

**102) Ejercicio teórico práctico 3 – 2013 ***

El Banco Latino tiene su casa central en Buenos Aires pero posee sucursales en 9 provincias. Cuando un comercio solicita su afiliación al sistema de tarjetas de crédito del banco, se verifican sus antecedentes. Para ello se consulta la información provista por Verdad S.A que brinda el estado financiero y crediticio del comercio. Si no presenta antecedentes desfavorables se verifica que la documentación adjunta a la solicitud sea la que corresponda. La lista de documentación necesaria la genera el sector de Tarjetas. Si la documentación está completa se le asigna un número de comercio y se registran sus datos (nombre, ramo, etc.). Se le envía un mail de aceptación preliminar al contacto del comercio detallado en la solicitud. Si los antecedentes no son favorables o hay faltante de documentación se genera una solicitud de rechazo para el contacto del comercio indicando fecha, sucursal del banco, número de solicitud de afiliación, tipo de rechazo (transitorio o definitivo), motivo del mismo y empleado que rechaza.

Dentro de los 10 días hábiles de recibida la solicitud de rechazo el contacto del comercio debe realizar su descargo. Para ello verifica en el sistema Verdad S.A su estado crediticio publicado. Lo compara con el informe financiero entregado semanalmente por el responsable financiero. Si el estado coincide entonces descarta la solicitud de afiliación y archiva la documentación en la carpeta del banco correspondiente. Si el estado no coincide debido a un error de actualización en los datos de Verdad S.A escribe un memo para el abogado detallando la situación y solicitando el envío de una carta documento. Además genera una nueva solicitud para el banco adjuntando el informe crediticio entregado por su responsable financiero.

El primer día hábil de cada semana, el responsable de comercios del banco analiza las aceptaciones preliminares. Verifica si el comercio ya estuvo inscripto en el sistema de tarjetas de crédito del banco. Si estuvo inscripto analiza los motivos por los cuales se dio de baja y determina si realiza una renovación del mismo. Si no estuvo inscripto valida las referencias comerciales y balances que presenta el comercio. Si el comercio cumple con los requisitos mínimos se genera el contrato de afiliación. En el contrato se deben incluir el cuit del comercio, nombre del comercio, la fecha de inicio de contrato, la comisión que el banco retiene por las compras realizadas en el comercio (generadas semanalmente por el gerente comercial) y el límite de piso que es el importe de venta a partir del cual el comercio está obligado a pedir autorización. El contrato se imprime por triplicado, el original se envía al comercio. El duplicado queda en la oficina comercial y el triplicado se archiva en Legales

- Identifique los eventos y complete el siguiente cuadro

Proceso	Tipo de activación	Flujo de datos activador o estímulo

- Cómo definiría en el Diccionario de Datos el "Contrato"?