

 Dirección General de Educación Técnica y Formación Profesional Sub Dirección de Educación Técnica Superior Instituto Técnico Superior Mina Clavero nstitutotecsupsupminaclavero@hotmail.com Bv. Hernán Cortés N° 1060 Mina Clavero-Córdoba - República Argentina	<u>Carrera:</u> Tecnicatura Superior en Administración Resolución: 024 /22 <u>Unidad Curricular:</u> Sistemas Administrativos
<u>Espacio Curricular:</u> Cuatrimstral <u>Año:</u> Segundo <u>Horas cátedras:</u> 96 <u>Horas cátedras semanales:</u> 6 <u>Espacio Curricular correlativo:</u> <i>Administración General; Principios y Estructuras de la Economía Arg.</i>	<u>Curso:</u> Unico <u>Ciclo lectivo:</u> 2024 <u>Profesor:</u> Héctor Dutto

● JUSTIFICACIÓN/ FUNDAMENTACIÓN DE LA PROPUESTA:

Las organizaciones están formadas por personas que interactúan organizadas de alguna manera para el logro de los objetivos. Poseen roles diferentes y a veces coincidentes, manejan información, Know – How y distintos recursos, y todos los integrantes se ven afectados por las acciones y las no acciones de los demás. Esta complejidad de roles, actividades, recursos y objetivos a coordinar exige una visión sistémica de la empresa / organización.

Adicionalmente de los objetivos compartidos, la competencia actual exige que los individuos y los equipos deban ser cada día más profesionales y con conocimientos específicos de las distintas herramientas disponibles para cada sector de gestión. Cada uno de estos Centros o sectores de gestión los podemos llamar Centros de Atención Gerencial, y serían a su vez subsistemas que exigen resultados específicos y que nuevamente afectan a los demás centros.

La intención es poder identificar estos 7 centros de atención gerencial, con sus particularidades, con sus objetivos específicos y conociendo las herramientas de gestión más modernas disponibles para una correcta administración de los mismos, en términos de eficacia y eficiencia.

● PROPÓSITOS DE LA FORMACIÓN

- Promover la comprensión de los fundamentos de la buena administración de las organizaciones.
- Posibilitar el análisis reflexivo de las diferentes dimensiones involucradas en los distintos sub sistemas administrativos.
- Dotar al alumno de herramientas conceptuales y prácticas que le permitan desarrollar de manera exitosa su realidad laboral cotidiana.

● **OBJETIVOS Generales y Específicos**

- Entender el proceso real de generación de empresas y como esa dinámica condiciona su supervivencia en el corto y mediano plazo.
- Poder desarrollar una visión crítica de la gestión real de la mayoría de las Pymes y como esa forma poco profesional genera un gran desperdicio de recursos para la sociedad en su conjunto.
- Brindar los conocimientos para el reconocimiento de los sistemas administrativos de la organización sus particularidades, características y aporte a los objetivos del todo.
- Introducir en el conocimiento de sistemas integrados de Gestión.
- Identificar los subsistemas principales (o centros de atención) que existen las diferentes organizaciones y que el alumno pueda entender su funcionamiento individual y en conjunto (como sistema individual y como parte de un sistema mayor).
- Entender los objetivos de casa Centro de Atención Gerencial y de las herramientas disponibles para lograr una administración más eficaz y eficiente de los mismos.
- Utilice herramientas informáticas de planeamiento, presupuesto y control en la administración.
- sean informáticas u otras, a su ambiente socioeconómico.
- Pueda tener una visión integral de los sistemas administrativos y su interrelación a fin de desarrollar con éxito su trabajo.

EJES DE CONTENIDO:

Módulo 1: Diseño de Sistema

Sistema integrado. Concepto. Subsistemas administrativos. Sistemas Administrativos y Sistemas Operativos. El Mito del Emprendedor: Por qué los pequeños negocios fallan y que hacer al respecto. Franquicia: concepto y utilidad práctica. Limitaciones.

Los siete centros de Atención Gerencial: Una forma integral de ver a las organizaciones y de entender su funcionamiento sistémico. Proceso de desarrollo de negocio: Innovación, cuantificación y orquestación.

Modulo 2: Sistema de Liderazgo

Liderazgo y conducción. Trabajando sobre tu negocio y no en él. Estableciendo una Visión clara para la Organización. Valores, propósito y pasión. Misión de la Organización. Cómo hace un Plan anual Estratégico y operativo. Indicadores Estratégicos Claves. Estableciendo prioridades.

Módulo 3: Sistema de Administración de Recursos Humanos

Estrategia Organizacional. Organigrama. Contrato de Puestos. Proceso de reclutamiento y contratación. COmpensacion y retención de los mejores. Relaciones laborales que funcionan. Como crear un ambiente de alto desempeño.

Módulo 4: Sistema de Comercialización

Definiendo mi mercado. Mi cliente más probable. Percepción y comportamiento de mi cliente. Análisis de Area Comercial. Como posicionar y diferenciar a mi empresa. Prospectos y clientes. Proceso de generación de Prospectos. Conversión de Prospectos. Speech de ventas. Uso de las Redes sociales y CRM para la generación y conversión de prospectos.

Módulo 5: Sistema de Administración financiera

Estados financieros que tengan sentido: Estado de Resultado y Balance General. El Presupuesto Operativo Básico. Plan para administrar el efectivo: Flujos de Fondos Proyectados.

Modulo 6: Sistema de Operaciones y de la Producción

Cómo entregar lo que se promete: Cumpliendo la promesa. Administración de la producción. Procesos productivos. Orden y predictibilidad en el proceso productivo. Logística.

- **ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y DE APRENDIZAJE**

Para el desarrollo de este Espacio curricular se trabajará desde:

- El análisis de guías de trabajo, libros, páginas web, videos con testimonios de administradores.
- Se utilizará un Caso Pizza Piazza , negocio ficticio elaborado por la Cátedra a fin de que el alumno pueda ir integrando la teoría a través de la aplicación de las diferentes guías sobre una empresa concreta y pueda ir respaldando todo lo aprendido con desarrollo propio que le sirva de recordatorio de lo aprendido, utilizando la metodología de Enseñanza Basada en Proyecto.
- El análisis de casos y la introducción de casos prácticos con escenarios simplificados de la vida real.

- **EVALUACIÓN:**

Criterios:

- ✓ Apropiación de saberes específicos para la profesión General.
- ✓ Capacidad para integrar las guías teóricas en un caso concreto.
- ✓ Capacidad para trabajar en grupos con el desarrollo de discusiones y debates que den cuenta de la participación y compromiso con que aborda su aprendizaje.

Los alumnos deberán contar con una asistencia del 60 % de las clases virtuales realizadas, entregando en tiempo y aprobar la totalidad de los Trabajos Prácticos con una nota como mínimo de 7 (SIETE) para poder PROMOCIONAR la materia (tener la posibilidad de ir a COLOQUIO). Podrán acceder a ella para promocionar, los estudiantes que cumplan con los siguientes requisitos:

- Tener aprobadas las UC correlativas anteriores.
- Sólo se justifica el ausente en caso de maternidad (se evalúa sin perder la condición de promocional). La ausencia a las instancias evaluadoras implica la pérdida de la promoción.
- Cumplir con la asistencia del 60% como regla general y del 50% para el caso de los alumnos que trabajan. La consideración de los certificados de trabajo regirá a partir del momento de la presentación de los mismos.

--□ En caso de no cumplir con estos requisitos, el alumno que tenga al menos un 30 % de asistencia y apruebe la totalidad de trabajos prácticos (o su recuperatorio respectivo) con una nota no menor a 4 (cuatro) tendrá la condición de REGULAR. En este caso deberá rendir un exámen final ESCRITO sobre aspectos teórico-práctico de la asignatura.

--□ Aquellos que no logren la calificación estipulada en esta instancia serán considerados alumnos LIBRES y deberán rendir un examen final, que será Escrito y Oral y versará sobre aspectos teórico-práctico de la asignatura.

Para aprobar este examen coloquio el estudiante tendrá el turno de JULIO. Para aprobar el EXAMEN en TRIBUNALES (alumno regular y libre) tendrá los turnos de diciembre y marzo.

BIBLIOGRAFÍA BASICA:

- Libro “El Mito del Emprendedor” – Michael Gerber.
- Guías seleccionadas de Consultoría E-Myth.
Mod 1- Libro “El Mito del Emprendedor” – Michael Gerber
Mod 2 – Guías 1.1 Guia Perspectiva E-Myth; 1.2 Valores Pasion Propósito (1.2.1 y 1.2.2);
1.3.1 Visión; 1.3.2 Check List Visión; 1.5- Indicadores estratégicos Claves (1.5.1).

Mod 3 – Guías 3G-01PB Introduccion; 3G-02PB Su estrategia Organizacional (y 3G-02WK); 3G-03PB Contrato de Puesto (y 3G-03WK); 3G-04PB Su proceso de reclutamiento; 3G-05PB Su proceso de Contratación.

Mod 4- Guías 2D-02PB Su cliente más probable; 2F-02PB Su poroceso de Generación de Prospectos; 2F- 03PB Su proceso de conversión de prospectos; Esquema de Ventas para generar utilidades; 2.3 Tu Area de Influencia Comercial.

Mod 5 - Guías 1C-02PB Estados Financieros que tengan sentido; 1C-04 PB El Plan para Administrar su efectivo (1C-04 Excel).

Mod 6 – Notas de clase – Apuntes provistos por el docente.

- Notas de clase y otros apuntes según consideración del docente, a fin de reforzar temas puntuales.