

-. FRAGMENTOS SELECCIONADOS DEL TRABAJO DE CAMPO
PRESENTADO EN LA ASIGNATURA:
“INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS” CURSADA 2004 .-

GRUPO:

Ballesteros Marcos

Carrillo Eduardo

Marocchi Daniel Ángel

Canto R. Leone

Manquecheo Héctor

Romano Alberto

ANTONIO DE SOUZA

Última modificación: 28-04-06

H o j a 1

ANTONIO DE SOUZA

1. Descripción de procesos del departamento de ventas

La empresa ANTONIO DE SOUZA, es una entidad que se encarga de vender y prestar servicios a empresas minoristas y mayoristas, brindando asesoramiento en seguridad e higiene industrial, distribución, representación y comercialización en general de: equipos de seguridad para la protección del personal de la industria, protección contra incendios, tubos para gases comprimidos de alta presión, artículos de ferretería, motores eléctricos, compresores, bombas hidráulicas y sus respectivos repuestos, entre otros productos.

El departamento de ventas, esta subdividido en un Dpto. de comercialización y otro de Marketing. El primero, a su vez, esta distribuido en Sector de Cotización y Ventas, y Sector de Posventa. El Sector de cotización, se subdivide en Venta al público y Ventas a empresas.

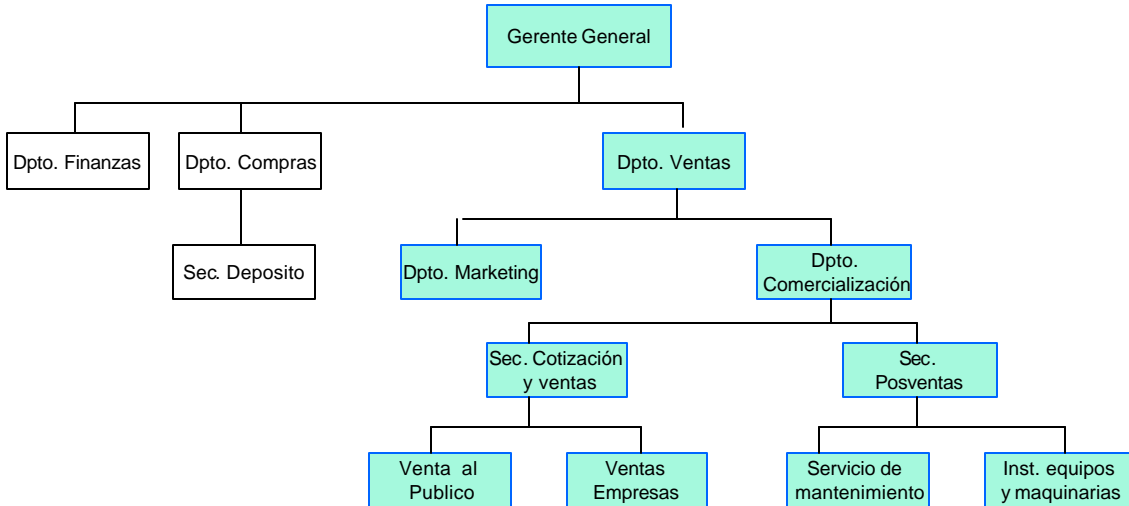
El sector de posventa, se subdivide en Servicio de mantenimiento e Instalación de equipos y Maquinarias.

En este Dpto., se llevan a cabo distintos procesos, los cuales están íntimamente relacionados con los entes del exterior.

- **Carga y Mantenimiento de Equipos Extintores de Incendio:** cuando un cliente solicita una recarga de un matafuego o se le desea realizar algún tipo de diagnóstico, emite solicitud de cotizaciones al Sector de Cotización y Ventas, ya sea un particular o una empresa. A su vez, este sector devuelve al consumidor final su correspondiente respuesta.
- **Servicio al cliente:** este proceso se produce cuando un cliente remite una solicitud de los materiales o servicios que necesita, adjuntando su correspondiente conformidad. Este documento a su vez, es almacenado en un historial de clientes, el cual es consultado periódicamente, para realizar estadísticas de las presencias de los consumidores. En ese caso, luego de decepcionar la solicitud pertinente, reenvía el documento y emite la factura correspondiente.
- **Solicitud de Insumos:** el Dpto. de Ventas, confecciona una nota de pedido de materia prima a Compras solicitando los insumos necesarios para llevar a cabo su actividad. A su vez, este último, luego de recibir la solicitud, envía al Dpto. de Ventas dicha nota de pedido añadiendo su respectiva conformidad. Luego de recibir el documento, almacenada una copia en un archivo exclusivamente utilizando para este tipo de solicitudes, para más tarde evaluar los distintos balances contables que se llevan a cabo en la empresa.
- **Solicitudes de Publicidades y Marketing:** se realizan estudios de mercado para mejorar los servicios y la oferta de equipos técnicos. Por lo tanto, luego de efectuar dicha operación, en el Dpto. de Marketing, se elabora un pedido que será enviado a los distintos medios de comunicación con los que frecuenta la organización (radio, televisión, diarios), de tal forma que reflejen la imagen comercial de la empresa. Una vez decepcionada dicha solicitud por parte de los publicistas, estos se encargan de crear y enviar, distintos modelos o ejemplares que se ajusten a las expectativas de la compañía.
- **Emisión de Informes de Productividad:** mensualmente Cotizaciones y Ventas realiza informes de productividad y ventas ejecutadas en un periodo determinado, y se le envía el original al gerente general, archivando una copia, para su posterior control. El Sector de Venta al Público y Venta a Empresas, confeccionan semanalmente un informe de ventas producidas durante dicho periodo. A su vez, archiva datos referentes a los precios establecidos en las ventas anteriores (catálogos y listas de precios).
- **Emisión de Informes Administrativos:** anualmente todos los sectores y áreas envían el presupuesto requerido para desarrollar las distintas actividades, al Dpto. de Administración. El Dpto. de Ventas envía al Dpto. de Administración, los documentos pendientes a cobrar, los cuales surgen de realizar las distintas ventas a particulares y a empresas. Mensualmente, el Dpto. de Ventas elabora informes de altas y bajas de personal del subsistema bajo estudio, adjuntando sus datos personales y estado actual, y luego enviándolo a Administración.



2. Organigrama



3. Decisión estructurada

Los matafuego de tipo A, están pensado para incendios generados por componentes sólidos como madera, papel, carbón, pasto y trapos. Los de tipo B, son eficientes contra incendios generados por componentes líquidos como naftas, alcoholes, aceites y pinturas, y los de tipo C, están pensado para incendios generados por instalaciones eléctricas como motores, tableros, transformadores, y cableados.

La empresa Antonio De Souza cuenta con los siguientes criterios para efectuar las distintas cargas de los cinco tipos de matafuegos que brinda a los clientes.

Si el matafuego presentado por el cliente pertenece al tipo **ABC**, será llenado con polvo de baja presión, en cambio, si el matafuego fuese del tipo **AB**, se llenará con agua más AFFF de baja presión. Para matafuegos de tipo **A**, se procederán al llenado con agua base (agua en estado gaseoso), si es de tipo **BC** se llena con anhídrido carbónico. Por ultimo, se puede presentar otro tipo de matafuego, el de tipo **AC** que este se carga con Polvo de Halones. Si el cliente presenta otro tipo de matafuego se le informa inmediatamente que no se puede efectuar la carga del mismo.

TABLA DE DECISIÓN PARA LA CARGA DE MATAFUEGOS

CONDICIONES								
Matafuego tipo A	V	V	V	V	F	F	F	F
Matafuego tipo B	V	V	F	F	V	V	F	F
Matafuego tipo C	V	F	F	V	V	F	F	V
ACCIONES								
Polvo de baja presión	X	-	-	-	-			
Agua mas AFFF	-	X	-	-	-			
Agua base	-	-	X	-	-			
Polvo Halones	-	-	-	X	-			
Anhídrido Carbónico	-	-	-	-	X			
No cargar el matafuego	-	-	-	-	-	X	X	X

Clasificación de la decisión

- Según el nivel de conocimiento de los resultados, se trata de una decisión en condiciones de certeza.
- Según el nivel de programabilidad de las decisiones, es una decisiones programadas
- Según la cantidad de alternativas, es de alternativas múltiples.

4. PERT

A. DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS

- Tarea A = Recepción del matafuego
- Tarea B = Inspección y control del estado del matafuego, por riesgo de abolladura
- Tarea C = Limpieza superficial e interior del matafuego. Lavado, pulido, etc.
- Tarea D = Llenado de acuerdo a la clase del matafuego (a, b o c) para prueba (no se llena completamente)
- Tarea E = Prueba del adecuado flujo del contenido, permite verificar la regulación del caudal de validez
- Tarea F = Realizadas las tares anteriores, se procede a la carga total del matafuego
- Tarea G = Etiquetado o sellado de calidad IRAM
- Tarea H = Colocación respectivo del seguro o precinto, puesto que al trabajar con el matafuego se lo había extraído
- Tarea I = Reparto o distribución del producto

B. TABLA DE PRECEDENCIA DE LAS TAREAS

Tarea	Precede A	Duración
A	C - B	30 Min.
B	D	60 Min.
C	D	45 Min.
D	E	35 Min.
E	F - G	25 Min.
F	H	40 Min.
G	H	15 Min.
H	I	5 Min.
I	--	1400 Min.

C. HOLGURAS

- A = 30-(30+0): 0
- B = 90-(60+30): 0
- C = 90-(30+45): 15
- D = 125-(90+35): 0
- E = 150-(25+125): 0
- F = 190-(40+150): 0
- G = 190-(150+15): 25
- H = 195-(190+5): 0
- I = 1529-(1400+195): 0



-. FRAGMENTOS SELECCIONADOS DEL TRABAJO DE CAMPO
PRESENTADO EN LA ASIGNATURA:
“INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE SISTEMAS” CURSADA 2004 .-

GRUPO:

Ballesteros Marcos

Carrillo Eduardo

Marocchi Daniel Ángel

Canto R. Leone

Manquecheo Héctor

Romano Alberto

ANTONIO DE SOUZA

Última modificación: 28-04-06

H o j a 4

D. DIAGRAMA PERT

