**Guía de Trabajos Práctico Nº 1**

**Unidad º 1 PRÁCTICO Nº 1**

**VERDE VERDURAS**

Verde Verduras es una empresa dedicada a la comercialización de frutas y verduras, ubicada en el Gran Buenos Aires. La cual se abastece del Mercado Central. Dedicada a la venta de frutas y verduras frescas de primera calidad seleccionadas cuidadosamente para el cliente. Cuando un cliente ingresa a la verdulería solicita un ticket de turno en un dispensador de tickets con pantalla touchscreen, el cual retira de forma impresa, aguardando ser llamado por el personal de atención de la verdulería. El personal de atención de la verdulería, llama por pantalla electrónica el turno que corresponde, el cliente se acerca y solicita las frutas y verduras de su necesidad, las cuales se pesan en la balanza electrónica por personal, generando así el ticket de la venta. El cual se entrega al cliente, que debe dirigirse al sector caja, en donde abonará el ticket de alguna de las siguientes formas de pago, efectivo, débito, crédito. Una vez finalizada la operación, el personal administrativo sella el ticket y entrega el comprobante nuevamente al cliente, para que pueda retirarse con sus frutas y verduras. Diariamente se genera un informe del total de ventas de frutas y verduras. Como así también, las 10 frutas y verduras más vendidas mensualmente, de acuerdo a las estaciones del año, para obtener los índices de variación de ventas comparativos con los últimos 3 años. El personal administrativo genera por rango de fecha determinado, las ventas de cada uno del personal de atención de verdulería, como así también las ventas por rango de fecha solicitado.

**CONSIGNA:**

1. Esquema E – P – S.
2. Definir el Sistema de Negocio: Suprasistema–Sistema – Subsitema - Ambiente – Objetivo – Límites – Alcances – Recursos – Atributos.

3) Clasificación del Sistema.

4) Plantear una relación Sinérgica.

**PRÁCTICO Nº 2**

**SONRISA ENCANTADORA**

Sonrisa Encantadora, es una empresa mayorista del rubro juguetería, que está en el principal momento de abastecimiento de sus proveedores, ya que se acercan las fiestas navideñas y su principal objetivo es “lograr llegar a cada niño con una sonrisa recibiendo su regalo anhelado en su carta a Papá Noel, satisfaciendo a cada cliente con el servicio brindado”

Para poder lograr el objetivo que persigue la empresa mayorista, debe abastecerse de los productos más novedosos que ofrece el mercado y al mismo tiempo solicitado por los niños. Para esto dispone de un sistema de información para poder solicitar los pedidos a cada uno de sus proveedores. En un catálogo visualiza los productos con sus correspondientes códigos y luego el encargado de compras, realiza el registro del pedido, contemplando además los pendientes que informa el sistema en el informe de stock mínimo de productos faltantes, autorizado por el gerente del área, y lo envía al proveedor correspondiente. Cada proveedor contempla plazos y formas de pago, la cuales son de puro conocimiento de la encargada de tesorería, quien realiza los pagos a cada uno de ellos, emitiendo una orden de pago para cada remito que se recibe y coincide con el detalle de los productos detallados en el mismo. Mensualmente, el gerente del área de compras dispone de un informe estadístico en el que consulta el estado de los pedidos a cada uno de sus proveedores, determinando en un gráfico el tiempo que transcurre desde que se registra un pedido, hasta que se recibe el mismo, comparado por proveedor, por período de tiempo.

CONSIGNA:

1) Esquema E – P – S.

2) Definir el Sistema de Negocio: Sistema – Subsitema - Ambiente – Objetivo – Límites – Alcances – Recursos – Atributos.

3) Clasificación del Sistema.

4) Plantear una relación Sinérgica, Entropía, Homeostasis, Retroalimentación.

**PRÁCTICO Nº 3**

**TRANSPORTE LINEA BLANCA**

Transporte Línea Blanca es una empresa dedicada al servicio de transporte terrestre de media y larga distancia de la provincia de San Luis, con una trayectoria de 50 años en el rubro. Validada por la inspección del Ente Regulador de Servicios Públicos de la provincia. Cuenta con 70 unidades y recorre 540 mil kilómetros por mes para conectar a un centenar de localidades del norte y noroeste de la provincia. Dispone de 250 colaboradores asignados a las distintas unidades, para prestar el servicio a más de 200 mil pasajeros por mes. La empresa Línea Blanca S.A. nació en el año 1971, en la ciudad de Merlo, creciendo día a día, donde la modernización de su flota es una constante de la empresa, sus servicios se comercializan por las plataformas on-line

CONSIGNA:

1) Esquema E – P – S.

2) Definir el Sistema de Negocio: Sistema – Subsitema - Ambiente – Objetivo – Límites – Alcances – Recursos – Atributos.

3) Clasificación del Sistema.

4) Plantear una relación Sinérgica, Entropía, Homeostasis, Retroalimentación.