

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCION DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO: 2º AÑO – 1º CUATRIMESTRE*

*ASIGNATURA: COSTOS COD:EP209*

*PROFESOR T: CRA. SONIA E. WAISENBERG*

*ADJ: CRA. ANDREA HUPAN*

*AÑO LECTIVO: 2012*

*PLAN DE ESTUDIOS: 1999*

*REGIMEN: CUATRIMESTRAL*

*CARGA HORARIA SEMANAL: 6 HS – 128 HS*

**FUNDAMENTACIÓN:**

La gestión de todo tipo de organización requiere de adecuada información para la toma de decisiones. Un elemento fundamental que compone esta información es la relativa a los costos. Más aún si se trata de empresas industriales, donde el cálculo de los mismos requiere un conocimiento pormenorizado de los procesos, diferenciando las tipologías de elementos que intervienen en el mismo y generan erogaciones en la organización en la persecución del logro de sus objetivos.

En función del perfil del egresado de la carrera de Técnico universitario en administración de PyMEs, es indispensable el manejo de estas herramientas para su desempeño en el campo de la gestión organizativa. Pues para implementar, evaluar, organizar y conducir sistemas organizativos, la determinación de los costos resulta indispensable.

El entorno económico ha cambiado significativamente en los últimos veinte años y se requiere una reestructuración de la administración, y de ello no están exentos los costos. La filosofía de administración de calidad total, en donde la premisa es crear productos “perfectos” en lugar de “aceptables” como se pretendía en el pasado, con una mejora continua, eliminando desperdicios, necesita de la medición y el informe del costo de calidad, que es una característica clave en la administración de costos contemporánea.

Así también el tiempo juega un papel trascendental en todas las fases de la cadena de valor.

Teniendo en cuenta que la determinación de los costos en una empresa tiene tres objetivos básicos como son, suministrar información para el planeamiento y control, cumplimentar el ciclo contable a través de la valuación de los activos y la determinación de los resultados; y brindar las herramientas necesarias para la toma de decisiones, es imprescindible que un profesional que cumpla sus funciones en el campo de la gestión organizativa de producción y servicios, pueda pensar y pensarse en el ejercicio activo de estos objetivos. En cualquiera de los casos sabemos que es esencial la previa capacitación de aquellas personas que se encuentren vinculadas al proceso de cálculo de costos, como así también conozcan las herramientas que permitan reducirlos para mejorar la competitividad de una empresa.

**INTEGRACION -vertical y horizontal-**

El presente espacio curricular se dicta en el primer cuatrimestre del segundo año de la carrera, siendo su prerrequisito la cátedra de Contabilidad Aplicada I. Se articula en forma vertical con las cátedras Contabilidad General; Contabilidad Aplicada I y Legislación Laboral y Administración del Personal. Los contenidos de las dos primeras referidos a la práctica contable son aplicables a la presente y serán base para el desarrollo de conceptos de esta cátedra, como así también los de Legislación Laboral y Administración del Personal para el desarrollo de la unidad referida a Mano de Obra. En cuanto a la integración horizontal, esta cátedra brindará conocimientos que serán fundamentales por ejemplo a la hora de determinar el precio de un producto, tema que es tratado en profundidad en la cátedra de comercialización. Además está integrada horizontalmente con Planeamiento y control de la Producción en cuanto a los conceptos referidos a capacidad y utilización de la planta fabril.

**OBJETIVOS**

**GENERALES:**

De acuerdo a lo antes mencionado, se espera que los estudiantes logren:

- ✓ Calcular el costo total y unitario de producción.
- ✓ Aplicar las distintas metodologías de costeo.
- ✓ Calcular la rentabilidad de las inversiones.

### *ESPECÍFICOS:*

Diferenciar costo, gasto y quebranto.

Clasificar los costos

Conocer las variables que determinan la variación de los costos para poder analizar y comprender su comportamiento.

Comprender el proceso contable de la contabilidad de costos.

Discernir en forma práctica los componentes variables y fijos del costo y su aplicación en herramientas para la toma de decisiones.

Calcular el costo unitario de producción y su aplicación en el cálculo del punto de equilibrio.

### **PROGRAMA SINTETICO**

*INTRODUCCIÓN A LA MATERIA Y MARCO REFERENCIAL*

*COSTOS DE PRODUCCIÓN*

*MODALIDADES DE COSTEO*

*INTEGRACIÓN DE CONCEPTOS*

### **PROGRAMA ANALITICO**

*BLOQUE TEMÁTICO I: INTRODUCCIÓN A LA MATERIA Y MARCO REFERENCIAL*

UNIDAD I: Conceptos

Concepto de Costos, gastos y quebrantos. Concepto económico del costo. Concepto contable del costo. Objetivos de la contabilidad de costos. Esquema básico del costo y sus fórmulas. Cuentas básicas de la contabilidad de costos.

UNIDAD II: Clasificación

Materias Primas, Mano de Obra Directa, Costos Comunes de Fabricación. Costos Fijos, Variables y mixtos. Costos Históricos y Predeterminados. Costos por Ordenes de Fabricación y Costos por Procesos. Costos Directos, Indirectos y Ajenos. Costos de distribución.

*BLOQUE TEMÁTICO II: COSTOS DE PRODUCCIÓN*

UNIDAD III: Materias Primas

Materias primas y materiales: Concepto. Valuación de inventarios. Envases. Reseña del circuito administrativo de los materiales. Costo de adquisición y de posesión. Lote óptimo.

UNIDAD IV: Mano de obra directa

Mano de obra directa: Concepto. Cargas sociales. Variabilidad. Horas extras. Costo de tiempos perdidos y de improductividad oculta. Costo de mano de obra productiva.

UNIDAD V: Costos comunes de fabricación

Costos comunes de fabricación: Concepto. Clasificación funcional. Departamentos de producción y de servicios. Centros de costos. Criterios de distribución. Métodos de prorrateo. Distribución primaria, secundaria y terciaria. Tasa predeterminada de costos indirectos de fabricación.

*BLOQUE TEMÁTICO III: MODALIDADES DE COSTEO*

UNIDAD VI: Costos por órdenes de fabricación y costos por procesos.

Costos por órdenes de fabricación: Características del sistema. Hoja de costos por órdenes de fabricación. Tratamiento de los elementos del costo.

Costos por proceso: Características del sistema. Informe de costos por procesos. Costos unitarios. Producción equivalente. Valuación. Consideración de pérdidas y estropeos.

UNIDAD VII: Costeo integral y variable.

Metodologías de costeo: Costeo integral y costeo variable. Características. Ventajas y desventajas. Conciliación.

*BLOQUE TEMÁTICO IV: INTEGRACIÓN DE CONCEPTOS*

*Trayectoria Temática para la aplicación y revisión de conceptos:*

Costos predeterminados: Costos presupuestados.

Punto de equilibrio: Niveles de actividad. Enfoques de la contribución marginal. Su uso en la toma de decisiones y control. Modelo costo-utilidad-volumen.

Costos de producción conjunta: Productos principales. Subproductos. Características. Sistemas de valuación de productos principales y subproductos.

### **METODOLOGÍA:**

Se desarrollarán los temas teóricos propuestos por el programa acompañados por casos prácticos que serán resueltos por los estudiantes; de esta manera se permitirá una adecuada comprensión de los problemas y su resolución a través de las herramientas que nos proporciona el estudio de los costos.

Este desarrollo encuentra su fundamento y su ejemplificación a partir de los siguientes giros metodológicos con sus respectivas características y estrategias:

- **Apelación a la experiencia:** Una de las principales fuentes de donde procede la “materia prima”, los “saberes básicos” con que hemos de trabajar en los grupos, es la que proviene del bagaje experimental y cognoscitivo de sus miembros. Todo este material aportado por los participantes será complementado también con referencias teóricas y material bibliográfico.
- **Trabajo pendular:** Este ítem, íntimamente relacionado con el anterior, consiste en abordar un tema desde la esfera cognitiva para pasar luego a la esfera vivencial y a la inversa, aspecto que se llevará a cabo en grupos y a partir del desarrollo de actividades prácticas.
- **Construcción grupal del conocimiento:** El grupo ha desarrollado los puntos 1 y 2 descritos anteriormente, quedando en condiciones de plasmar en conjunto, ideas e inquietudes que bien podrían formularse como hipótesis, problemas e interrogantes a investigar. Este principio queda así sostenido desde la investigación participativa y desde el marco teórico propuesto por el constructivismo.

**Trabajo en espiral:** Los temas surgidos dentro de la producción grupal, no quedan cerrados en forma definitiva. Los nuevos temas propuestos sirven para retomar, desde una óptica enriquecida, la trama teórica de la propuesta curricular.

La implementación de estos giros metodológicos se dará en forma progresiva conforme con el desarrollo de la propuesta, la cual quedará determinada a partir de la planificación correspondiente para cada encuentro, del ritmo de trabajo del grupo y de las necesidades y particularidades que el mismo pudiera presentar.

#### *Recursos:*

Bibliografía seleccionada según lo especificado en el presente proyecto.

Filminas y material audio-visual destinado a dinamizar los encuentros.

Descripción y planteo de situaciones hipotéticas previamente organizadas para la aplicación práctica de los conceptos.

### **EVALUACIÓN:**

#### *Criterios y técnicas de Evaluación*

De acuerdo a la modalidad de desarrollo del presente espacio curricular, la evaluación se llevará a cabo a través de las siguientes instancias:

Evaluación diagnóstica al comienzo del curso para identificar los conocimientos previos.

Valoración cuantitativa de los contenidos conceptuales.

Valoración cualitativa del proceso de formación.

Auto valoración cualitativa del proceso personal de capacitación.

Se utilizarán como instrumentos de evaluación dos parciales individuales y la participación áulica. A través de estas instancias se evaluará el proceso individual de cada estudiante como así también el aprendizaje grupal en función del logro de los contenidos -conceptuales, procedimentales y actitudinales- propuestos.

#### *Régimen de acreditación:*

La regularidad de la materia se obtendrá a partir del 80% de la asistencia a clases y la aprobación de dos exámenes parciales y un trabajo grupal con una nota mayor a **cuatro (4) y menor a siete (7)**.

La promoción de la materia se realizará a partir del 80% de asistencia a clases y la aprobación de dos exámenes parciales y un trabajo grupal con una nota **igual a siete (7) o superior**.

Los exámenes parciales constarán de una parte teórica y una parte práctica.

Se implementará además un sistema de evaluación continua mediante exposiciones en clases y resolución de actividades prácticas.

#### *Nota:*

Los estudiantes que resultaran aplazados en algunas de las instancias evaluativas deberán recuperar los saberes y perderán el derecho de promoción.

## BIBLIOGRAFÍA:

1. Giménez, Carlos M. y colaboradores. Costos para empresarios. Ed. Macchi.
2. Giménez Carlos M. y colaboradores. Sistemas de costos. Ed. La Ley.
3. Giménez, Carlos M. y otros. Tratado de contabilidad de costos. Ed. Macchi.
4. Hansen y Mowen. Administración de costos. Thomson Editores.
5. Horngren Charles T.; Datar, Srikant M.; Foster George. Contabilidad de costos, un enfoque gerencial. Ed. Prentice/Hall Internacional.
6. López Couceiro, Edmundo. Metodologías de costeo. Ed. Macchi.
7. López Couceiro, Edmundo. Costos: conceptos básicos. Ed. AZ.
8. López Gaffney, Alberto O y Souto Jorge L. Costos como herramienta de dirección. Ed. Macchi.
9. Osorio, Oscar M. La capacidad de producción y los costos. Ed. Macchi.
10. Vázquez, Juan Carlos. Tratado de costos. Ed. Aguilar.

## CRONOGRAMA

Semana	Tema
1° y 2°	Conceptos y Clasificación
3° y 4°	Aplicación práctica del Bloque Temático I
5° y 6°	Materias Primas y Materiales. Desarrollo teórico - práctico.
6° y 7°	Mano de obra directa. Desarrollo teórico - práctico.
8°	1° Examen Parcial.
8° y 9°	Costos comunes de fabricación. Desarrollo teórico - práctico.
10° y 11°	Costos por órdenes de fabricación y costos por procesos. Desarrollo teórico - práctico.
12° y 13°	Costeo integral y variable. Punto de equilibrio.
14°	Costos predeterminados.
15°	Costos de producción conjunta.
16°	2° Examen Parcial.
16°	Evaluación integral final.



**UNIVERSIDAD DE CONCEPCION DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO: 2º AÑO – 1º CUATRIMESTRE*

*ASIGNATURA: “PLANEAMIENTO Y CONTROL DE LA PRODUCCION”*

COD: EP210

*PROFESOR T: ING. HECTOR DORREGUI*

*ADJ: PROFESOR TÉC. JORGE P. TOURON*

*AÑO LECTIVO: 2012*

*PLAN DE ESTUDIOS: 1999*

*REGIMEN: CUATRIMESTRAL*

*CARGA HORARIA SEMANAL: 6 HS – 96 HS*

**FUNDAMENTACION:**

En la actualidad, las PyMES han tenido un importante resurgimiento en todo el mundo desarrollado. En la mayoría de las economías desarrolladas, de un 6 % a un 15 % de la población activamente laboral se desempeña en estas empresas. La crisis que actualmente atraviesa nuestro país hace que estas empresas sean las más castigadas pero así también como las microempresas sean considerados una posibilidad para disminuir el desempleo.

Las nuevas reglas económicas y la apertura de los mercados generan un espacio de acción donde las PyMES deben desarrollar sus estrategias comerciales de una manera creativa e incipiente.

Crear una empresa o afianzar una ya existente presenta varias dificultades, dado que normalmente se cuenta con recursos escasos, se hace obligatorio tratar de tomar recaudos y contar con la mayor información posible acerca de mercados, tecnología disponible, competencia, etc. a fin de minimizar el riesgo de malgastar esos recursos. El riesgo disminuye si se analizan cuidadosamente todos los factores que pueden atentar contra el éxito del proyecto.

La globalización se caracteriza por la velocidad de los cambios, por las grandes transformaciones que la sociedad produce sobre la naturaleza y porque es la primera vez en la historia de la humanidad que se generalizan en casi todo el mundo las **técnicas y los procesos de producción**. La creciente semejanza de los países en cuanto a los productos que los ciudadanos quieren comprar y el cambio en la naturaleza de la rivalidad que ha pasado de ser de país a país a la competición global. Las grandes empresas transnacionales son las protagonistas de las inversiones y de los negocios en los últimos años y localizan sus empresas en el lugar que más les conviene por rendimiento. Son ellas las grandes beneficiarias del proceso de acumulación del capital a gran escala.

La globalización favorece la expansión comercial, política y cultural de los países altamente desarrollados y trae como contrapartida la baja competitividad en los países menos desarrollados por la desventaja de la capacidad tecnológica.

La tercerización de la economía en estos países debilita más su capacidad de reacción ya que la fuerza productiva se orienta al sector terciario como los servicios y distribución acarreado importaciones desenfrenadas con sus dañinas consecuencia para la economía nacional.

En la Argentina en los últimos años ha habido un importante crecimiento económico pero que no se corresponde con los puestos de trabajo que han sido muy inferiores.

Este problema se ve agravado por la incorporación cada vez mayor de mujeres y jóvenes a la población económica activa. Se observa una mayor productividad del recurso humano que se traduce en mayores niveles de productos por tiempo trabajado y es esta aceleración de la productividad la que ha roto la correspondencia entre crecimiento y empleo. Pero la productividad es un requisito indispensable para la supervivencia de las empresas en un mercado cada vez más competitivo.

Un problema importante sigue siendo la disminución de mano de obra que es sustituida por maquinarias y nuevas tecnologías. Hay quienes sostienen que un país que ponga en disminución los empleos por robotización y automatización llegará un momento que no tendrá producción ni empleos estables.

El conflicto capital-trabajo está presente en todo el modo de producción capitalista y los nuevos procesos productivos derivados de los avances científicos y tecnológicos han desembocado en aumento de productividad que tiende a minimizar el uso de la fuerza del trabajo. Para hacer frente a los requerimientos de competitividad se ha recurrido a estrategias de reconversión laboral, flexibilización y descentralización y las inversiones se han dirigido a tecnologías ahorradoras de trabajo e intensivas en capital.

En la relación capacitación – empleo hay que considerar la baja capacitación del mercado laboral, que no se corresponde con las exigencias del trabajo ante las nuevas formas de competitividad.

El alto nivel de desempleo, se ha debido entre otras cuestiones a la reestructuración del Estado a través de políticas de privatizaciones y desregulación por los cuales muchos empleados se acogieron al retiro voluntario y

se encontraron con la imposibilidad de conseguir trabajo; o al creciente número de desempleados que buscando sobrevivir emprenden un negocio propio.

Si se analiza el empleo por rama de actividad se puede observar que alrededor de 90 de cada 100 empleos generados en los años 90 correspondieron a actividades de servicios y no a la producción de bienes.

En las organizaciones PyMES nos encontramos con que los dueños de la empresa y algún nivel gerencial y/o jefaturas ejecutan la casi totalidad de las operaciones administrativas y comerciales sin comprender el complejo mundo de la producción lo cual dificulta el accionar de la empresa. Todas las organizaciones de orden industrial, comercial o de servicios, cualquiera sea la naturaleza de su estatuto o propiedad, necesitan de un tipo de actividad profesional-técnico-administrativo.

En esta actividad se distinguen una serie de funciones operativas de carácter genérico, con distinta preponderancia y especificidad, según los distintos tipos organizacionales. Ellas son: *Planeamiento*, *Producción*, Recursos Humanos, Compras, Comercialización, Financiación y Contabilización. Estas funciones son desarrolladas diferentemente por distintos agentes según el grado de decisión, autonomía, responsabilidad, especificidad, rutinariedad de los roles que desempeñen en la organización.

Las organizaciones se ven sometidas al incremento de los niveles de incertidumbre y competitividad de los mercados por lo que se necesita un manejo más ágil y un mayor control de la información. La informatización implica al mismo tiempo, una importante reducción de las actividades rutinarias (reemplazadas con la automatización de operaciones simples) y un aumento en la demanda de competencias lógicas y **técnicas** de sus operadores humanos.

La demanda del mercado laboral estructura nuevos perfiles profesionales para desempeños competentes de las diferentes funciones. Entre otros requerimientos los trabajadores deberán tener la capacidad de manejar y seleccionar grandes volúmenes de información, analizarla y reflexionar sobre la misma. Deberán estar preparados para una capacitación permanente que les permita afrontar con éxito los cambios en las tecnologías, los procesos productivos y los roles desempeñados, cambios que se verán sometidos por la transformación continua de las organizaciones, el contexto y los mercados.

Por lo tanto el Técnico Superior en Administración de PyMES deberá estar capacitado para comprender, analizar información y tomar o no decisiones en lo inherente al Planeamiento y Control de la Producción según su grado de responsabilidad dentro de la Organización.

## **INTEGRACIÓN:**

La asignatura Planeamiento y Control de la Producción se vincula con Costos, Comercialización, Control de Gestión y con Organización y Administración de Pymes correspondientes al mismo año y con Economía de la micro-empresa del primer año.

## **OBJETIVOS**

### *GENERALES*

Conocer y aplicar las funciones de la Planificación y Control de la Producción de Pymes.

### *ESPECÍFICOS*

- ✓ Reconocer diferentes estructuras organizativas
- ✓ Aplicar técnicas de Planificación y Control de la Producción.
- ✓ Plantear objetivos de la Programación.

## **PROGRAMA SINTÉTICO**

Planeamiento

Organigramas

Estimación de la demanda

Planeamiento de productos y de materiales

Control de stocks

Tiempos y muestreos

Producción por proyectos

Lanzamiento y control de la producción

## **PROGRAMA ANALITICO**

### UNIDAD 1:

Planeamiento. Definición. Ubicación del departamento. Planeamiento en la estructura de la empresa. Importancia. Factores. Tipos de planes. Técnicas.

### UNIDAD 2:

Organigrama. Gerencia de producción. Compras, almacenes, seguridad industrial, control de calidad, ingeniería de producto y de planta. Definiciones y objetivos.

### UNIDAD 3:

Estimación de la demanda: método. Diagrama de equilibrio o utilidades. Construcción del diagrama de equilibrio. Determinación analítica del punto de equilibrio. Análisis del punto de equilibrio. Comprar o fabricar. Selección de máquinas.

### UNIDAD 4

Planeamiento de productos y materiales: Programación lineal. Resolución gráfica. Resolución analítica. Análisis de resultados. Planilla de especie analítico. Diagrama de Gozinto: análisis de caminos. Resolución por matriz. Características de la producción continua, intermitente y por montaje.

### UNIDAD 5:

Control de stocks. Objetivos. Necesidades. Normalización y codificación. Diagrama ABC. Costos. Estudio económico y analítico. Lote económico de compras. Rotación de inventarios. Stock de protección. Stock cero. Métodos de aplicación práctica.

### UNIDAD 6:

Tiempos y muestreos: aplicación de stocks a una línea de montaje. Aplicación del diagrama de Gozinto. Diagrama de ordenamiento. Hojas de ruta. Determinación de tiempos. Programación: carga de máquinas. Diagrama de Gantt. Algoritmos de Johnson.

### UNIDAD 7:

Producción por proyectos. Métodos C.P.M. y P.E.R.T. Listado de tareas. Diagrama de precedencias. Fecha más temprana y más tardía. Diagrama calendario. Diagrama de carga. Diagrama financiero. Aceleración de proyectos. Uso de software.

### UNIDAD 8:

Lanzamiento y control de la producción. Duplicación selectiva. Diferentes sistemas de control. Métodos de control. Esquema de un sistema de Control de Producción.

### **METODOLOGÍA:**

Presentación del tema por parte del Docente. Exploración de ideas o saberes previos. Recopilación de información. Análisis de la información y comparación. Puesta en común. Resolución de diferentes problemas y su análisis según el cambio de las variables intervinientes. Presentación de resultados. Toma de decisiones.

#### *Normas de Trabajos Prácticos*

Su objetivo será la resolución de diferentes problemas y se presentarán hasta que los mismos estén correctamente resueltos y/o se corregirán en clase para analizar sus resultados. De ellos dependerá la regularidad de la asignatura y no será condición previa para rendir examen final.

### **EVALUACIÓN.**

Se realizarán dos parciales con sus respectivos recuperatorios en los cuales se deberá obtener clasificación de **siete o superior** para poder promocionar la asignatura. Quien obtenga un valor inferior a **cuatro** en cualesquiera de los dos parciales, deberá recuperarlo, pero perderá el derecho a promoción y deberá rendir examen final. El examen final será escrito eliminatorio y se aprobará **con cuatro** puntos.

#### *Alumnos Libres:*

El examen final será escrito eliminatorio y oral aprobándolo con cuatro puntos.

### **BIBLIOGRAFIA**

- “Planeamiento y Control de la Producción”. “Manual PERT - CPM”. Munier Norberto J. - Ed. Astrea.
- “Planeamiento y Control de la Producción”. James Greene. - Ed. El Ateneo.
- “Planeamiento de la Producción y Control de inventarios”. - John C. Majes y David H. Boodman. - Ed. El Ateneo.
- “Manual de la Producción”. - Alford y Bangs. - Ed. Rethea.
- “Producción” - Ricardo Solanas – Editorial Sudamericana



## **CRONOGRAMA**

Unidad 1: Planeamiento: 1 semana

Unidad 2: Organigramas: 1 semana

Unidad 3: Estimación de la demanda: 3 semanas

Unidad 4: Planeamiento de productos y de materiales: 3 semanas

Unidad 5: Control de stocks: 4 semanas

Unidad 6: Tiempos y muestreos: 2 semanas

Unidad 7: Producción por proyectos: 4 semanas

Unidad 8: Lanzamiento y control de la producción: 3 semanas

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TÉCNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO:* 2º AÑO – PRIMER CUATRIMESTRE

*ASIGNATURA:* “COMERCIALIZACION”

COD:EP211

*PROFESOR T:* CRA SONIA ESTHER WAISENBERG

ADJ: CRA ANDREA HUPAN

*AÑO LECTIVO:* 2012

*PLAN DE ESTUDIOS:* 1999

*REGIMEN:* CUATRIMESTRAL

*CARGA HORARIA SEMANAL:* 5 HS – 96 HS

**FUNDAMENTACION**

*Introducción y Orientación:*

A partir de la década del '90, el intercambio comercial internacional se incrementó de manera vertiginosa. Gracias al avance tecnológico en materia de transporte y comunicaciones, dos elementos de los más relevantes para el aumento comercial entre naciones, las relaciones de intercambio con determinado país o grupo de países, se tejen en marco de una nueva visión y modo de relación llamado globalización, que no es otro caso que la interdependencia que entre países se ha configurado y donde sobresale el más capaz y preparado para el cambio y el intercambio.

Este vuelco de concepción en el intercambio de bienes y servicios, hizo necesario en muchas de las empresas, replantear todo sus sistemas, de modo de poder adecuarlos a las nuevas exigencias de la demanda y poder seguir siendo competitivo ya no frente a los actores del mercado local, sino a los bienes provenientes de todo el mundo. Así nace una disciplina que conjuga el estudio del comportamiento de un gran número de variables, entre las que se destacan el producto, el precio, la plaza o distribución y la publicidad y promoción de los mismos. Este sistema de conducción que articula el comportamiento de éstas y otras variables, se encuentra en constante proceso de evolución y desarrollo, nutriéndose permanentemente de herramientas que proporcionan otras disciplinas.

*Fundamentación y análisis:*

El complejo proceso de internacionalización de los mercados constituye un desafío para la inserción y/o continuidad de las empresas. En este contexto las organizaciones requieren un proceso estratégico distinto de las tradicionales concepciones. Los empresarios deben adaptarse a los vertiginosos cambios definiendo las adaptaciones necesarias para que la empresa alcance y sostenga la competitividad. Por ello la organización debe anticiparse a las necesidades de los mercados y de los clientes.

La comercialización es la estrategia que hace uso de la psicología humana de la demanda, de esta forma representa un conjunto de normas a tener en cuenta para hacer crecer una empresa. La clave está en saber cómo, dónde y cuándo presentar el producto u ofrecer el servicio. La mercadotecnia es un factor imprescindible en los negocios y muchas veces de ella depende si la empresa triunfa o no, por lo que es un aspecto que ningún empresario debe olvidar.

En función del perfil del egresado de la carrera de Técnico en Administración de PyMEs, es indispensable el manejo de estas herramientas para su desempeño en el campo de la gestión organizativa. Pues para implementar, evaluar, organizar y conducir sistemas organizativos resulta indispensable conocer las herramientas que esta materia nos proporciona. Así pues, una organización que quiere lograr sus objetivos como tal y la de sus miembros componentes, debe conocer las necesidades de los consumidores, las características del mercado al cual va a dirigir su producto, el precio del mismo, su relación con los clientes, con los proveedores y con sus propios empleados, la propia publicidad en diversos medios y soportes, la presencia en los medios de comunicación, la distribución de los mismos, el comportamiento de la competencia y sus derivaciones, etc. Todo ello es parte de las herramientas con que se maneja un sistema de comercialización.

**INTEGRACION-vertical y horizontal**

El presente espacio curricular se dicta en el primer cuatrimestre del segundo año de la carrera, siendo su prerrequisito las cátedras de Estructura y Administración de PYMES y Contabilidad Aplicada I. Se articula en forma vertical con las cátedras Estructura y Administración de PyMEs, en la que se desarrollarán conceptos referidos al encuadre dentro de la empresa del área comercial y su vinculación e interrelación con el resto de la estructura. Por otra parte también se articula verticalmente con la cátedra de Economía de Micro-empresa en lo

relativo a la interrelación de las variables que determinan los resultados económicos de cualquier ente y que la comercialización, a través de sus herramientas, pretende optimizar. En cuanto a la integración horizontal, existe una vinculación con la cátedra de Planeamiento y control de la producción, pues los niveles de demanda de un producto y la capacidad de producción que del mismo tenga la empresa, están directamente relacionados.

## **OBJETIVOS**

### *GENERALES:*

De acuerdo a lo antes mencionado, se espera que los estudiantes logren:

- ✓ Comprender los fundamentos básicos de la orientación de la comercialización en la gestión de las empresas.
- ✓ Conocer las herramientas que conforman la mezcla de mercado de modo de poder elaborar una estrategia de comercialización.
- ✓ Contar con los elementos que le permitan elaborar programas comerciales.

### *ESPECÍFICOS:*

Diferenciar las variables básicas que conforman el marketing mix

Distinguir entre necesidades, deseos y demanda.

Conocer las variables que influyen en el comportamiento del consumidor, para poder analizar y comprender su comportamiento.

Definir las diferentes etapas en el ciclo de vida de un producto.

Diferenciar políticas de precios.

Conocer características de la distribución de productos.

Manejar las variables que hacen a las políticas de comunicación de la organización.

Comprender la relevancia de la investigación de mercado.

## **PROGRAMA SINTETICO:**

### *CONCEPTOS BÁSICOS*

### **MEZCLA DE COMERCIALIZACIÓN (MARKETING MIX)**

### **INTEGRACIÓN DE CONCEPTOS**

## **PROGRAMA ANALITICO**

### *BLOQUE TEMÁTICO I: Conceptos Básicos*

Unidad I: El sistema de comercialización y la empresa

Comercialización: Concepto. Evolución del concepto. Ubicación del sistema de comercialización dentro de la empresa. Marketing mix. Modelos de decisión. Investigación de mercado.

### UNIDAD II: *El Consumidor*

Necesidades, deseos y demanda. Principales factores que influyen en la conducta del consumidor. Intercambios transaccionales y relacionales. Valor, costo y satisfacción.

### UNIDAD III: *Planificación de la comercialización*

El proceso de la comercialización: análisis de oportunidades. Investigación y selección del mercado meta. Planeación de programas de comercialización.

### *BLOQUE TEMÁTICO II: Mezcla de comercialización (marketing mix)*

#### UNIDAD I: *Producto*

Producto: Concepto. Ciclo de vida. Estrategias aplicables a cada etapa del ciclo de vida. Clasificación del producto. Productos sustitutos y complementarios. Particularidades de empresas de servicios.

#### UNIDAD II: *Precio*

Precio: Fijación. Objetivos en la fijación de precios. Determinación de la demanda. Elasticidad precio de la demanda. Estimación de costos. Análisis de precios de la competencia. Precios no redondeados. Precios promocionales. Descuentos y rebajas.

#### UNIDAD III: *Promoción y Publicidad:*

Estrategia de comunicación: Audiencia meta. Objetivos de la comunicación. Selección de los medios.

Herramientas de promoción de ventas: Muestras. Cupones. Descuentos. Premios. Concursos. Muestras gratis. Promociones relacionadas. Otros instrumentos.

#### UNIDAD IV: *Canales de Distribución:*

Canales de distribución: Función. Tipos. Decisiones sobre el diseño del canal.

#### BLOQUE TEMÁTICO III: *Integración de conceptos*

Trayectoria Temática para la aplicación y revisión de conceptos:

Fuerza de ventas: Diseño. Objetivos. Reclutamiento y capacitación.

Sistemas de control en comercialización: Control del plan anual. Análisis de las ventas, participación en el mercado, inversión en instrumentos de comercialización.

La función post-venta: Seguimiento de la satisfacción del cliente.

#### **METODOLOGÍA:**

Se desarrollarán los temas teóricos propuestos por el programa acompañados por casos prácticos que serán resueltos por los estudiantes; de esta manera se permitirá una adecuada comprensión de los problemas y su resolución a través de las herramientas que nos proporciona el estudio de los costos.

Este desarrollo encuentra su fundamento y su ejemplificación a partir de los siguientes giros metodológicos con sus respectivas características y estrategias:

Apelación a la experiencia: Una de las principales fuentes de donde procede la “materia prima”, los “saberes básicos” con que hemos de trabajar en los grupos, es la que proviene del bagaje experimental y cognoscitivo de sus miembros. Todo este material aportado por los participantes será complementado también con referencias teóricas y material bibliográfico.

Trabajo pendular: Este ítem, íntimamente relacionado con el anterior, consiste en abordar un tema desde la esfera cognitiva para pasar luego a la esfera vivencial y a la inversa, aspecto que se llevará a cabo en grupos y a partir del desarrollo de actividades prácticas.

construcción grupal del conocimiento: El grupo ha desarrollado los puntos 1 y 2 descritos anteriormente, quedando en condiciones de plasmar en conjunto, ideas e inquietudes que bien podrían formularse como hipótesis, problemas e interrogantes a investigar. Este principio queda así sostenido desde la investigación participativa y desde el marco teórico propuesto por el constructivismo.

- Trabajo en espiral: Los temas surgidos dentro de la producción grupal, no quedan cerrados en forma definitiva. Los nuevos temas propuestos sirven para retomar, desde una óptica enriquecida, la trama teórica de la propuesta curricular.

La implementación de estos giros metodológicos se dará en forma progresiva conforme con el desarrollo de la propuesta, la cual quedará determinada a partir de la planificación correspondiente para cada encuentro, del ritmo de trabajo del grupo y de las necesidades y particularidades que el mismo pudiera presentar.

#### *Recursos:*

Bibliografía seleccionada según lo especificado en el presente proyecto.

Filminas y material audio-visual destinado a dinamizar los encuentros.

Descripción y planteo de situaciones hipotéticas previamente organizadas para la aplicación práctica de los conceptos.

#### **EVALUACIÓN:**

##### *Criterios y técnicas de Evaluación*

De acuerdo a la modalidad de desarrollo del presente espacio curricular, la evaluación se llevará a cabo a través de las siguientes instancias:

Evaluación diagnóstica para la identificación de los conocimientos previos.

Valoración de los contenidos conceptuales.

Valoración del proceso de formación.

Auto valoración del proceso personal de capacitación.

Se utilizarán como instrumentos de evaluación dos parciales individuales y la confección de un trabajo grupal y su respectiva defensa.

A través de estas instancias se evaluará el proceso individual de cada estudiante como así también el aprendizaje grupal en función del logro de los contenidos -conceptuales, procedimentales y actitudinales- propuestos.

##### Régimen de acreditación:

La regularidad de la materia se obtendrá a partir del 80% de la asistencia a clases y la aprobación de dos exámenes parciales y un trabajo grupal con una nota mayor a **cuatro (4)** y menor a **siete (7)**.

La promoción de la materia se realizará a partir del 80% de asistencia a clases y la aprobación de dos exámenes

parciales y un trabajo grupal con una nota igual a siete (7) o superior.

Se implementará además un sistema de evaluación continua mediante exposiciones en clases y resolución de actividades prácticas.

Nota:

Los estudiantes que resultaran aplazados en algunas de las instancias evaluativas deberán recuperar los saberes y perderán el derecho de promoción.

#### **BIBLIOGRAFÍA:**

Bogo, Héctor M. Decisiones en comercialización. Ed. Macchi-López.

Bogo, Héctor M. La dirección de ventas. Ed. Macchi.

Braidot, Nestor P. Marketing total. Ed. Macchi.

De Velasco Gonzáles, Emilio. El precio. Ed. Mc. Graw-Hill.

Gist, Ronald R. Mercadotecnia introducción y principios. Ed. Interamericana.

Hermida, Jorge A. Marketing para gigantes y pigmeos. Ed. Macchi.

Kotler, Philip Y Armstrong, Gary. Mercadotecnia. Ed Prentice Hall.

Kotler, Philip. Dirección de mercadotecnia. Ed Prentice Hall.

#### **CRONOGRAMA**

Semana	Tema
1° y 2°	El sistema de comercialización en la Empresa.
3° y 4°	El consumidor. Análisis de su comportamiento
5°	Planificación y control de la comercialización
6° y 7°	Producto
8°	1° Examen Parcial.
8° y 9°	Precio
10° y 11°	Publicidad y Promoción
12°	Canales de Distribución
13°	Fuerza de Ventas
14°	Función Post Venta
15° y 16°	2° Examen Parcial. Presentación y defensa de Trabajos Prácticos

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCION DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO:* 2º. AÑO- 1º CUATRIMESTRE

*ASIGNATURA* “ADMINISTRACION FINANCIERA” COD: EP212

*PROFESOR:* T. CRA.- ROXANA MAGDALENA ROMAÑUK  
J.T.P. CRA.- JORGELINA PARMA.

*AREA:* ADMINISTRACION

*BLOQUE CURRICULAR:* FINANZAS

*AÑO LECTIVO:* 2012

*PLAN DE ESTUDIOS:*1999

*CARÁCTER* OBLIGATORIA

*DICTADO:* CUATRIMESTRAL

*CARGA HORARIA SEMANAL:* 6 HS. - 96 HS.

**FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA:**

Existe actualmente un desafío constante en la sociedad, en la cual el alumno es partícipe de la gestión y administración-financiera de empresas, especialmente las PyME, que ocupan un lugar importante a nivel interorganizacional, por contener aspectos de alta significación y en donde se requieren personas con formación profesional que sepan utilizar las variadas herramientas para poder ofrecer un asesoramiento eficaz que contribuya en la toma de decisiones y en las funciones de controlar, comunicar, organizar y gerenciar tareas internas planificando el futuro de la empresa.

Se incluye además, el trabajo con procedimientos que apuntan a la constitución de capacidades para la percepción, el planteo de problemas, el pensamiento crítico, la segmentación, el análisis y la toma de decisiones estratégicas dentro de la Organización.

Para este espacio curricular se considera eficaz saber qué función ocupa el Ejecutivo Financiero en una PyME dentro del área administrativa. Emprender el planteo de las PyME desde la perspectiva financiera, permite su abordaje interdisciplinario de situaciones problemáticas que demandan reflexión y estudio acerca de las diferentes áreas que componen un Sistema Organizacional.

**INTEGRACIÓN Y ARTICULACIÓN DE LOS CONTENIDOS Y LA FORMACIÓN PROFESIONAL:**

La asignatura Administración Financiera, se dicta durante el primer cuatrimestre del segundo año de la carrera de Técnico Universitario en Administración de Pequeñas y Medianas Empresas, sus contenidos se definen siguiendo el eje vertical, respecto a la primera materia que le es correlativa denominada Estructura y Administración de PyME, dictada en el primer cuatrimestre del primer año de la carrera, donde se analizan las herramientas necesarias para la administración estratégica, táctica y operativa de los diferentes recursos de las PyME, cuya principal característica es la restringida cantidad de los mismos, teniendo que aplicar normas propias creadas para regular las actividades y las relaciones laborales dentro de las PyME.

Las acciones tienden a conformar reuniones entre el equipo docente para trabajar sobre el cronograma de actividades curriculares, los contenidos que forman parte de cada clase, la utilización de herramientas que aportan a los alumnos un mayor interés en la asignatura y facilitan la trasmisión de conocimientos por parte de los docentes en el aula y fuera de ella como apoyo extracurricular.

La evaluación del equipo docente en el aula es permanente para con los alumnos y a su vez sirve para que el docente investigue sobre aquellos aspectos que se visualizan como no entendidos al escuchar los interrogantes o al corregir un trabajo práctico.

**OBJETIVOS:**

*GENERALES*

El objetivo principal es que el alumno adquiera las herramientas conceptuales y metodológicas básicas para desempeñarse como futuro Profesional en la administración y gestión financiera de una Organización de tipo PyME.

Permitir identificar la función del Ejecutivo Financiero y el manejo de presupuestos, proyectos de inversión, interpretación de las normas del mercado financiero, conocimiento del circuito del dinero, etc.

*ESPECÍFICOS*

Conocer los conceptos básicos de la Administración Financiera, necesarios para comprender el funcionamiento interno de las PyME.

Conocer las características de la administración del capital de trabajo.  
Conocer las etapas básicas para la elaboración de presupuestos y proyectos de inversión.  
Comprender la planificación de actividades para el desarrollo de la gestión financiera.  
Lograr que el alumno pueda identificar procedimientos y tareas que debe de realizar el Ejecutivo Financiero, para poder administrar y gestionar los negocios financieros de una PyME y así logre crecer, posicionarse e interactuar en el mercado financiero-

## **PROGRAMA SINTÉTICO**

*Introducción.* Análisis e instrumentos de la Gestión Financiera. Funciones de la actividad financiera. El rol del Ejecutivo Financiero. El circuito del dinero. Las economías regionales y la situación financiera en las PyME.

*Administración del Capital de Trabajo.* Concepto y clasificación. Capital propio y de terceros. Estructura de la gestión financiera. El efecto palanca y el endeudamiento.

*Decisiones de financiamiento.* Financiamiento a corto, mediano y largo plazo. Tasa real, nominal y efectiva de interés. El crédito en la micro empresa: análisis de economías regionales.

*Análisis de la Gestión Financiera.* Índices. Activos financieros. Manejo de cuentas a cobrar. Administración de inventarios. Mercado Financiero: características. Análisis de la Teoría Monetaria.

*Presupuesto y Control Presupuestario.* Concepto y clasificación de presupuesto. Estructura del sistema presupuestario. Control presupuestario. La contabilidad gerencial y la toma de decisiones.

*Proyectos de inversión.* Concepto y análisis. Formulación y evaluación de proyectos. Importancia de los proyectos de inversión para las PyME.

## **PROGRAMA ANÁLITICO**

### **UNIDAD 1.- *Introducción***

Análisis e instrumentos de la gestión financiera: objetivos. Funciones de la actividad financiera. El ejecutivo financiero en la administración de empresas: análisis. El circuito del dinero en la economía. Análisis del costo de oportunidad. Aspectos micro y macroeconómicos del dinero. Las economías regionales y la situación financiera en las PyME: análisis sectorial.

### **UNIDAD 2.- *Administración del Capital de Trabajo***

Concepto y clasificación. Análisis de los rubros que componen el activo corriente y del pasivo corriente. Administración a corto, mediano y largo plazo. Capital de trabajo permanente y transitorio. Sistema financiero: el capital propio y el capital de terceros. Estructura patrimonial y de resultados. Estructura de la gestión financiera: costeo directo y por absorción. Punto de equilibrio. Flujo de Fondos: características y análisis. El efecto palanca y el endeudamiento. Costos implícitos y explícitos.

### **UNIDAD 3.- *Decisiones de financiamiento***

Financiamiento a corto plazo. Fuentes. Análisis de financiamiento con Proveedores. Obligaciones comerciales. Financiamiento a mediano plazo: características. Leasing. Financiamiento a largo plazo. Tipos de obligaciones. Tasa real, nominal y efectiva de interés. El crédito y la asistencia técnica en el desarrollo de la micro empresa: contexto económico regional.

### **UNIDAD 4.- *Análisis de la Gestión Financiera***

Clasificación y utilización de índices financieros. Administración financiera. Activos financieros. Manejo de cuentas a cobrar. Administración de inventarios. Mercado Financiero: características. Ley de Entidades Financieras: interpretación y análisis. Administración financiera en la compañía empresarial: evaluación del desempeño financiero, riesgos y seguros. Estrategias para el cambio. La gestión estratégica, táctica y operativa en el sistema financiero: aplicación en las PyME.

### **UNIDAD 5.- *Presupuesto***

Concepto y clasificación. Implementación. Proceso de presupuestación. Diferencias entre presupuesto y pronóstico. Estados patrimoniales proyectados. Presupuesto económico. Presupuesto financiero. Control presupuestario rígido y flexible. Análisis y tratamiento de las variaciones. La contabilidad gerencial y la toma de decisiones.

### **UNIDAD 6.- *Proyectos de Inversión***

Concepto y análisis. Formulación de Proyectos. Etapas y componentes. Los flujos de fondos operativos y financieros. La tasa de descuento. Evaluación privada y social de Proyectos. La toma de decisiones asociadas a un proyecto. Métodos de evaluación tradicional y basada en el flujo de fondos. Índice de rentabilidad. Riesgos e incertidumbre. Importancia de los proyectos de inversión en las PyME. Relación en materia crediticia ante los organismos financieros.

## **METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA – APRENDIZAJE**

Exposiciones teóricas por parte del profesor:

Basamos nuestra enseñanza en el principio de “aprender a aprender”.

El objetivo es explicar y describir los temas teóricos, con la finalidad de introducir al alumno en la temática y facilitarle la comprensión y el estudio.

Se le facilitará al alumno las prestaciones en Powerpoint o similares que se utilizan en clase para el dictado del curso.

Clases dialogadas:

El uso de ésta técnica estimula a los alumnos a la participación favoreciendo la mejor comprensión del tema que se esté tratando. La interacción del profesor con el alumno permite un diálogo provechoso favoreciendo un razonamiento y un acercamiento del alumno que lo involucra en el tema.

Lecturas de artículos o casos:

Se les proporciona material de la actualidad para su lectura. Los artículos serán referentes a los distintos temas en cuestión extraídos de la realidad, con su posterior análisis y aplicación de los conceptos teóricos.

Seguimiento de un trabajo práctico realizado por los alumnos en equipos durante el curso, aplicando los conceptos teóricos adquiridos:

La ejercitación se dedica al aspecto “práctico – instrumental”.

El seguimiento y la orientación surgirá de las inquietudes que se van presentando a medida que se desarrollan los temas durante el curso.

Los alumnos tendrán una dirección de email proporcionada por el profesor, donde podrán realizar las consultas que crean pertinentes relativas a la asignatura.

## **EVALUACIÓN**

Se realiza una evaluación formativa en cada clase, aprovechando el proceso de aprendizaje y realizando preguntas sobre el tema desarrollado e incentivando a la participación por parte de los alumnos.

A los alumnos se les solicita expresar ejemplos aplicando el tema de clase. A partir de las respuestas y ejemplos ofrecidos por el alumno, observamos la asimilación del tema en general.

Las técnicas empleadas alternativamente son la resolución de trabajos prácticos (trabajos de ejecución) sobre temas como: Presupuestos, Matrices y cadenas de valor, Comunicación, Procesos de liderazgo, Estructuras de Áreas Funcionales, etc.

*Régimen de Promoción:*

La evaluación sumativa la llevamos a cabo por medio de dos parciales escritos (teóricos-prácticos), incorporando los temas dados en clase, trabajos prácticos y los de investigación sobre temas de actualidad relacionados con la asignatura. La evaluación persigue la finalidad de que el alumno haya incorporado los conceptos desarrollados en la clase y los investigados por ellos mismos, de esta forma adquieren herramientas que le permiten actuar dentro del marco del sistema administrativo.

Los parciales se llevaran a cabo:

El primer parcial el 26/04.-

El segundo parcial el 21/06.-

La nota de cada parcial deberá ser igual o mayor a siete (7) puntos (escala de 0 a 10) para poder promocionar la materia.

El alumno que en promedio tenga entre cuatro (4) a seis (6) puntos (escala de 0 a 10) en cada examen parcial, puede acceder a un examen recuperatorio. La nota de dicho examen recuperatorio debe ser indefectiblemente igual o mayor a siete (7) puntos (escala de 0 a 10).

Las fechas de los exámenes recuperatorios serán:

El recuperatorio del primer parcial será el .-

El recuperatorio del segundo parcial será el .-

La asistencia necesaria para el cursado regular de la asignatura es del 80% (ochenta por ciento), de las clases dictadas.

*Examen Final para alumnos regulares:*

El examen regular es para los alumnos que no aprueben los parciales del régimen de promoción y que en el promedio entre los exámenes parciales hayan obtenido como resultado una nota igual o mayor a cuatro (4) puntos en la escala de 0 a 10 puntos.

El examen es de tipo oral y versará sobre cualquiera de las unidades del programa vigente. El alumno podrá preparar un tema y exponerlo.

*Examen Final para alumnos libres:*

Será para aquellos alumnos que en promedio entre los exámenes parciales obtengan de cero a tres puntos (de 0 a 3) en la escala de 0 a 10 puntos. El examen será escrito y oral. Previo al examen oral es condición aprobar el examen escrito de carácter teórico-práctico, cuya calificación debe ser igual o mayor a cuatro (4) puntos en la



escala de 0 a 10 puntos.

## BIBLIOGRAFÍA

### OBLIGATORIA

Van Horne James – Edic. Prentice Hall (1993) – “Administración Financiera”.

Gitman Lawrence – Edic. Harllla –México (1990) – “Administración Financiera Básica”.

Santillan Carlos – “Comentarios a la ley 21.526 de Entidades Financieras”.

Nassir y Reinaldo Sapag Chain – Edic. Mac Graw Hill – Colombia – (1995) – “Preparación y Evaluación de Proyectos”.

Candiotti E. – Edic. Modernas (1999) – “Los requerimientos del capital de trabajo”-

Justin Longenecker, Carlos Moore y William Petty – Edic. Thomson (2001) – “Administración de Pequeñas Empresas”-

Claudio Sapetnizky – Edic. Macchi (2000) – “Administración Financiera de las Organizaciones”.

### COMPLEMENTARIA

✓ Massutti Domingo – Edic. Modernas (1999) – “Ensayos sobre administración y análisis financiero”.

✓ Instituto PyME - Carlos Pellegrini – Edic. Privadas (2000) – “Guía para empresarios PyMES para elaborar un plan de negocios”-

✓ Bilella, Tapella, Allub, Coradini, Vera, Biacizo. Einsenchlas y Gennari – Edic. FONCAP (2001) – “Microempresa 2001”-

✓ Manassero, Ríos, Martínez, Liendo, Woelflin, Castagna, Otaca y Vedoya – Edic. FONCAP (2000) – “Microempresa desafío 2000”-

✓ Revistas y publicaciones de actualidad.

## CRONOGRAMA

CLASE	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	BIBLIOGRAFÍA
mar-12	Unidad N° 1 - Introducción	Presentación del desarrollo del curso Exposición Teórica y Trabajos Grupales	*Van Horne - Administración Financiera *Gitman - Administración Financiera Básica
abr-12	Unidad N° 2 - Administración del Capital de Trabajo	Exposición Teórica y Trabajos Prácticos Comentarios de actualidad	*Candiotti - Los requerimientos del Capital de Trabajo
	Unidad N° 3 - Decisiones de Financiamiento	Exposición Teórica y Trabajos Prácticos	*Sapetnizky - Administración Financiera de Organizaciones
	1er. Parcial Promocional	Escrito parte teórica y práctica	
	Recuperatorio 1er. Parcial	Escrito parte teórica y práctica	
may-12	Unidad N° 4 - Análisis de la Gestión Financiera	Exposición Teórica y Trabajos Grupales	*Van Horne - Administración Financiera *Santillan - Comentarios a la ley Financiera
	Unidad N° 5 - Presupuesto	Exposición y Trabajos Prácticos Análisis de casos actuales	*Van Horne - Administración Financiera
jun-12	Unidad N° 6 - Proyectos de Inversión	Exposición Teórica y Trabajos Grupales Lectura dialogada y comentarios actuales de Proyectos	*Nassir y Sapag Chain - “Preparación y Evaluación de Proyectos”
	2do. Parcial Promocional	Escrito parte teórica y práctica	
	Recuperatorio 2do. Parcial	Escrito parte teórica y práctica	

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCION DEL URUGUAY  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO: 2º AÑO – 1º CUATRIMESTRE*

*ASIGNATURA: “SOCIEDADES COMERCIALES”*

COD:EP213

*PROFESORES: T: CRA YAMILA ABDALA*

*AREA: ADMINISTRACION*

*BLOQUE CURRICULAR: SOCIEDADES*

*AÑO LECTIVO: 2012*

*PLAN DE ESTUDIOS: 1999*

*REGIMEN: CUATRIMESTRAL*

*CARGA HORARIA SEMANAL: 6 HS – 96 HS*

**FUNDAMENTACIÓN:**

*“Un proyecto empresarial basado en un concepto de mejora continua tiene principio pero nunca fin”.*

La identificación de los distintos tipos de organizaciones jurídicas, sus ventajas y desventajas. Saber diferenciarlas, poder evaluar su situación económica y financiera, como así también la patrimonial. En cualquiera de los casos sabemos que es esencial la previa capacitación de aquellas personas que se encuentren vinculadas al mundo empresarial, como así también conozcan las herramientas que les permitan elegir la más adecuada para mejorar la competitividad de una empresa.

**INTEGRACIÓN**

Con la asignatura de:

- ✓ Contabilidad I y II: libro Diario, Libro Mayor y Libro de Inventarios y Balances; I.V.A.; Liquidación de sueldos.
- ✓ Legislación Laboral: Liquidación de sueldos.
- ✓ Costos: determinación del costo en un proceso productivo.
- ✓

**OBJETIVOS**

GENERALES:

Que el alumno logre comprender la naturaleza de las relaciones jurídicas que surgen a partir de la existencia de organizaciones empresariales constituidas bajo uno de los tipos establecidos por el marco legal vigente.

ESPECIFICOS:

Reconocer las Uniones Transitorias de empresas como figuras novedosas en la legislación, que permiten comprender el valor de la investigación y producción de asociados.

Identificar la diferencia entre una sociedad civil y una sociedad comercial.

Distinguir los distintos tipos societarios establecido por la ley 19550.

Elaborar contratos de constitución para cada tipo societario.

Realizar gestiones referidas a la vinculación de la organización con entes públicos, referidos al inicio de su existencia como sociedades comerciales.

Realizar gestiones referidas a la vinculación de la organización societaria con organismos impositivos, laborales y previsionales.

**PROGRAMA SINTETICO**

*Unidad I:La empresa. Clases de empresas. La empresa comercial. Sociedades Comerciales.*

*Unidad II:Sociedades Comerciales en particular: Sociedades de personas.*

*Unidad III:Sociedad de Responsabilidad Limitada.*

*Unidad IV:Sociedad Anónima.Unión transitoria de empresas.Cooperativas.*

**PROGRAMA ANALITICO**

Unidad I:

La empresa. Concepto. Finalidad o fin de la empresa. Clases de empresas. La empresa comercial. Características.

Clasificación. Organización. Sociedades Comerciales. Existencia. Contrato. Elementos. Sociedades Irregulares. Derechos y obligaciones de los socios. Administración y Gobierno de las sociedades. Transformación. Fusión. Disolución y Liquidación.

#### Unidad II:

Sociedades Comerciales en particular: Sociedades de personas.

Sociedad Colectiva: concepto, denominación, administración: indistinta y conjunta, mayoría.

Sociedad en Comandita Simple: concepto, denominación, aportes, administración y representación. Socio Comanditario: prohibiciones, actos autorizados.

Sociedad de Capital e Industria: concepto. Responsabilidad de los socios. Nombre, administración y responsabilidad, beneficios.

Sociedad accidental o en participación: concepto, socio gestor, socios no gestores, administración.

Apertura de libros. Distribución de Resultados en todos los tipos.

#### Unidad III:

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Concepto y características. Constitución, contrato, denominación social. Aportes. Objeto social. Administración y representación. Órganos sociales. Asambleas. Gerencia. Fiscalización. Cese y finalización de las SRL. Tratamiento contable. Procedimiento impositivo, laboral y previsional.

#### Unidad IV:

Sociedad Anónima: Concepto y características. Administración y representación. Fiscalización, Reforma estatutaria. Modificaciones del capital. Cese o finalización de la sociedad. Tratamiento contable. Procedimiento impositivo, laboral y previsional.

Unión transitoria de empresas: concepto, características. Cooperativas. Concepto, generalidades.

### **METODOLOGÍA:**

Se desarrollarán los temas teóricos propuestos por el programa acompañados por casos prácticos que serán resueltos por el alumno y que permita una adecuada comprensión de los problemas y su resolución a través de las herramientas que nos proporciona el estudio de la ley de sociedades comerciales.

El desarrollo de la cátedra se ajustará a partir de las características de los diferentes grupos de alumnos, considerando sus distintos niveles de conocimientos, participación e intereses personales. Este proceso de aprendizaje será entendido como un proceso de conocimiento crítico y colectivo, que se desarrollará mediante un dialogo permanente entre los estudiantes y el docente. Se pondrá énfasis en la idea de proceso y comparación, de modo que los alumnos puedan asociar, integrar y fijar los hechos estudiados, buscando el nexo causal interno que permita comprender y explicar a unos y otros.

### **EVALUACIÓN:**

La regularidad de la materia se obtendrá mediante un 80% de la asistencia.

La materia se desarrollará en dos niveles:

1) una secuencia de clases teóricas en la que se articularán los distintos conocimientos, observándose los elementos de continuidad y cambios presentes en los mismos, su dinámica y rasgos conceptuales.

2) La presentación de un trabajo práctico: que a través del análisis de casos puntuales se pueda conocer, aprender y aplicar lo investigado y estudiado.

3) Se aprobará la asignatura a través de un examen final, previa aprobación con **5 (cinco)** como mínimo, de un trabajo práctico en una primera instancia para regularizarla.

### **BIBLIOGRAFÍA:**

Régimen de Sociedades Comerciales Ley 19550, y sus modificatorias. Edit. Astrea.

Todo Sociedades SRL. Juan Nahás y otros. Edit. Consultora. 2000.

Todo Sociedades Anónimas. Juan Nahás y otros. Edit. Consultora. 2000.

Nuevo Régimen de sociedades comerciales. Edit. Astrea.

Todo Sociedades Colectiva, Accidental, UTE. Juan Nahás y otros. Edit. Consultora. 2000.

## CRONOGRAMA:

La cátedra se divide en dos partes, una teórica y otra práctica, que se desarrollan en forma paralela e interrelacionadas entre sí.

Agosto: *Parte Teórica:* La empresa. Concepto. Finalidad o fin de la empresa. Clases de empresas. La empresa comercial. Características. Clasificación. Organización. Sociedades Comerciales. Existencia. Contrato. Elementos. Sociedades Irregulares. Derechos y obligaciones de los socios. Administración y Gobierno de las sociedades. Transformación. Fusión. Disolución y Liquidación.

*Parte práctica:* Analizar la creación de una sociedad. Estudio de mercado. Surgimiento de la idea. Elección del tipo de sociedad a desarrollar según las características del objeto social.

Septiembre: *Parte Teórica:* Sociedades Comerciales en particular: Sociedades de personas.

Sociedad Colectiva: concepto, denominación, administración: indistinta y conjunta, mayoría.

Sociedad en Comandita Simple: concepto, denominación, aportes, administración y representación. Socio Comanditario: prohibiciones, actos autorizados.

Sociedad de Capital e Industria: concepto. Responsabilidad de los socios. Nombre, administración y responsabilidad, beneficios.

Sociedad accidental o en participación: concepto, socio gestor, socios no gestores, administración.

Apertura de libros. Distribución de Resultados en todos los tipos.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Concepto y características. Constitución, contrato, denominación social. Aportes. Objeto social. Administración y representación. Órganos sociales. Asambleas. Gerencia. Fiscalización. Cese y finalización de las SRL. Tratamiento contable. Procedimiento impositivo, laboral y previsional.

*Parte práctica:* Documentación necesaria para la creación de la sociedad. Formularios. Estatuto social.

Octubre: *Parte Teórica:* Sociedad Anónima: Concepto y características. Administración y representación. Fiscalización, Reforma estatutaria. Modificaciones del capital. Cese o finalización de la sociedad. Tratamiento contable. Procedimiento impositivo, laboral y previsional.

*Parte práctica:* Empresa en marcha.

Noviembre: *Parte Teórica:* Unión transitoria de empresas: concepto, características. Cooperativas. Concepto, generalidades.

*Parte práctica:* Exposición.

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCION DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO: 2º AÑO – 2º CUATRIMESTRE*

*ASIGNATURA: “NOCIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL”* COD:EP214

*PROFESORES: T: LIC. VALERIA TANGA*  
*T: LIC. MARIELA CURCHO*

*AREA: ADMINISTRACIÓN*

*BLOQUE CURRICULAR: COMERCIALIZACIÓN*

*AÑO LECTIVO: 2012*

*PLAN DE ESTUDIOS: 1999*

*REGIMEN: CUATRIMESTRAL*

*CARGA HORARIA SEMANAL: 6 HS. - 96 HS.*

**FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA**

En el contexto actual, donde los mercados se encuentran extremadamente globalizados e interrelacionados, es impensable que una carrera que busca formar profesionales que se desempeñen en el ámbito empresarial no cuente con contenidos relacionados con el comercio exterior.

La asignatura Nociones de Comercio Internacional capacita al profesional a detectar posibilidades de inserción internacional de la empresa, o a perfeccionar procesos ya iniciados.

Conocedor de los procesos funcionales, será capaz de generar e implementar acciones productivas para el mercado externo o en su caso evaluar el suministro internacional como una posibilidad de facilitación de gestión.

**INTEGRACIÓN (VERTICAL Y HORIZONTAL)**

Si bien la materia no es correlativa con ninguna otra del plan de estudios, se nutre de los conocimientos adquiridos en las mismas, requiriendo conocimientos previos básicos de economía, administración y comercialización.

La asignatura incorpora vocabulario y conceptos nuevos pero a su vez refuerza e integra lo desarrollado durante la carrera permitiéndole al alumno tener una visión integral de la empresa.

**OBJETIVOS**

- ✓ Adquisición por parte del alumno de las nociones y conceptos inherentes a la operatoria internacional
- ✓ Lograr que el profesional evalúe al comercio exterior como una herramienta fundamental dentro de las políticas empresariales.
- ✓ Comprender la forma y consecuencias de las transacciones internacionales.
- ✓ Comprender los procesos de gestación en el ámbito internacional para poder obrar en consecuencia.
- ✓ Capacidad de discernir situaciones de necesidad de exportación y/o suministro externo.

**PROGRAMA SINTÉTICO**

*Unidad N° I: Introducción al Comercio Internacional*

*Unidad N° II: Importación*

*Unidad N° III: Exportación*

*Unidad N° IV: Comercialización Internacional*

*Unidad N° V: Métodos de pago internacional*

*Unidad N° VI: Transporte Internacional*

*Unidad N° VII: Organismos Económicos Internacionales*

**PROGRAMA ANALÍTICO**

**UNIDAD N° I: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL**

Introducción al comercio internacional. Partes Intervinientes en los Negocios Internacionales. Componentes de la Política de Comercio Exterior.

**UNIDAD N° II: IMPORTACIÓN**

Conceptos: Mercadería, Territorio Aduanero, Origen y Procedencia. Destinaciones de importación. Base imponible. Incoterms.

### *UNIDAD N° III: EXPORTACIÓN*

Conceptos Básicos. Destinaciones de Exportación. Clasificación de Exportaciones. Estímulos a la Exportación. Beneficios a la Exportación

### *UNIDAD N° IV: COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL*

Definición. Planificación de la Comercialización Internacional. Condicionantes de la Comercialización Internacional. Etapas en el desarrollo de la comercialización internacional. Estrategias de Inserción Internacional. Plan de Exportación

### *UNIDAD N° V: MÉTODOS DE PAGO INTERNACIONAL*

Concepto. Tipos. Enumeración. Carta de Crédito. Cobranza

### *UNIDAD N° VI: TRANSPORTE INTERNACIONAL*

Conceptos Básicos de la Teoría Económica del Transporte.

### *UNIDAD N° VII: ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES*

Organización de las Naciones Unidas

### **METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE**

Los temas serán desarrollados íntegramente en clase. En determinados casos, se proporcionará al alumno material escrito para la ampliación de los mismos.

Se procurará el intercambio de ideas sobre los aspectos desarrollados, con la ayuda de material de apoyo como artículos periodísticos.

Las clases teóricas serán instruidas en gran parte con cuadros sintéticos y de fácil visualización, haciendo uso de presentaciones en ppt.

Se promoverá el trabajo en grupo, y las formas orales de evaluación y seguimiento.

### **EVALUACIÓN**

Durante el año lectivo se prevén tests de seguimiento orales, bajo la modalidad libro abierto, a fin de constatar el entendimiento de los temas desarrollados así como también la consistencia de los apuntes y material de estudio.

Se requerirá para dar por aprobada la materia:

*Alumnos Regulares:* son requisitos para la regularización de la materia:

Contar con la asistencia establecida

*Tipos de Evaluación:*

*Alumnos Regulares:* Examen final oral.

*Alumnos Libres:* La evaluación será por **examen escrito eliminatorio** que dará derecho al **oral**.

### **BIBLIOGRAFÍA**

*DISPONIBLE EN BIBLIOTECA*

- Ley 22.415 . Código Aduanero
- Como Exportar e Importar. *Autor: Aldo Fratalocchi*
- Negociación y contratación internacional. *Autor: Juan Luis Colaiácovo*
- La financiación del Comercio y los Negocios Internacionales - *Autores: Carlos Eduardo Morena y Rubén Daniel Avaro.*
- Principios de Comercio Internacional. *Autor: Carlos Ledesma.*
- Cómo exportar e importar. Cálculo del costo y del precio internacional. *Aldo Fratalocchi*
- Introducción al comercio exterior. *Félix Héctor Arese*
- Legislación del comercio exterior. *Rogelio Martínez Vera*
- Material didáctico suministrado por la cátedra.

## CRONOGRAMA

Detallar las actividades curriculares en forma semanal.

<b>Clase</b>	<b>Contenidos</b>	<b>Actividades</b>	<b>Bibliografía</b>
1	Unidad I. Introducción al Comercio Internacional	Mind Mapping Desarrollo del tema Artículos periodísticos	Ley 22.415 Bibliografía sugerida en Punto 9
2	Unidad I. Política Monetaria		
3	Unidad I. Política Promocional		
4	Unidad I. Política Comercial		
5	Unidad II. Importación		
6	Unidad II. Importación		
8	Unidad III. Exportación	Mind Mapping Desarrollo del tema Artículos periodísticos	Ley 22.415 Bibliografía sugerida en Punto 9
9	Unidad III. Exportación		
10	Unidad VII. Organismos Internacionales		
11	Unidad VI. Transporte Internacional		
12	Unidad V. Métodos de Pago Internacional		
13	Unidad V. Métodos de Pago Internacional		

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO: 2° – 2° CUATRIMESTRE*

*ASIGNATURA: “LEGISLACIÓN IMPOSITIVA”*      COD:EP215

*PROFESOR: T: CR. MARCELO PAGANI*

*AÑO LECTIVO: 2012*

*PLAN DE ESTUDIOS : 1999*

*RÉGIMEN: CUATRIMESTRAL*

*CARGA HORARIA SEMANAL. 6 HS – 96 HS*

**FUNDAMENTACION:**

La asignatura procura dotar al futuro técnico de comprensión teórica y practica del Sistema Tributario Argentino, su naturaleza e impacto, poniendo especial énfasis en los impuestos cuya utilización en la vida practica se acerque mas al eje establecido por la orientación dada. Se procura formarlo en las formas de solucionar los cambios permanentes en la Legislación Impositiva Argentina, sosteniendo que los conceptos teóricos son los que sientan los conceptos de las bases en las interpretaciones de esos cambios.

**INTEGRACIÓN VERTICAL Y HORIZONTAL**

La asignatura interactúa con las restantes de la curricula, habida cuenta que la materia impositiva está relacionada con todo proceso de constitución, creación y gestión de una empresa

**OBJETIVOS:**

*GENERALES*

- Identificación del sistema Impositivo en general y de los impuestos provinciales y nacionales en particular.
- Resolución de casos prácticos - impositivos.
- Realización de gestiones referidas a la vinculación de la organización con entes públicos o privados.
- Curiosidad por conocer el marco teórico-practico en la realidad impositiva
- Uso cuidadoso y responsable de los materiales que utiliza para su aprendizaje.
- Curiosidad por conocer los modelos organizacionales de los diferentes organismos en materia económica mundial.

*ESPECIFICOS*

Opere las diferentes técnicas del Régimen impositivo

Distinga las distintas clases de impuesto y su operatoria

Use correctamente los Formularios de cada uno de los impuestos y/o tasas

Valore el correcto cumplimiento de las normas impositivas

Reconozca las obligaciones de cada miembro de la comunidad en el pago de sus impuestos

Asesore con precisión y claridad, con relación a las normas y prácticas impositivas

**PROGRAMA SINTETICO**

*El Estado y el Gasto Público*

*Impuesto al Valor Agregado*

*Impuesto a las Ganancias.*

*Tasa general Municipal:*

*Impuesto sobre los bienes Personales.*

**PROGRAMA ANALITICO**

UNIDAD I: Nación estado. Gasto publico. Recursos. Presupuesto. Recursos originarios y derivados. Tributo.

Concepto. Clasificación. Clasificación de impuestos. Directos e indirectos

Reales y Personales. Generales y especiales. Principios de imposición. Efectos de la imposición.

UNIDAD II: Impuesto al Valor agregado: (IVA). Definición del Iva. Objeto. Venta según la Ley del IVA. Sujeto.

Hecho imponible. Exenciones. Base imponible. Débito fiscal y crédito fiscal. Responsables no inscriptos.



Alicuotas. Periodo Fiscal. Liquidación del gravamen. Casos prácticos.

UNIDAD III: Impuesto a las Ganancias. Sujeto. Organismo Fiscalizador. Fuente. Concepto de Ganancias. Determinación de la Base imponible. Exenciones. Ganancias provenientes de los componentes de la Soc. Conyugal. Ganancia de los menores de edad. Categorías: Primera, Segunda, Tercera y Cuarta. Deducciones: Personales, Generales y especiales de las cuatro categorías. Tasa de impuesto para persona física y suc. indivisas. Alicuota para Soc. de Capital. Casos prácticos

UNIDAD IV Tasa general Municipal: Concepto. Alicuota. Impuesto a los ingresos Brutos. Concepto. Entes Recaudadores. Hecho Imponible. Contribuyentes. Tasas. Liquidación y pago. Inicio de Actividades. Exentos Base imponible. Casos prácticos.

UNIDAD V: Impuesto sobre los bienes Personales. Sujeto. Patrimonio de los componentes de la Soc. Conyugal. Bienes situados en el país. Bienes situados en el exterior. Exenciones. Valuaciones. Mínimo exento.

### **METODOLOGIA**

Se trabaja en clases presenciales de carácter teórico prácticas, y en todo momento el docente hace referencias a ejemplos prácticos de actualidad a los efectos de dar enfoque eminentemente práctico a los contenidos

### **EVALUACIÓN:**

Se aprobará la asignatura a través de un examen final práctico teórico,

### **BIBLIOGRAFÍA:**

Legislación Fiscal, teórica y práctica impositiva  
Código Fiscal de la Prov. de Entre Ríos  
Textos de las diferentes Leyes Impositivas.

### **CRONOGRAMA**

Se trataran los temas mencionados anteriormente en el contenido temático, haciendo hincapié en los aspectos fundamentales que a mi criterio ameriten una mayor profundización de los contenidos

En principio cada clase corresponde a una semana de clases

Clase 1: unidad 1

Clase 2: unidad 2 teóricos

Clase 3: Unidad 2 teórico

Clase 4: Unidad 2 practico

Clase 5: Unidad 2 practico

Clase 6: ejercitación integral unidad 2

Clase 7: unidad 3 teóricos

Clase 8: unidad 3 teóricos

Clase 9: Unidad 3 practico

Clase 10: Unidad 3 practico

Clase 11: ejercitación integral unidad 3

Clase 12: Unidad 4

Clase 13: Unidad 5



**UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN DEL URUGUAY**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA: TECNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA**

*CURSO: 2º AÑO – 2º CUATRIMESTRE*

*ASIGNATURA: “ORGANIZACIÓN Y GESTION DE PYMES”*

COD:EP217

*PROFESOR T: CR. Julio PATRIARCA*

*AREA: ADMINISTRACIÓN*

*BLOQUE CURRICULAR: PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS*

*AÑO LECTIVO. 2012*

*PLAN DE ESTUDIOS: 1999*

*RÉGIMEN: CUATRIMESTRAL*

*CARÁCTER: OBLIGATORIA*

*CARGA HORARIA SEMANAL: 6 HS – 64 HS*

### **FUNDAMENTACIÓN**

La materia organización y Administración de Pymes posibilita una mejor formación teórico-práctica, un desarrollo interdisciplinario y formación en investigación.

El alumno a través de la actualización y la motivación, aplica los conocimientos teórico-práctico adquiridos durante el transcurso de la carrera para poder afrontar los desafíos que le esperan, con la solidez que las circunstancias actuales y las transformaciones le exigen.

De esta manera puede realizar una visualización general de todas las áreas que conforman una Pyme y poder concluir con sentido crítico sobre diferentes cuestiones que pueden mejorarse o desarrollarse dentro de los planes de acción.

### **INTEGRACION HORIZONTAL Y VERTICAL**

Dado que la asignatura implica el desarrollo de una Tesina que involucre el análisis de una Pyme o un Plan de Negocio, la materia se encuentra integrada con todas las Asignaturas de la carrera razón por la cual tiene vinculación horizontal y vertical con todas las materias de su plan de estudios.

### **OBJETIVOS**

#### *GENERALES*

Que el alumno logre:

- ✓ Fomentar el espíritu de investigación
- ✓ Vincular los conceptos teóricos con la práctica, involucrándose en su tarea.
- ✓ Analizar las distintas áreas de una pyme y sus interrelaciones dentro de la empresa.
- ✓ Interpretar las áreas de la elaboración de un plan de negocio.
- ✓ Resolver temas que surgen de la actividad real de una pyme
- ✓ Adquirir confianza en su propia capacidad de emprender.
- ✓ Fomentar la relación con otras cátedras.

#### *ESPECIFICOS*

Que el alumno logre:

Organizar y gestionar una pyme

Relacionar la información

Vincular las diferentes áreas de una pyme

Analizar y verificar los resultados

### **METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA**

La asignatura se desarrollará mediante la siguiente metodología:

Se realiza exposición en clase de diferentes temas teórico práctico relacionado con las áreas de una pyme

Se analizan los aspectos relacionados con una pyme en relación con: Emprendedores, Recursos Humanos, Estrategia, Estructura, Marketing, Plan de negocios.

Diálogo y debate con los alumnos y análisis de casos teóricos-prácticos.

Resolución de casos prácticos, análisis de un video y exposición de trabajos grupales.

Los alumnos deberán elaborar una “Tesina” y se asume el rol de profesor-guía a los efectos de lograr en el proceso de enseñanza-aprendizaje la participación del alumno que de esta manera asume una actitud proactiva.

La forma de desarrollo de la tesina es la siguiente:

- Se divide a los alumnos en grupos, no menores de dos ni mayores de cinco, los que deberán confeccionar un trabajo escrito de “Tesina” basada en temas propuestos por el titular de la cátedra o en Empresas que el alumno elija. En esta tarea deberán aplicar los conocimientos teórico-práctico adquiridos a lo largo de la carrera.
- Se trata de lograr relaciones directas con empresas de la comunidad o de la zona a través de visitas y entrevistas para incorporar al trabajo.
- Cada grupo puede consultar en forma permanente a la cátedra. Además se realizan reuniones plenarias mensuales donde cada grupo expone sobre su producción mensual, se plantean las dificultades, se comentan las experiencias y se analiza el avance de la tarea dentro de los plazos estipulados. Los plenarios son informales, sin orden establecido, sentándose en círculo para facilitar la comunicación. En general el trabajo de los plenarios mensuales consiste en la exposición del desarrollo del trabajo, el debate con los integrantes de todos los grupos con la cátedra, analizando las conclusiones.

### EVALUACIÓN

El trabajo es expuesto en un plenario final a realizarse al fin del cuatrimestre, obteniendo el alumno una nota individual que surge del trabajo y de la participación teórico-práctica durante las clases. Si el grupo no aprueba tendrá la posibilidad de una evaluación recuperatoria dentro de los quince días siguientes.

En esta evaluación se toma en cuenta la calidad del trabajo presentado, utilizando en su presentación todos los recursos de apoyo que estimen necesarios (pizarrón, gráficos, filmas, carteles, proyecciones etc) con dominio de las mismas. El trabajo se presentará además en carpeta.

Del comité evaluador formará parte el titular de la cátedra y podrán participar profesores invitados.

### BIBLIOGRAFÍA

Teniendo en cuenta que la asignatura abarca temas de diferentes materias dictadas a lo largo de la carrera y que su función es esencialmente integradora, se utilizará la bibliografía relacionada con lo anteriormente expuesto incluyendo información actualizada en diarios, revistas especializadas etc.

### CRONOGRAMA

Detallar las actividades curriculares en forma semanal.

Clase	Contenidos	Actividades
1	Emprendedores. Procesos	Exposición y resolución de Casos
2	Análisis Estratégico. Visión. Misión	Exposición y resolución de Casos
3	Valores. Responsabilidad Social Empresaria	Exposición y resolución de Casos
4	Herramientas Estratégicas	Exposición y resolución de Casos
5	Organización Jurídica	Exposición y resolución de Casos
6	Estructura organizativa	Exposición y resolución de Casos
7	Organigramas	Exposición y resolución de Casos
8	Organización de recursos humanos	Exposición y resolución de Casos
9	Película sobre recursos humanos	Exposición y resolución de Casos
10	Debate sobre la película	Exposición y resolución de Casos
11	Análisis Comercial. Marketing	Exposición y resolución de Casos
12	Técnicas de procesos creativos	Exposición y resolución de Casos
13	Análisis Económico Financiero	Exposición y resolución de Casos
14	Plan de Negocios	Exposición y resolución de Casos
15	Entrevista a representantes de una pyme	Exposición y resolución de Casos
16	Evaluación Trabajos	Evaluación
17	Presentación de Tesina	Evaluación

