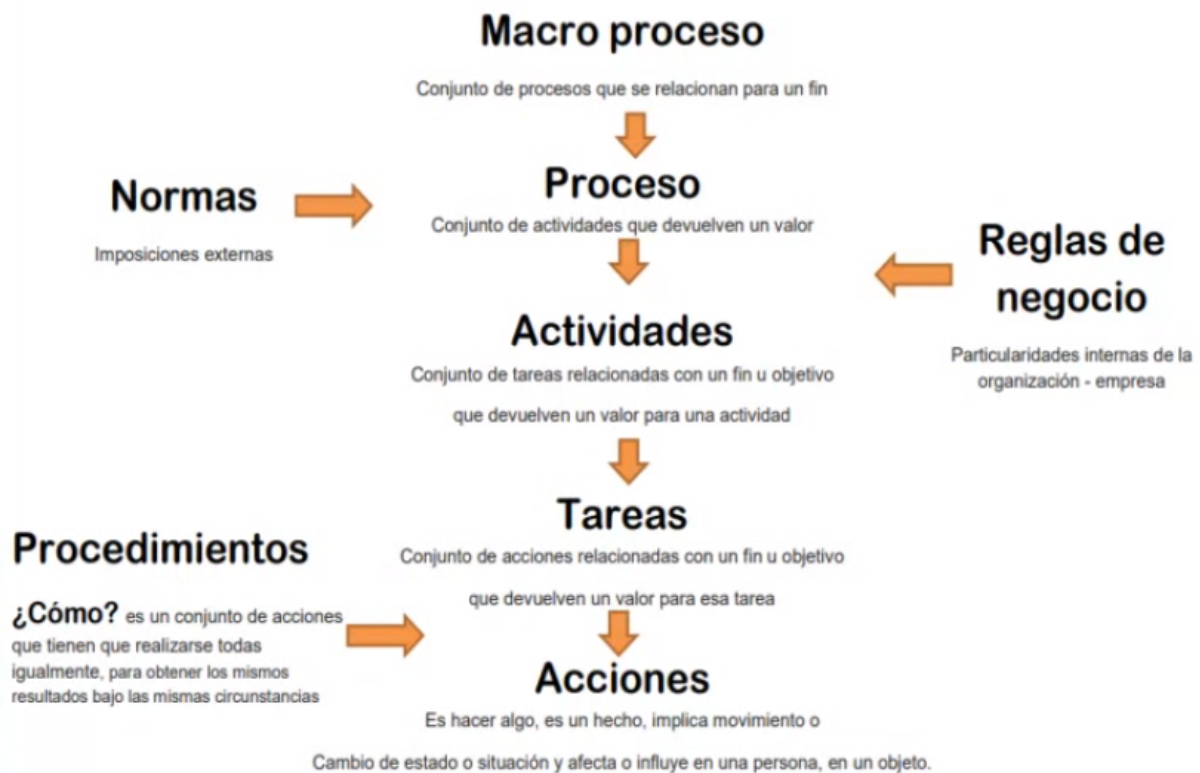

Instancia de evaluación grupal 05/09
Instancia de evaluación individual 19/09
Entrega del TPI 2da carpeta 19/09



1- ¿Qué define que una acción no sea una tarea o una actividad un proceso?(osea que define su magnitud)

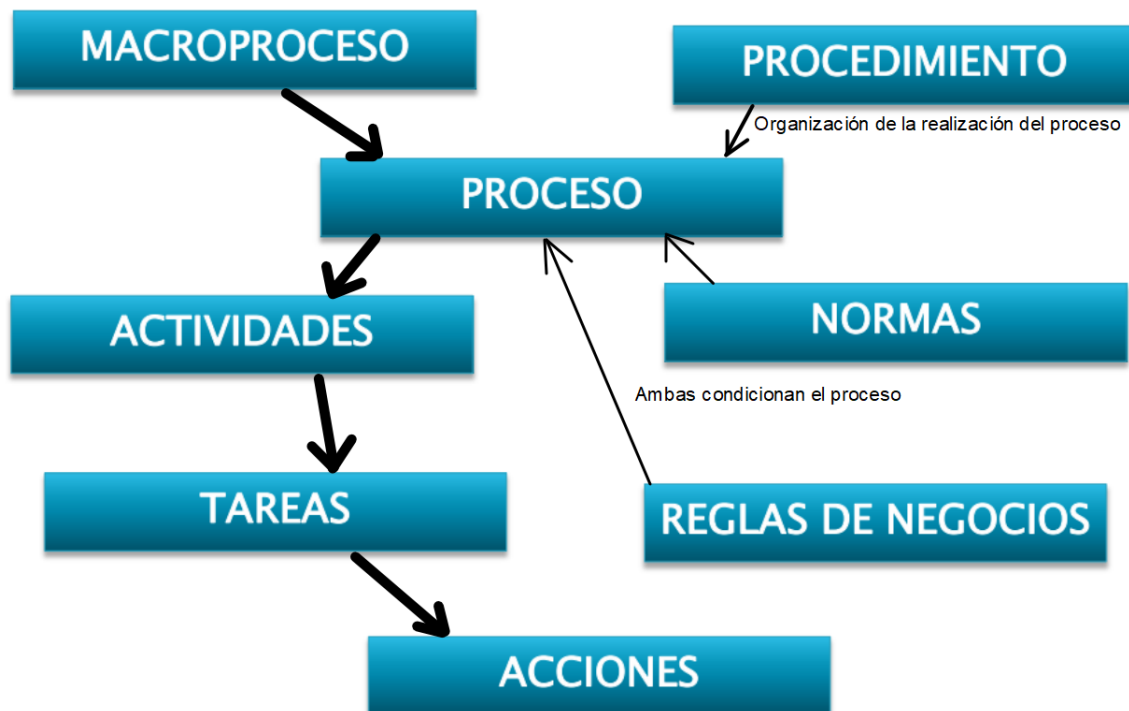
Porque digamos que podrias definir una acción por su nivel de simplicidad(o por su definición más específica con respecto al tema), pero en cambio una actividad podría ser confundida por una tarea o por un proceso ya que ambas son un conjunto de... por lo tanto ¿Deberías de analizar desde las acciones hasta el macroproceso para comprender que es cada cosa?

2- ¿En bpmn se analizan macroprocesos enteros? y si se hace cómo lo represento en bizagi

3-¿Un proceso puede tener más de un evento de inicio?¿Si pueden entonces se representan como un solo evento?

4-¿Se puede utilizar una compuerta seguida de otra para unir el flujo?¿Como uno el flujo de manera correcta utilizando compuertas?

5-¿Cómo se diversifican los tipos de tareas?¿Es necesario especificar?



Norma: Es algo impuesto externamente (ambiente) al proceso análisis.

Regla de negocios: es algo impuesto internamente (sistema).

Ambas condicionan el proceso.

Procedimiento: Organización de la realización del proceso

Proceso:

Conjunto de actividades relacionadas lógicamente, que toman uno o más tipos de entradas y crean uno o más resultados que producen un valor para la organización, sus inversores y/o sus clientes

Orden jerárquico:

Macroproceso: Conjunto de procesos.

Proceso: Conjunto de actividades relacionadas lógicamente que toman uno o más tipos de entradas y crean uno o más resultados.

Actividades

Tareas

Acciones

EJEMPLOS

Pato Pampa Macroproceso

- 1) Proceso de fabricación

- 2) Proceso de compra de materias primas
- 3) Proceso de selección de recursos humanos
- 4) Proceso venta
- 5) Proceso de marketing

Junior.B Macroproceso

- 1) Proceso de fabricación
- 2) Proceso de compra de materias primas
- 3) Proceso de selección de recursos humanos
- 4) Proceso de venta
- 5) Proceso de marketing

Banco de la Nación

Más de lo mismo

Las reglas de negocio son completamente diferentes entre diferentes ejemplos y definen cómo va a ser el software.

El software va a depender de la organización en la cual se va a utilizar.

Listado de Procesos TPI - Entrega N°2

-Proceso de compra de insumos

-Proceso de contratación de personal

-Proceso de gestión de turnos online

-Proceso de gestión de pacientes

-Proceso de generación de usuario online

-Proceso de atención al paciente

Lista de procesos:

-Proceso de higienización

-Proceso de capacitación continua

-Proceso de gestión de pasantías

-Proceso de gestión de recursos materiales

-Proceso de gestión administrativa

-Proceso de mantenimiento

RA4

El objetivo de los sistemas de información es brindar información sobre la gestión de... va a terminar emitiendo **informes** estadísticos para la toma de decisiones.

Para hacer un sistema de información debemos conocer a la empresa de forma que sea más fácil de entender que se requiere

La trazabilidad es la capacidad de definir el sistema de información.

Caso práctico:

TRANSPORTE LOS LIRIOS

El proceso de negocio es la generación de boletos online.

El objetivo del sistema de información tiene

Para que el sistema pueda emitir el ticket debe ingresar cierta información

ALCANCES DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN

Alcance generales son la actividad principal de la información además de gestionar datos
Alcances en detalle... administrar **FALTA INFORMACIÓN ACÁ.**

Administrar tiene en cuenta ABM:

- Alta
- Baja
- Modificación

Nunca se eliminan datos dentro de un sistema sino que se modifican cambiando su estado.
En un sistema es importante saber cuántos ABM se necesitan

Administrar Localidad (ALCANCE)

- Registrar Localidad [Número, Código postal, Nombre localidad, Provincia, País]
Esto se llama especificación
- Modificar Localidad [Número, Código postal, Nombre localidad, Provincia, País]
Términos de alcance en detalle
- Eliminar Localidad [*](No vamos a borrar los datos)
- Consultar Localidad [Número, Código postal, Nombre localidad, Provincia, País]

Administrar Pasajeros (ALCANCE)

- Registrar Pajero[Número identificador dentro del sistema, Tipo de documento, nombre, apellido]
- Modificar Pajero[Número identificador dentro del sistema, Tipo de documento, nombre, apellido]
- Eliminar Pajero[*]
- Consultar Pajero[Número identificador dentro del sistema, Tipo de documento, nombre, apellido]

Administrar Butaca (ALCANCE)

- Registrar Butaca[Número, estado(te roba), nombre]
- Modificar Butaca[Número, estado, nombre]
- Eliminar Butaca[*]
- Consultar Butaca[Número, estado, nombre]

Administrar Promociones (ALCANCE)

- Registrar Promoción[Número, porcentaje, nombre de la promoción, vencimiento]
- Modificar Promoción[Número, porcentaje, nombre de la promoción, vencimiento]
- Eliminar Promoción[*]
- Consultar Promoción[Número, porcentaje, nombre de la promoción, vencimiento]

Administrar Tipo de servicios (ALCANCE)

- Registrar Tipo de servicios[Número, nombre del servicio, importe]
- Modificar Tipo de servicios[Número, nombre del servicio, importe]
- Eliminar Tipo de servicios[*]
- Consultar Tipo de servicios[Número, nombre del servicio, importe]

Administrar Formas de Pago (ALCANCE)

- Registrar Forma de pago[Número, nombre de forma de pago]
- Modificar Forma de pago[Número, nombre de forma de pago]
- Eliminar Forma de pago[*]
- Consultar Forma de pago[Número, nombre de forma de pago]

Todo esto se llama definición de un sistema de información

Alcances generales

Gestionar venta de boletos

- Consultar Localidad
- Consultar Pajero
- Consultar Butacas disponibles
- Consultar Formas de pago
- Consultar Promociones disponible
- Registrar Venta de boletos[número, fecha desde, fecha hasta, fecha y hora de registro, importe, hora de pasaje, localidad desde, localidad hasta, número de butaca, tipo de servicio, código de promoción, forma de pago, importe total]
- Actualizar estado de Butaca
- Calcular Total a pagar
- Calcular descuento de promoción
- Emitir Boleto[número, fecha desde, fecha hasta, fecha y hora de registro, importe, hora de pasaje, localidad desde, localidad hasta, número de butaca, tipo de servicio, código de promoción, forma de pago, importe total]

Gestionar Informes **IMPORTANTE**

(Toda información que se consigue es salida)

- Emitir informe de... [Tiempo(Por ejemplo mensualmente)]
- Emitir informes por fecha

PRÁCTICO Nº 6

Una farmacia de un sindicato de trabajadores posee un sistema de procesamiento electrónico que permite realizar la facturación automática de los productos que comercializa.

La farmacia opera en forma exclusiva con los afiliados del sindicato, a los cuales se les descuenta el monto de lo comprado a fin de mes por planilla de sueldo.

Las facturas que emite son de distinto tipo según el descuento que corresponda (ventas por recetario, ventas sin receta, plan oncológico, plan materno infantil, etc.). Existe un monto máximo de compra mensual por afiliado. Todo afiliado debe presentar su carnet de afiliación para poder comprar.

Los artículos son requeridos al sistema informático por su nombre, indicando luego su forma de presentación y tamaño. No es necesario que se realice la búsqueda física para determinar la existencia de los artículos, ya que la misma se realiza a través de una terminal.

A fin de mes se informa a la Obra Social y a la oficina de personal las ventas realizadas. Diariamente se emiten resúmenes de facturación, los que permiten llevar un control de lo vendido, como así también se emiten listados de artículos a reponer. La secretaria administrativa y contable debe poseer al cierre de operaciones información de toda actividad realizada.

Se pide:

- 1.- El Sistema de Información, definiendo Objetivos, Límites, Alcances de Información.
- 2.- El Sistema negocio asociado al Sistema de Información.
- 3.- Definir las salidas del Sistema de Información y clasificarla según el nivel en Estratégica, Táctica y Técnica.

PROCESO DE FACTURACIÓN DE VENTAS

Objetivos: Brindar información de la facturación de las ventas **emitiendo informes y resúmenes para la toma de decisiones.(hay incertidumbre)**

Límites: Desde que el afiliado compra hasta la emisión de la factura

Alcances de información: GESTIONAR - ADMINISTRAR

Alcances en detalle:

Administrar Afiliado

- Registrar Afiliado[Número de afiliado, Nombre, Apellido, Documento, Obra social, Monto Mensual]
- Actualizar Afiliado[Número de afiliado, Nombre, Apellido, Documento, Obra social, Monto Mensual]
- Consultar Afiliado[Número de afiliado, Nombre, Apellido, Documento, Obra social, Monto Mensual]
- Eliminar Afiliado[*]

Administrar Descuentos

- Registrar Descuentos[Número identificador, Porcentaje, Nombre, Vencimiento]
- Actualizar Descuentos[Número identificador, Porcentaje, Nombre, Vencimiento]
- Consultar Descuentos[Número identificador, Porcentaje, Nombre, Vencimiento]
- Eliminar Descuentos[*]

Administrar Artículos

- Registrar Artículos[Número identificador, Tamaño, Presentación, Nombre, Precio, Estado, **Stock**]
- Actualizar Artículos[Número identificador, Tamaño, Presentación, Nombre, Precio, Estado, **Stock**]
- Consultar Artículos[Número identificador, Tamaño, Presentación, Nombre, Precio, Estado, **Stock**]
- Eliminar Artículos[*]

Alcances generales:

Gestionar la venta de productos

- Consultar Afiliado
- Consultar Artículo
- Consultar Descuento
- Calcular Total a pagar
- Calcular Descuento
- Verificar Artículo[Monto mensual]
- Registrar Venta de Artículo[Número identificador, Importe, Artículo, Descuento, Total a pagar, fecha de emisión, hora de emisión]
- Actualizar Artículo[Estado, **Stock**]
- Actualizar Afiliado[Monto mensual]
- Emitir factura de compra[Número identificador, Importe, Artículo, Descuento, Total a pagar, fecha de emisión, hora de emisión]

Gestionar informes

- Emitir informe de facturación[Mensualmente, Balance]
- Emitir Listado de artículos a reponer[Artículo, Estado, Stock]
- Emitir Resumen diario[Balance, Artículos]

2) NO SE COMO SE HACE - PARA MI ES SI ES UN **TIS**

3) SALIDAS:

- Factura de Compra
- Informe Mensual
- Resúmenes diarios
- Listado de artículos a reponer

Factura de compra -> Nivel Técnico

Informe Mensual -> Nivel Estratégico

Listado de artículos a reponer -> Nivel Técnico

Resúmenes diarios -> Nivel Táctico

.