UTN – FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES

Materia: Sistemas y Procesos de Negocio – 2023

CURSO K1029

TRABAJO PRÁCTICO DE CLASE

NÚMERO 6

TEMA: Ejercicio MET Sales SRL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **GRUPO Los Pollos Hermanos** | | |
|  | | |
| **Palazzesi**, Tomás Pedro | 213.961-3 | tpalazzesi@frba.utn.edu.ar |
| **Herzkovich**, Agustín Nicolás | 213.787-2 | aherzkovich@frba.utn.edu.ar |
| **Punta**, Máximo Valentino | 214.033-0 | mpunta@frba.utn.edu.ar |
| **Stamati**, Gad | 214.166-8 | gstamati@frba.utn.edu.ar |
| **Peceros Arce**, Diego Fernando | 213.979-0 | dpecerosarce@frba.utn.edu.a |
| **Adorno**, Elías Romeo Valentín | 213.445-7 | eadorno@frba.utn.edu.ar |
| **Sorrentino**, Tadeo | 214.153-0 | tsorrentino@frba.utn.edu.ar |
| **Goytendia**, Eduardo | 213.768-9 | egoytendia@frba.utn.edu.ar |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| FECHA DE PRESENTACIÓN: | 08/06/2023 |  | FIRMA PROFESOR |  |
|  |  |  |  |  |
| FECHA DE DEVOLUCIÓN: |  |  | CALIFICACIÓN |  |

**Enunciado**

Objetivos: Identificar por medio del enunciado propuesto, la etapa de la Metodología de Sistemas de Información a la cual corresponde y las herramientas o técnicas que se presentan. Justificar lo definido en forma adecuada.

En la empresa “Sales S.R.L” se decidió contratar una herramienta SW para poder realizar un seguimiento adecuado de la contabilidad, considerando que la comercialización de sus productos aumentó considerablemente en el último trimestre. Luego de haber realizado el análisis de las principales funcionalidades del sistema ofrecido por un tercero, se analizó el presupuesto y se efectuó la compra de las licencias necesarias para la organización. Una vez obtenidas las licencias, el equipo de soporte se encargó de realizar la instalación en el equipo de cada uno de los usuarios, estableciendo además sus credenciales y dándoles un taller básico en su utilización para despejar las dudas más comunes y poder comenzar a trabajar con la herramienta. Luego de la primera semana del comienzo de utilización del software, el equipo de soporte del proveedor realizaría una segunda instancia de taller para poder resolver inconvenientes en caso de haberlos y dar algunas recomendaciones más avanzadas en el uso de la herramienta. Por el plazo en que se establece el contrato, el proveedor se compromete a ofrecer soporte técnico y capacitaciones a la empresa para poder mantener el servicio de forma óptima.

**Resolución**

La etapa descrita es la de mantenimiento, donde se busca asegurar la validez en el tiempo del producto desarrollado. La empresa “Sales S.R.L” posee un sistema ya implementado en la organización, al cual el equipo de soporte del proveedor continúa realizando acciones perfectivas (técnica) para mantener el funcionamiento óptimo del servicio y poder corregir posibles errores en el futuro. Este acuerdo entre empresa y proveedor asegura calidad en el mantenimiento del servicio durante un plazo establecido, por lo que se puede identificar un Service Level Agreement.