

INSTITUCIÓN: **ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO N°43**

CARRERA: **TECNICATURA SUPERIOR EN GESTIÓN INDUSTRIAL**

ESPACIO CURRICULAR: **Sistemas de información para la gestión de empresas**

CAMPO DE LA FORMACIÓN: Formación específica

CURSO: **3º año**



CICLO LECTIVO: **2021**

PROFESOR/A:

LONGHI, Pablo Daniel

ASIGNACIÓN HORARIA: **3 hs semanales**

FORMATO: **Taller**

RÉGIMEN DE CURSADO: **anual**

PLAN DECRETO: N° 4199/15

!

INSTITUCIÓN: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO N°43 CARRERA: TECNICATURA

SUPERIOR EN GESTIÓN INDUSTRIAL

ESPACIO CURRICULAR: Sistemas de información para la gestión de empresas

CAMPO DE LA FORMACIÓN: Formación específica

CURSO: 3º año

CICLO LECTIVO: 2021

PROFESOR/A:

LONGHI, Pablo Daniel

ASIGNACIÓN HORARIA: martes de 18:00 a 20:00 hs.

FORMATO: Taller

RÉGIMEN DE CURSADO: anual

PLAN DECRETO: 4199/15

MARCO REFERENCIAL

Un sistema de información gerencial (SIG) tiene por finalidad poner a disposición de los gerentes la información confiable y oportuna que se necesite para facilitar el proceso de toma de decisiones y permitir que las funciones de planeación, control y operaciones se realicen eficazmente en la organización.

Los sistemas de información gerencial son una necesidad hoy en día, ya que las empresas manejan grandes cantidades de datos los cuales pueden ser analizados, de tal manera que se pueda encontrar información relevante para tomar diferentes cursos de acción. Los SIG forman parte de las estrategias corporativas, ya que la comunicación e información son de gran valor en las organizaciones.

Hoy en día, con los avances tanto en el hardware como en el software, todas las organizaciones cuentan con un sistema formal de información, el cual se basa en la informática; aunque también existe un sistema informal de información el que por ser informal tampoco deja de ser relevante.

Los sistemas de información se han convertido con el tiempo, en base a la concientización de los empresarios, en un elemento fundamental en la empresa que brinda ventajas comparativas con respecto a la competencia como una herramienta que respalda las estrategias empresariales de una organización.

En general, los sistemas de información tienen como objetivo: respaldar las operaciones empresariales, respaldar la toma de decisiones gerenciales y respaldar la ventaja competitiva estratégica y entre sus beneficios podemos nombrar: el acceso rápido a la información, la generación de informes e indicadores que permitan tomar decisiones correctivas y evitar la pérdida de tiempo en el procesamiento de la información para la toma de decisiones

PROPÓSITOS

- Capacitar al estudiante en los conocimientos básicos necesarios que permitan al estudiante aprender a utilizar sistemas de información informatizados.
- Favorecer la posibilidad de analizar diversos softwares para que el estudiante pueda conocer y ejecutar tareas de registración en sistemas informáticos utilizados por las empresas, a los fines de optimizar y sistematizar la carga de datos e información para la toma de decisiones.
- Capacitar técnicamente al estudiante, de forma práctica y dinámica, en uso de Sistemas de Gestión de la Información, específicamente en 2 software que se encuentran en el mercado: Tango Software y Husky Software.
- Dar a conocer los requerimientos de datos en materia de registración contable, incluyendo procesos tales como conversión a otra moneda, ajuste por inflación, resultado por tenencia, etc.
- Promover el conocimiento en lo referido a los procesos informatizados de ventas como la confección de facturas, administración de pedidos y generación automática del libro IVA y los asientos contables correspondientes, manejo de stock de mercaderías a través de facturaciones, confección de remitos y carga de comprobantes de compras.
- Instruir de forma práctica en el manejo de módulos de proveedores, carga de facturas de compra, manejo de cuentas corrientes.
- Concientizar en las ventajas de tener un sistema de producción acoplado un sistema de gestión

contable. Manejo de materias primas, órdenes de producción, manejo de stock de materias primas y productos terminados.

- Impartir los conocimientos básicos para el uso de software de contabilidad. Carga de un plan de cuentas. Carga de asientos. Generación del libro mayor y balance.
- Análisis de las nuevas tecnologías relacionadas al sector de desarrollo de software que pueden ser de utilidad en la vida profesional del técnico en gestión industrial

CONTENIDOS

Unidad 1: Sistemas de información gerenciales: La información como recurso estratégico. Los sistemas de información en los negocios. Sistemas de información, organizaciones y estrategia. Fundamentos de inteligencia de negocios. Administración del conocimiento. La información en la mejora en la toma de decisiones.

Unidad 2: Husky Gestión: Productos, Clientes, Ventas y cuentas corrientes, Proveedores, Compras y cuentas corrientes. Libros de IVA. Comisiones a vendedores. Cheques. Caja y Bancos. Exportación a Excel. Pedidos de Clientes. Órdenes de Compra a Proveedores.

Unidad 3: Husky Producción: Productos, Clientes, Ventas y cuentas corrientes. Manejo de Stock de materias primas y productos terminados. Consultas. Emisión de listados.

Unidad 4: Husky Contabilidad: Módulo contabilidad: Planes de cuentas. Carga de asientos. Mayores, balance de Sumas y Saldos, Libro Diario. Informes y reportes.

ACLARACIÓN: el diseño curricular de la materia sugiere el uso de Tango Software. En el caso de disponer de las licencias para su uso, el contenido de la unidad 2 será el siguiente.

Unidad 2: Tango Software: Módulo ventas: Parámetros Generales, alícuotas, tipos de asiento, talonarios, tipos de Comprobante, provincias, zonas, vendedores, transportes, definición de Listas de Precios de Venta, condiciones de Venta, clientes, perfiles de Facturación, actividades para Ingresos Brutos, actualización de Precios. Módulo compras: Parámetros Generales, proveedores, cuentas corrientes, conceptos de Compra, Condiciones de compra, tipos de asientos, talonarios, tipos de comprobantes, agrupación de Proveedores, definición de listas, actualización de precios, procesos periódicos, informes y consultas.

MARCO METODOLÓGICO

Se comenzará con clases teóricas de introducción a los sistemas de información gerenciales y al uso correcto y eficaz de la información como recurso estratégico de las empresas y organizaciones y sobre los beneficios de los sistemas de información en los negocios para la toma de decisiones y como elemento clave de las estrategias en todos los niveles de las empresas. Se analizarán casos en los que se vislumbra como la información incide en la mejora en la toma de decisiones.

Las clases prácticas estarán orientadas inicialmente a la instalación y parametrización de diversos tipos de sistemas de información. El primer sistema a estudiar será un sistema de gestión comercial. Se iniciará con la parametrización del mismo con la carga de productos, clientes y demás archivos maestros para luego seguir con el circuitos de cuenta corriente de clientes con sus módulos de ventas y cuentas corrientes, cobranzas y confección de recibos. Además la emisión de libros de IVA. Cheques. Caja y Bancos. También se verá el circuito de cuenta corriente de proveedores

El segundo software será para la gestión de producción es decir para empresas que fabriquen productos., analizando el control de materias primas, stock de materias primas y de productos terminados.

El último será un software de contabilidad, con la carga de planes de cuentas, carga de asientos. emisión de mayores, balance de Sumas y Saldos, Libro Diario. Informes y reportes.

Manejo de la virtualidad en el proceso de enseñanza –aprendizaje

Las herramientas y recursos que se utilizaran en este proceso serán:

- Classroom de Gmail
- Zoom o herramienta similar para el dictado de clases y grabación de instructivos para su utilización en tiempo diferido.

Las etapas para esta cátedra son las siguientes:

Etapa 1 – Confección del Classroom para la materia

Si bien esta cátedra ya disponía de un Classroom de años anteriores se procedió a la actualización de las claves de ingresos, matriculación de estudiantes y readaptación de material. Estas actualizaciones fueron las siguientes:

- Publicación de instructivos para la descarga de instaladores.
- Uso de encuesta en Classroom para corroborar la instalación de los software y casos particulares de problemas.
- Publicación de las consignas de los trabajos prácticos.
- Publicación de videos audiovisuales para el uso de los demos.
- Publicación de un trabajo de años anteriores para que sirva como guía para la presentación de todos los trabajos.

Etapa 2 – Publicación de trabajos prácticos y clases en línea

Se publicaran los siguientes trabajos prácticos:

- TP Nº 1: Instructivo Husky Gestión Comercial
- TP Nº 2: Instructivo Husky Gestión Producción
- TP Nº 3: Instructivo Husky Gestión Contabilidad

En esta etapa se deberá trabajar de manera individual con cada estudiante en el desarrollo y corrección de los trabajos prácticos que deberán ser realizados de manera individual. Se trabajará con consultas por Classroom o videoconferencia.

Etapa 3 – Promoción de la materia

Aquellos alumnos que hayan entregado y aprobado los trabajos en tiempo y forma tendrán podrán promocionar la materia y si el docente lo considera necesario se pedirá una defensa de los trabajos a través de videoconferencia.

Aquellos alumnos que hayan presentado los trabajos pero que deban hacer correcciones podrán presentarse a los turnos de exámenes previa corrección y aprobación de los trabajos. El docente podrá solicitar una videoconferencia para la defensa de los trabajos realizados.

CRONOGRAMA

Unidad 1

Abril - Semana 1: La información como recurso estratégico. Los sistemas de información en los negocios

Abril - Semana 2: La información en la mejora en la toma de decisiones.

Unidad 2

Abril - Semana 3: Carga de Productos, Clientes, y otros archivos maestros.

Abril - Semana 4: Proceso de ventas y cuentas corrientes

Mayo - Semana 1: La información como recurso estratégico. Los sistemas de información en los negocios

Mayo - Semana 2: La información en la mejora en la toma de decisiones.

Mayo - Semana 3: Carga de Productos, Clientes, y otros archivos maestros.

Mayo - Semana 4: Proceso de ventas y cuentas corrientes

Junio - Semana 1: Cuenta corrientes de proveedores.

Junio - Semana 2: Cuenta corrientes de proveedores.

Unidad 3

Junio - Semana 3: Sistema de producción. Conceptos

Junio - Semana 4: Sistema de producción. Carga de MP.

Julio - Semana 1: Sistema de producción. Carga de productos terminados.

Agosto - Semana 1: Sistema de producción. Carga de órdenes de producción.

Agosto - Semana 2: Control de stock MP

Agosto - Semana 3: Facturación

Agosto - Semana 4: Cuenta corrientes y cobranzas

Septiembre - Semana 1: Control de stock de productos terminados.

Unidad 4

Septiembre - Semana 2: Sistema contabilidad: Configuración de la empresa.

Septiembre - Semana 3: Sistema contabilidad: Planes de cuentas

Septiembre - Semana 4: Sistema contabilidad: Carga de asientos
Octubre - Semana 1: Sistema contabilidad: Mayores, balance de Sumas y Saldos,
Octubre - Semana 2: Sistema contabilidad: Libro Diario.
Octubre - Semana 3: Sistema contabilidad: Libro Diario. Informes y reportes.
Octubre - Semana 4: Sistema contabilidad: Análisis de los distintos módulos estudiados.

MODALIDADES DE CURSADO

taller

EVALUACIÓN

Para regularizar los alumnos deberán:

Tener un mínimo de 75% de asistencia a clases durante el tiempo que dure la cursada. Para el alumno que presente certificado de trabajo y/o se encuentre en otras situaciones excepcionales, debidamente comprobadas, el mínimo es de 50% de asistencia. Las asistencias se computan en forma cuatrimestral.

Presentación de los trabajos prácticos (Instructivos sobre el uso de los softwares)

Trabajos prácticos: confección de 3 instructivos sobre el uso de los softwares

- Circuito de cuenta corriente de clientes. Sistema Husky gestión
- Manejo de Stock de materias y productos terminados. Sistema Husky Producción o Tango Gestión.
- Sistema de contabilidad. Husky contabilidad.

Para aprobar los alumnos deberán:

- Someterse a un EXAMEN FINAL INTEGRADOR para la defensa de los trabajos realizados en clase. EL mismo se aprueba con 6(seis), en el caso de obtener una nota menor el estudiante tiene dos turnos de exámenes inmediatos y consecutivos al finalizar el cursado para rendir; en caso de no aprobar recursa la materia.
- Para presentarse a rendir los trabajos tienen que estar aprobados. El docente hará las observaciones para las correcciones necesarias para que los trabajos estén aprobados y en condiciones de presentarlos para su defensa.

BIBLIOGRAFÍA

Se utilizarán recursos disponibles en Internet, como ser tutoriales, instructivos realizados por el docente, videotutoriales realizados por el docente y otras disponibles en Internet (Youtube) provistos por las empresas de software. Todos estos recursos serán seleccionados previamente por el docente.

- Softwares de gestión: Tango Software y Sistema de gestión, de producción y contabilidad de Husky Software.
- Manuales de usuario y ayudas en línea de los softwares.
- Información disponible en internet de las empresas desarrolladoras y de los proveedores de software.
- Notebooks personales y recursos informativos de la institución (Nets y conexión a internet)