

Metodología Para la resolución de Problemas

Caso Practico Nº 1

El Departamento de Ingeniería de una Empresa está desarrollando un nuevo producto y le solicita a compras que ubique por lo menos dos proveedores de una pieza cuyo plano le enviaron, y una cotización en firme de cada uno por mil piezas. Estos proveedores no deberán tener malos antecedentes de cumplimiento, ni en la empresa ni en el mercado, y deberán detallarse en una lista por orden de conveniencia (precio y antecedentes) junto con la cotización.

Siendo Usted el Jefe de compras, utilice la metodología de resolución de problemas para resolver la tarea.

Caso Practico Nº 2

Se desea capacitar el personal administrativo de una empresa mediana en el uso de la PC, previa instalación (1 mes). El Gerente General le plantea a usted que está a cargo del personal esa inquietud y le manifiesta que para tomar una decisión final necesita conocer el costo de la capacitación y la forma en que se podrá efectuar alterando el mínimo posible la dedicación de los empleados a las tareas habituales.

Use la metodología de resolución de problemas para elaborar la planificación que le permita elaborar el informe para elevar a la gerencia teniendo en cuanta que la decisión deberá tomarse a la sumo en dos semanas.

Caso Practico Nº 3

La Empresa HP ha donado a la UTN un equipo minicomputador y ha dispuesto 20 becas de capacitación en su manejo para ser adjudicado a alumnos de forma que el Departamento de Sistemas determine. El Departamento ha establecido que los inscriptos para la becas se elijan los 20 mejores promedios que tengan cursado por completo el 4º cuatrimestre de la carrera y que no adeuden más de 4 finales.

Como asistente del Departamento se le pide que resuelva con la metodología de resolución de problemas la distribución de estas becas, desde la información de las mismas al alumnado hasta el control de asistencia al 1º día del curso. Dispone de 15 días hasta la iniciación del mismo.