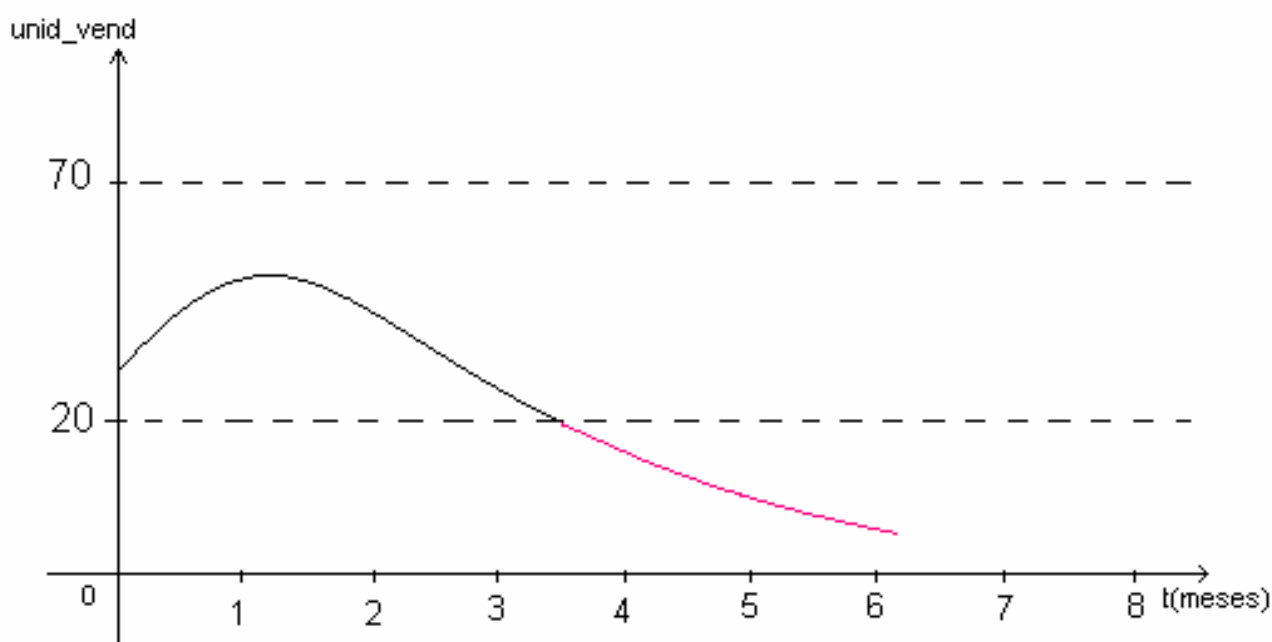
Mansilla Melisa

Tear Virginia

H o j a 9

Es por esto que el gerente de la empresa decide invertir en publicidad logrando marcar con mayor firmeza la diferencia de sus precios con respecto a los de su competidor; brindándoles así a los demandantes de este tipo de productos la posibilidad de elección de precios.

**Aquí tenemos un claro ejemplo de una situación en donde la empresa, para llegar a concretar su objetivo predefinido (vender entre 20 y 70 unidades), modifica su conducta invirtiendo en publicidad, manteniendo su objetivo real constante.**



### 6- Diccionario de datos:

Factura de Servicios = Encabezado + Cuerpo + Total

Encabezado = empresa + nom\_clie + dir\_clien + n°\_clie + cuit + fecha\_emis + fecha\_venc + n°\_fact + dir\_empr

Cuerpo = 1{código + concep + importe}15

Total = '\$' + 1{dígito}5 + ( . + 1{dígito}2)

dígito = [1..9]



## FRAGMENTOS SELECCIONADOS DE TRABAJOS DE CAMPO DE LA ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS, CURSADA 2004

Última modificación: 06-07-06

Grupo: Almonacid Emilia

Bertini Romina

Cavaco Claudia

Mansilla Melisa

Tear Virginia

H o j a

1 0

letra = [a..z / A..Z]

fecha = día + mes + año

día = [1..31]

mes = [enero / febrero / marzo / abril / mayo / junio / julio / agosto /  
septiembre / octubre / noviembre /  
diciembre]

año = [1990..2050]

empresa = 1{letras}30

nom\_clie = 1{letras}30

dir\_clien = 1{letras}30

n°\_clie = 5{dígito}5 + '-' + 4{dígito}4

cuit = 2{dígito}2 + DNI. + dígito

DNI = 8{dígito}8

fecha\_emis = fecha

fecha\_venc = fecha

n°\_fact = 6{dígito}6 + '-' + 3{dígito}3

dir\_empr = 1{letras}30

código = 6{dígito}6

concep = 1{letras}20

importe = '\$' + 1{dígito}4 + ( . + 1{dígito}2)