

## **Especializada “Tecnología de la Gestión ”**

**Año: 2° CENS N° 451**

**Orientación: Gestión y Administración**

**Carga Horaria: 5 horas cátedras provisionales**

### **Introducción**

En la situación actual es fundamental impulsar el crecimiento económico a través de la creación de nuevas empresas, capaces de reducir el número de jóvenes en busca de empleo, favoreciendo así la aparición de nuevos puestos de trabajo. Pero ser empresario no es tarea fácil, pues requiere tener conocimientos y habilidades específicas que ayuden a elaborar un plan de empresa adecuado y permitan aplicar una correcta gestión.

Por ello, los contenidos de ésta materia orientarán al joven emprendedor en la ardua tarea de poner en marcha un pequeño comercio, gestionarlo de forma adecuada y con la utilización de las nuevas tecnologías.

La estructura y los contenidos se plantean para responder a cuestiones como: qué capacidades debe tener un emprendedor; qué debo tener en cuenta ante una idea de negocio; cuánto me costará; con quién debo contar; en qué debo basar mi decisión; qué tipo de empresa quiero; qué trámites debo seguir; qué obligaciones tengo; qué documentos deberé utilizar y como aplicar las nuevas tecnologías.

Con esta información será mucho más fácil considerar qué tipo de organización se ajustará mejor al modelo de proyecto empresarial que quiera emprender

### **Objetivos**

- Desarrollar conocimientos relacionados con la gestión de los distintos departamentos de una organización productora de bienes o servicios.
- Adquisición de manejo de herramientas de NTICx necesarias para la comunicación interdepartamental y obtención de datos relevantes para la organización.

- Desarrollar las operaciones del pensamiento (comparar, planear, resolver, analizar) generando un pensamiento crítico y reflexivo frente a la realidad cambiante y multivariable de las organizaciones, incorporando así nuevos modos de conocer.
- Promover al aprendizaje significativo, que los alumnos encuentren en el espacio conocimientos socialmente útiles, no alejados de la práctica cotidiana, y que estén vinculados con la realidad laboral actual.
- Vincular conceptos de otros espacios curriculares.
- Adquisición del vocabulario específico de la disciplina

#### Perfil de la asignatura

El futuro profesional de cualquier estudiante adoptará diferentes caminos, entre los cuales cada vez toma más fuerza la decisión de trabajar por cuenta propia. En esta materia se da una respuesta clara y marcadamente orientada a la práctica, a las cuestiones con las que todo emprendedor se enfrenta, desde el inicio de la idea, hasta la meta más ambiciosa de internacionalizar su negocio, contribuyendo a la formación para el emprendimiento, con propuestas para trabajar contenidos o herramientas digitales, ya que tenemos muy presente el gran apoyo que las tecnologías de la información representan para un emprendedor

ESPECIALIZADA se transforma en un espacio fundamental a partir de 2019, en la misma el docente deberá generar un Proyecto, el cual apunte al trabajo interdisciplinario, el cual permita que todos los demás espacios puedan colaborar en la ejecución del mismo. El resultado final del proyecto será un producto, el cual: se piense en la producción, y comercialización del mismo.

#### **Modos de Aprender que se deben trabajar:**

- discutir sus lecturas
- identificar géneros discursivos
- reconocer supuestos e hipótesis de trabajo
- discernir voces de autores y argumentos
- considerar posturas epistemológicas, filosóficas y políticas;
- vincular distintas lecturas, posturas, miradas, supuestos y contenidos

## **Contenidos**

### **1° Unidad**

A. Identificación de la necesidad del producto a desarrollar, forma de comercialización, identidad del producto, darlo a conocimiento público.

#### **Gestión de Comercialización:**

Actividad comercial. Elementos de estudio de mercado. Concepto. Realización y técnicas de estudio de mercado. Planificación de estudios de mercado. Políticas de selección y de segmentación de mercados. Criterios para la selección de mercado.

Marketing. Concepto. Evolución. Objetivos del marketing. Ejemplos de plan de marketing. Función básica del marketing. Marketing- Mix .

La Promoción. Diferentes estrategias. Diferentes acciones promocionales. Publicidad. Principales objetivos publicitarios. Medios y la publicidad. Packaging. Diseño de envase. E-Commerce. Internet. El comercio tradicional y comercio electrónico. Elementos de marketing por internet.

B) Identificación de recursos monetarios y de capital de trabajo que requiere el emprendimiento. Riesgo a que nos exponemos.

#### **Gestión Financiera:**

Conceptos básicos de la Gestión Financiera. Objetivos fundamentales. La Gestión Financiera y el riesgo. Perfil del riesgo Financiero de una organización. Cobertura de riesgo.

#### **Gestión de Compras:**

Función de aprovisionamiento. Función de compras. Coste de compras. El control de compras e indicadores. Búsqueda, selección y evaluación de proveedores. Proveedores como parte del entorno. Solicitud de ofertas y presupuestos. Selección de proveedores.

## **2° Unidad**

A. Cómo producir, y almacenar la producción

### **Gestión de producción:**

Concepto. Diferentes sistemas de producción: Continua, por lote y por pedido. Elección del sistema de producción. Productividad.

Técnicas de Gestión de la Producción. Justo a Tiempo. Planificación de recursos. Plan de producción. Control de producción. Capacidad de producción. Clasificación de los costos de producción, Implementación en planillas de cálculo.

### **B) Gestión de Almacenamiento:**

Funciones del Almacén. Gestión de stock, sistemas de gestión de stock, sistemas de codificación: Barras estándar, bidimensional o matriz de puntos (Código QR), etiqueta electrónica por radiofrecuencia. Sistemas de revisión continua y revisión periódica. Clases de stock. Costos en la Gestión de Stock. Demanda y nivel del servicio. Previsión de demanda. Plazos de entrega. Cálculo de lotes óptimos de pedido. Cálculo del stock de seguridad y el punto de pedido.

## **3° Unidad**

1) Logística

### **Gestión de Logística**

Concepto. Ventaja competitiva. Logística Comercial. Su ubicación en el organigrama de la Empresa. Planificación logística. La Red Logística. Logística inversa. Responsabilidad Social Empresarial y la Logística

### **Perfil del docente**

- Contador Público Nacional
- Profesor de Economía y Gestión
- Técnico en Administración

Observación: Profesionales del área no docentes, deberán acreditar “Capacitación Docente” en el nivel

### **Criterios de evaluación**

- Relación directa con la modalidad y el perfil del egresado
- Adecuación a los lineamientos presentados
- Especificidad de los contenidos en cuanto propone, desarrolla y evalúa contenidos propios
- Explicitación de los contenidos acorde a la carga horaria
- Articulación con otras asignaturas
- Propuestas de actividades
- Perfil docente acorde a lo requerido

La cobertura se realizará según lo pautado por Resolución 11293/97

Elementos del Proyecto:

Carátula

Fundamentación

Objetivos

Contenidos

Estrategias Didácticas

Producto resultado del trabajo realizado (breve descripción)

Bibliografía

**Comisión Evaluadora:**

Inspectora de Modalidad Adultos:

Director de CENS N° 451: Prof. Mario Grossi

Docente de la Institución:

**Cronograma:**

Periodo de difusión: 16-9-2021 al 21-9-2021

Fecha de Presentación de Proyecto: 22 al 24-9 .en CENS N° 451 Pueyrredón N° 68 en el horario de 19 a 23 hs.

Forma de Presentación: el proyecto pedagógico en sobre cerrado, y en carpeta los Antecedentes (Curriculum con documentación respiratoria. Domicilio constituido y teléfono)

Evaluación: a partir del 24 de septiembre de 2021