

INSTITUTO DE DESARROLLO ECONÓMICO E INNOVACIÓN

Año: 2020



Universidad Nacional de Tierra del Fuego,
Antártida e Islas del Atlántico Sur.

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA:
Administración Aplicada (4.3.4)

CÓDIGO: 4.3.4
AÑO DE UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS:
4 año
FECHA ULTIMA REVISIÓN DE LA ASIGNATURA:
2020-04-06
CARRERA/S: Contador Público V4,

CARÁCTER: CUATRIMESTRAL (1ro)
TIPO: OBLIGATORIA
NIVEL: GRADO
MODALIDAD DEL DICTADO: PRESENCIAL (EN LÍNEA)
MODALIDAD PROMOCION DIRECTA: SI
CARGA HORARIA SEMANAL: 8 HS
CARGA HORARIA TOTAL: 128 HS

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellido	Cargo	e-mail
Gerardo Guillermo Pedemonte	Adjunto - Responsable de cátedra	gpedemonte@untdf.edu.ar
Alejandro Agustín Barrozo Marte	Asistente Principal	abarrozo@untdf.edu.ar
Luciana Alejandra Paz	Asistente de Primera	lpaz@untdf.edu.ar
Fabián Walter Pastorino	Adjunto (Ushuaia)	fpastorino@untdf.edu.ar
Gustavo Jesús Colmena Vidal	Adjunto (Río Grande)	gjcolmenavidal@untdf.edu.ar

1. FUNDAMENTACION

La asignatura se encuentra en el cuarto año de la carrera de contador público y articula la administración general con el área funcional que administra los recursos humanos, la comercialización y la producción, proponiendo un espacio de aprendizaje donde el estudiante integre problemáticas de cada una de estas unidades funcionales, y comprenda la necesidad e importancia del desarrollo de un verdadero trabajo en equipo.

En forma introductoria se aplican conceptos de la administración general que se utilizan para fundamentar la materia, promoviendo el pensamiento crítico que conciba a la organización como un sistema coordinado, como así también se desarrollan aspectos vinculados al diseño de organizaciones y al proceso de dirección estratégico, remarcando la relevancia que tienen las comunicaciones y el estilo de liderazgo.

Es fundamental que el alumno, además de comprender la razón de ser de cada una de las unidades funcionales tratadas, reconozca el grado de interrelación existente entre las ellas, con la finalidad de que dimensione el impacto que tiene la toma de decisiones de cada área funcional y

la relevancia que tiene un generalista respecto a los especialistas.

El alumno deberá estar en condiciones de desarrollar un marco teórico de los temas abordados en el programa de la materia para luego constatarlo con la realidad observada en una organización, por ello resulta imprescindible desarrollar un trabajo de campo en una empresa local, con la finalidad de arribar a un diagnóstico preliminar que le permita articular propuestas de mejoras debidamente fundamentadas.

A partir del enfoque sistémico de la organización el futuro profesional podrá contar con el conocimiento adecuado para interactuar con los referentes de las distintas áreas funcionales que conformen la organización, preparando al alumno para que en el quinto año de la carrera pueda enfocar adecuadamente la asignatura "Administración Financiera".

La materia trata los contenidos mínimos establecidos en la Resolución N° 320/2013 - Anexo IV, con una carga horaria semanal de 8 horas que totalizan 128 horas en la cursada, permitiendo desarrollar las siguientes funciones:

- La función de personal. Política de Personal. Conducción del personal. Modos de gestión y participación. Enfoques psicociológicos. Dinámica de grupos. Relaciones humanas y laborales. Son abordados en el módulo III que comprende las unidades 5 y 6.
- La función de producción. Sistemas de producción. Diseño del producto y del proceso. Estudios del trabajo. Equipos y materiales. Políticas de stock y dirección de materiales. Carga y programación. Lanzamiento. Control de avance de obra y de calidad. Son tratados en el módulo IV donde se desarrollan las unidades 7 y 8.
- La función de comercialización. Decisiones en comercialización. Modelos de comportamiento. Estudios de mercado. Variables controlables y no controlables. Son desarrollados en el módulo II que comprende las unidades 3 y 4.
- Asimismo, en forma previa, en el módulo I se desarrollan las unidades 1 y 2, que fundamenta el enfoque sistémico de la organización para facilitar la interrelación de cada una de las unidades subsiguientes.

METODOLOGÍA DE CLASES

La materia se desarrollará mediante clases teóricas y prácticas. En las clases teóricas se tratan conceptos básicos que sirven como fundamento para comprender los diferentes puntos del programa, procurando establecer relaciones entre las áreas funcionales que componen las organizaciones.

Para el desarrollo de las clases teóricas se utilizarán distintos materiales de apoyo, entre los cuales se destacan: presentaciones en plataformas digitales, vídeos, artículos de revistas y notas de actualidad.

Cada punto del programa servirá como base para que los alumnos profundicen los diferentes temas en la bibliografía recomendada.

Las clases podrán ser enriquecidas mediante aportes de invitados que desarrollen temáticas relacionadas con su especialidad.

Los espacios prácticos estarán destinados a fortalecer la articulación de los conceptos teóricos

adquiridos y se basarán en el análisis de casos, ejercicios prácticos e investigaciones de campo.

El trabajo de campo realizado sobre una empresa local servirá para que los estudiantes relacionen el material teórico con la observación de las prácticas aplicadas e integren los diferentes temas abordados durante el dictado de la materia, promoviendo el trabajo en equipo.

En las clases se fomentará la participación de los estudiantes, destacando la importancia del aprendizaje grupal mediante el intercambio de opiniones y experiencias.

Durante el período de cursado se utilizará la tecnología disponible: plataforma de alojamiento de archivos digitales, aula virtual u otras herramientas que faciliten la adecuada comunicación y coordinación respecto al grado de avance.

2. OBJETIVOS

a) OBJETIVOS GENERALES

El propósito fundamental de este espacio curricular es que el estudiante comprenda el funcionamiento de las organizaciones en base de un enfoque sistémico, que le permita articular sus partes componentes a partir de un marco teórico que pueda ser contrastado con la realidad empresarial mediante la observación y formular propuestas de mejoras que se vean plasmadas en un trabajo de campo.

Resulta deseable que el alumno logre relacionar la asignatura con otras disciplinas de la carrera, articulando los distintos contenidos tanto en forma horizontal como vertical, desarrollando un espíritu crítico que le permita debatir ideas y desplegar un diagnóstico organizacional.

Asimismo, el futuro profesional debe poseer el conocimiento adecuado para interactuar con diversos especialistas dentro de una organización, aprendiendo a trabajar en equipo, fomentando un adecuado espíritu de colaboración e integración.

Se debe desarrollar las capacidades para identificar e interpretar realidades complejas propias de la administración en el ámbito del ejercicio profesional, incentivando su capacidad creativa e innovadora.

Se procura reconocer la estrecha relación existente entre las estrategias organizacionales y los resultados obtenidos, creando conciencia sobre la responsabilidad social de las organizaciones en general y de sus administradores en particular.

b) OBJETIVOS ESPECIFICOS

Reconocer la misión y visión en una organizacional, detectando cuáles son las necesidades esenciales que se procuran satisfacer.

Evaluar estructuras efectivas que atiendan la razón de ser de una organización, diferenciando los distintos roles que revisten los directivos organizacionales en lo que se refiere a objetivos, responsabilidades y funciones.

Formar al alumno, creando una base conceptual que le permita plantear problemáticas vinculadas a la comercialización, la producción y los recursos humanos, mediante la aplicación de principios, conceptos y lenguaje apropiado que facilite la articulación de las técnicas y herramientas previstas por la administración para abordar cada objetivo en particular.

Revalidar el concepto de comercialización basado en una genuina orientación hacia el mercado, enfocando la satisfacción de necesidades sociales, comprendiendo cuál es el ámbito donde se aplica, evaluando su papel dentro de la planificación estratégica y destacando la importancia de involucrar a toda la organización en su conjunto.

Interpretar cuál podría llegar a ser el mercado meta en que la organización presente algún tipo de ventaja competitiva, creando una apropiada definición del producto, estableciendo una conveniente fijación de precios, aplicando una adecuada mezcla de herramientas promocionales y desarrollando adecuadamente los canales de distribución.

Reconocer los componentes esenciales de la administración de los recursos humanos, comprendiendo su importancia en el actual contexto global. Diferenciar los elementos esenciales del análisis y descripción de puestos. Identificar y relacionar los conceptos de capacitación y desarrollo de los recursos humanos y comprender la importancia de los diferentes métodos de evaluación de desempeño.

Comprender adecuadamente las interrelaciones del subsistema de producción con las restantes áreas funcionales. Reconocer la importancia de la tecnología aplicada en el diseño del producto y del proceso, los factores que podrían influir en las decisiones de localización y distribución de una planta, técnicas específicas de gestión de inventarios.

Evaluar y aplicar modelos y técnicas que permitan incrementar la eficiencia en la administración de los recursos materiales, atendiendo las características específicas del tipo de producción y los condicionantes internos y externos que podrían presentarse. Reconocer la importancia de los sistemas de gestión de la calidad.

3. CONDICIONES DE REGULARIDAD Y APROBACION DE LA ASIGNATURA

La evaluación se realiza durante el dictado del curso a través de las actividades propuestas por el equipo docente, entre las cuáles se incluye la discusión conceptual y la resolución de trabajos grupales basados en el desarrollo de estudios de casos y trabajo de campo. La evaluación es responsabilidad del docente a cargo de la materia, quien contará con la colaboración del equipo docente que desarrolla la materia.

Aprobación del régimen de cursada: los alumnos deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Presentación y aprobación de los trabajos prácticos presentados en clases.
- 2) Presentación, exposición y aprobación de un trabajo de campo.
- 3) Aprobación de los dos parciales con contenidos teóricos y/o prácticos, sobre la base de un cubrimiento mínimo del 60% de los contenidos y competencias evaluadas, sea en su instancia inicial o de recuperación. Para ello cada estudiante podrá acceder a instancias de recuperación de los exámenes parciales en caso de haber estado ausente en la evaluación o haya sido desaprobado. Si en este último caso desaprobara, tendrá derecho a una instancia de recuperación final de carácter integradora. Cumplidos estos requisitos el estudiante estará en condiciones de rendir el examen final de la asignatura.

La calificación final de la cursada será el promedio de las calificaciones obtenidas en las evaluaciones de los parciales aprobados y del trabajo de campo presentado como integración.

El Sistema de aprobación contempla:

a) Aprobación mediante el régimen de promoción sin examen final: los alumnos deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) La asistencia será acreditada con la realización del 60 % de las actividades obligatorias sincrónicas y asincrónicas que establezca el equipo docente de cada asignatura, ya sean foros,

trabajos prácticos, clases en línea, etc.

2) Aprobación de los dos parciales con calificación igual o superior a siete (7) puntos.

3) Demás requisitos a cumplir para la “Aprobación del régimen de cursada” (puntos 1 y 2).

b) Aprobación mediante examen final luego de aprobar el régimen de cursada: los estudiantes que hubiesen aprobado el régimen de cursado de la materia podrán rendir un examen final oral que tratará los contenidos teóricos de la asignatura ante una mesa examinadora constituida a tal efecto. Deberán obtener para ello una calificación igual o superior a 4 (cuatro) puntos.

c) Régimen para alumnos libres: no se admite la posibilidad de examen libre.

4. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Contenidos Mínimos - Resolución (R.O.) N°320-2013 (anexo IV)

La función de personal. Política de Personal. Conducción del personal. Modos de gestión y participación. Enfoques psicosociológicos. Dinámica de grupos. Relaciones humanas y laborales (Unidades 2, 5 y 6)

La función de producción. Sistemas de producción. Diseño del producto y del proceso. Estudios del trabajo. Equipos y materiales. Políticas de stock y dirección de materiales. Carga y programación. Lanzamiento. Control de avance de obra y de calidad (Unidades 7, 8 y 9)

La función de comercialización. Decisiones en comercialización. Modelos de comportamiento. Estudios de mercado. Variables controlables y no controlables (Unidades 3 y 4)

Módulo I: Sistema Organización

Unidad 1: Las organizaciones

Enfoque sistémico. Conceptos básicos según diferentes miradas subjetivas. Funciones básicas de la administración, organización formal e informal. Representación de una estructura. Enfoque de Henry Mintzberg, importancia de la tecnoestructura.

Unidad 2: La dirección estratégica

La misión de las organizaciones y la visión del estratega. Proceso de dirección estratégica. Importancia del generalista en un mundo de especialistas. Importancia de las comunicaciones efectivas, liderazgo, modos de gestión y participación.

Módulo II: Subsistema Comercialización

Unidad 3: Conceptos básicos de comercialización

La función de la comercialización. Relación entre necesidades, deseos y demanda. Vínculo entre producto, servicio y satisfacción. Relación entre costo, precio y valor. El Mercado. Diferentes orientaciones. Tipos. Modelo de estudio del comportamiento. Proceso de decisión de compra. Investigación de mercado. Segmentación de mercado. Blanco de mercado. Posicionamiento. Relación de la función con el plan estratégico.

Unidad 4: Herramientas y decisiones de comercialización

Mezcla de comercialización (las “4 P”). Producto (servicio): ciclo de vida, investigación y desarrollo, diferenciación. Precio: objetivos; métodos y estrategias. Promoción: proceso de comunicación; mezcla promocional. Plaza (canales de distribución), cadena de valor, funciones,

niveles. Integración de la estrategia comercial.

Módulo III: Subsistema Recursos Humanos

Unidad 5: Conceptos básicos de recursos humanos

Evolución de la función de personal. Principales desafíos. Ubicación dentro de la organización. Gestión de Personal. Relaciones humanas y laborales.

Unidad 6: Herramientas y decisiones en recursos humanos

Análisis y diseño de puestos: descripción y especificación de puestos. Reclutamiento de personal: fuentes, métodos. Proceso de selección de personal. Inducción en el puesto. Capacitación y desarrollo: evaluación de necesidades, plan de capacitación y desarrollo de los Recursos Humanos. Evaluación del desempeño: métodos. Integración con la estrategia general.

Módulo IV: Subsistema Producción u Operaciones

Unidad 7: Conceptos básicos de producción

Sistema de producción u operaciones: principales funciones y órganos. Problemática abordada. Características.

Unidad 8: Herramientas y decisiones en operaciones

Diseño de producto: relación entre las especificaciones y la función de comercialización. Diseño del proceso: tipos de flujos de los procesos. Programación de operaciones y medición del trabajo. Control de inventarios. Control de calidad. Relevancia de los sistemas de gestión de la calidad: relación con la tecnoestructura (Henry Mintzberg).

5. RECURSOS NECESARIOS

- Plataforma Digitales, Medios Informáticos: Dropbox, Zoom, Moodle

6. PROGRAMACIÓN SEMANAL

Semana	Unidad / Módulo	Descripción	Bibliografía
1	Unidad 1 - Módulo 1	Las organizaciones	Diseño de Organizaciones Eficientes - Henry Mintzberg - Cap. 1 y 8 a 12
2	Unidad 2 - Módulo 1	La dirección estratégica - Proceso	Dirección y Adm. Estratégicas - Thompson y Strickland - Cap. 1 a 4
3	Unidad 2 - Módulo 1	La dirección estratégica - Comunicación y Liderazgo	Dirección y Adm. Estratégicas - Thompson y Strickland y Notas de Cátedra
4	Unidad 3 - Módulo 2	Conceptos básicos de comercialización	Dirección de Marketing - Kotler y Keller - Cap. 1 y 2 - 6 y 8
5	Unidad 4 - Módulo 2	Herramientas y decisiones de comercialización	Dirección de Marketing - Kotler y Keller - Cap.12 - 14

6	Unidad 4 - Módulo 2	Herramientas y decisiones de comercialización	Dirección de Marketing - Kotler y Keller - Cap. 15 - 16
7	Unidad 4 - Módulo 2	Herramientas y decisiones de comercialización	Dirección de Marketing - Kotler y Keller - Cap.1 7-18-19
8	Unidades 1 a 4	Integración y evaluación parcial	
9	Unidad 5 - Módulo 3	Conceptos básicos de recursos humanos	Adm. Personal y Rec. Humanos - Werther y Davis - Cap. 1 y 2
10	Unidad 6 - Módulo 3	Herramientas y decisiones en recursos humanos	Adm. Personal y Rec. Humanos - Werther y Davis - Cap. 4-6 y 7
11	Unidad 6 - Módulo 3	Herramientas y decisiones en recursos humanos	Adm. Personal y Rec. Humanos - Werther y Davis - Cap. 9 y 10
12	Unidad 7 - Módulo 4	Conceptos básicos de producción	Adm. de Operaciones - Shoroeder - Notas de Cátedra
13	Unidad 8 - Módulo 4	Herramientas y decisiones en operaciones	Adm. de Operaciones - Shoroeder - Cap. 4 - 5 y 6
14	Unidad 8 - Módulo 4	Herramientas y decisiones en operaciones	Adm. de Operaciones - Shoroeder - Cap. 7 y 14
15	Unidades 5 a 8	Integración y evaluación parcial	

7. BIBLIOGRAFIA DE LA ASIGNATURA

Autor	Año	Título	Capítulo/s	Lugar de la Edición	Editor / Sitio Web
Henry Mintzberg	2001	Diseño de Organizaciones Eficientes	1 y 8 a 12	ISBN 950-02-3640-0	El Ateneo
Philip Kotler y Kevin Keller	2014	Dirección de Marketing	1,2,6,8,12 y14 a 19	ISBN 978-607-32-1245-8	Pearson Prentice-Hall
Roger G. Schroeder	Edición Tercera	Administración de Operaciones	4 a 7 y 14	ISBN 970-100-088-9	McGraw-Hill
William B. Werther - Keith Davis	Edición Quinta	Administración de Personal y Recursos Humanos	1, 2, 4, 6, 7, 9 y 10	ISBN 970-10-0671-2	Mcgraw-Hill
Chiavenato Adalberto	2000	Introducción a la Teoría General de la Administración	1 a 5	ISBN 970-102-786-8	Mcgraw-Hill
Martín Osar Adlet	2004	Producción y Operaciones	1, 5, 6, 9, 10, 13 a 16	ISBN 950-537-622-7	Macchi

Firma del docente-investigador responsable

VISADO		
COORDINADOR DE LA CARRERA	DIRECTOR DEL INSTITUTO	SECRETARIO ACADEMICO UNTDF
Fecha :	Fecha :	