



**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA**

**SILABO POR COMPETENCIAS**

**I. DATOS ADMINISTRATIVOS**

- |                        |                                     |
|------------------------|-------------------------------------|
| 1. Asignatura          | : Sistemas de Información Gerencial |
| 2. Código              | : AD 0806                           |
| 3. Naturaleza          | : Teórico/práctica                  |
| 4. Condición           | : Obligatoria                       |
| 5. Requisito (s)       | : Sistemas de Decisión Gerencial    |
| 6. Número de créditos  | : 3                                 |
| 7. Número de horas     | : 4 Práctica                        |
| 8. Semestre Académico: | 2023 II                             |
| 9. Docente             | :                                   |
| Correo institucional   | :                                   |

**II. SUMILLA**

Esta asignatura imparte contenidos de carácter especializado en los sistemas de información gerencial, la funcional y ventajas de la herramienta del SAP (ERP) como un sistema integrado en los módulos de ventas, logística y producción, que le van a las empresas lograr la eficiencia en sus operaciones.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA**

Son competencias genéricas de la presente asignatura las siguientes:

1. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas
2. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
3. Habilidad para trabajar en forma autónoma
4. Habilidades en el uso de tecnologías de información y de la comunicación.

**IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA**

Son competencias específicas de la presente asignatura las siguientes:

1. Aplicar las tecnologías de información y comunicación en la gestión de las organizaciones para asegurar la adecuada toma de decisiones gerenciales que permita generar el proceso de adaptación al cambio tecnológico-estructural de las organizaciones considerando el contexto competitivo empresarial.
2. Administrar la infraestructura tecnológica de una empresa para asegurar de manera innovadora y creativa la toma de decisiones gerenciales que facilite el desarrollo y la ejecución de planes estratégicos orientados a la adaptación a los cambios estructurales en permanente búsqueda de asegurar el éxito empresarial.
3. Gerencia los sistemas de información para la toma de decisiones con asertividad; generando sostenibilidad y adaptación dinámica a los cambios estructurales; con una visión corporativa.

## V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE: INVESTIGACIÓN ( ) RESPONSABILIDAD SOCIAL (X)

Esta asignatura forma parte del sistema de evaluación de la Extensión Universitaria y Proyección Social.

## VI. LOGRO DE ASIGNATURA

Al finalizar la asignatura, los alumnos estarán en las condiciones de: conocer y explicar que es un sistema de información gerencial, cómo funciona el sistema integrado del SAP (ERP), en los módulos de ventas y distribución, administración de materiales y gestión de la producción.

## VII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I	INTRODUCCIÓN Y NAVEGACIÓN EN EL SAP	
LOGRO	Conoce los conceptos que comprenden los sistemas de información integrados SAP y su navegación.	
SEMANAS	CONTENIDOS	METODOLOGIA
1 - 3	<p>1. Introducción al SAP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué es el SAP?</li> <li>• Fuerza de la cartera SAP</li> <li>• SAP Planificación de los Recursos Empresariales (SAP ERP)</li> <li>• Arquitectura SAP</li> <li>• Suite de Negocios SAP</li> <li>• Paquetes de mejora de SAP</li> <li>• Tejedor neto SAP</li> <li>• Módulos de Negocio SAP ERP</li> <li>• Aplicaciones Principales de SAP ERP</li> <li>• Tipos de datos en sistemas ERP</li> <li>• Datos Organizativos</li> <li>• Unidad Organizacional</li> <li>• Datos Maestros</li> <li>• Ejemplo: Maestro de materiales – Vistas</li> </ul> <p><b>Contenido Transversal: 01: Responsabilidad Social</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejemplo: Maestro de Materiales</li> <li>• Datos de la Transacción</li> <li>• Documentos</li> <li>• Flujo de Documentos</li> </ul> <p>2. Navegación en el SAP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciar sesión en un sistema SAP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo individual</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Enseñanza práctica en la computadora</li> </ul> <p><b>PRACTICA CALIFICADA 1</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menú SAP Easy Access</li> <li>• Menú SAP Easy Access (continuación)</li> <li>• Nuevo Diseño</li> <li>• Funciones de Ayuda</li> <li>• Portal de Ayuda de SAP</li> <li>• Favoritos</li> <li>• Códigos de Transacción</li> <li>• Transacción SEARCH_SAP_MENU</li> <li>• Configuración del Perfil de Usuario (PC local)</li> <li>• Configuración del Perfil de Usuario (sistema SAP)</li> <li>• Atajo de Escritorio</li> </ul> <p><b>Contenido Transversal:</b>  <b>02: Participación ciudadana, desarrollo económico, social y democrático</b></p>	
--	--	--

<b>UNIDAD II</b>	<b>CASO GLOBAL BIKE INC (GBI) SAP</b>	
<b>LOGRO</b>	Explica los conceptos y la aplicación del Caso de Estudio Global Bike Inc (BGI) SAP	
<b>SEMANAS</b>	<b>CONTENIDOS</b>	<b>METODOLOGIA</b>
4 - 5	3. Conceptos del caso Global Bike Inc (GBI) SAP <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos básicos</li> <li>• Unidades Organizacionales</li> <li>• Unidades Organizacionales en Logística</li> <li>• Unidades Organizacionales en Adquisiciones</li> <li>• Unidades Organizativas en Ventas y Distribución</li> <li>• Unidades Organizacionales en Contabilidad</li> <li>• Unidades Organizacionales en la Gestión del Capital Humano</li> <li>• Datos Maestros</li> <li>• Datos Maestros de Material – Vistas</li> <li>• Procesar datos</li> <li>• Documentos</li> <li>• Flujo de documentos</li> </ul> 4. Aplicación del caso Global Bike Inc (GBI) SAP <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resumen del Curso</li> <li>• Descripción de la Unidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo individual</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Enseñanza práctica en la computadora</li> </ul> <p><b>PRACTICA CALIFICADA 2</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupo Global de Bicicletas</li> <li>• Estructura Organizativa (descripción general)</li> <li>• Estructura Organizacional (Recursos Humanos)</li> <li>• Productos</li> <li>• Compañeros de Negocio</li> <li>• Procesos de Negocios</li> <li>• Integración Multifuncional</li> <li>• Integración de Procesos (ejemplo)</li> <li>• Introducción a los Módulos:</li> <li>• Sales &amp; Distribution (Ventas y Distribución)</li> <li>• Material Management (Gestión de Materiales)</li> <li>• Production Planning (Planeamiento de la Producción)</li> <li>• Finance (Gestión Financiera)</li> <li>• Simulador de Negocio</li> </ul>	
--	---	--

<b>UNIDAD III</b>	<b>MODULO VENTAS Y DISTRIBUCIÓN – SD (SALES &amp; DISTRIBUTION) – CASO GBI</b>	
<b>LOGRO</b>	Conoce los conceptos y la aplicación del Módulo de Ventas y Distribución del SAP en el caso de estudio GBI	
<b>SEMANAS</b>	<b>CONTENIDOS</b>	<b>METODOLOGIA</b>
	<p>5. Caso de Estudio Global Bike Inc (BGI) – Modulo SD: Conceptos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resumen del Curso</li> <li>• Funcionalidad</li> <li>• Descripción de la Unidad</li> <li>• Estructura Organizativa de SD</li> <li>• Estructura organizativa de SD</li> <li>• GBI Estructura de Ventas y Distribución</li> <li>• GBI Enterprise Structure en SAP ERP (Ventas)</li> <li>• Datos Maestros SD</li> <li>• Datos Maestros del Cliente</li> <li>• Datos Maestros del Cliente</li> <li>• Maestro de Clientes</li> <li>• Datos Maestros de Materiales</li> <li>• Vistas del Material Maestro</li> <li>• Maestro de Materiales</li> <li>• Datos Maestros de Condiciones (precios)</li> <li>• Salida</li> <li>• Proceso de Pedido de Cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo individual</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Enseñanza práctica en la computadora</li> </ul> <p><b>PRACTICA CALIFICADA 3</b></p> <p><b>PRACTICA CALIFICADA 4</b></p>

<p>6 - 10</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades de Preventa (CRM Light)</li> <li>• Actividades de Preventa (CRM Light)</li> <li>• Investigación</li> <li>• Cotización</li> <li>• Órdenes de Venta</li> <li>• Programación de Entrega</li> <li>• Programación hacia Atrás</li> <li>• Programación hacia Adelante</li> <li>• Determinación de Ruta y Envío</li> <li>• Comprobación de Disponibilidad</li> <li>• Precio</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Contenido Transversal: 03: Sostenibilidad económica, social y ambiental</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificación de Crédito</li> <li>• Envíos y Transporte</li> <li>• Envío</li> <li>• Creación de la Entrega</li> <li>• Documento de Entrega</li> <li>• Cosecha</li> <li>• Carga y Embalaje</li> <li>• Buen asunto</li> <li>• Facturación</li> <li>• Documentos de Facturación</li> <li>• Métodos de Facturación</li> <li>• Pago</li> <li>• Flujo de documentos</li> <li>• Depuración de Procesos de Pedido de Cliente</li> </ul> <p>6. Caso de Estudio Global Bike Inc (BGI) – Modulo SD: Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vista general del proceso</li> <li>• Paso 1: Crear nuevo cliente</li> <li>• Paso 2: Crear una Persona de Contacto para el Cliente</li> <li>• Paso 3: Cambiar Cliente</li> <li>• Paso 4: Crear consulta de clientes</li> <li>• Paso 5: Crear oferta de cliente</li> <li>• Paso 6: Crear pedido de cliente en referencia a una oferta</li> <li>• Paso 7: Verificar estado del stock</li> </ul>	
---------------	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paso 8: Mostrar pedido de cliente</li> <li>• Paso 9: Proceso de inicio de entrega</li> <li>• Paso 10: Verificar estado del stock</li> <li>• Paso 11: Seleccionar materiales en la nota de entrega</li> <li>• Paso 12: Publica buenas ideas</li> <li>• Paso 13: Verificar estado del stock</li> <li>• Paso 14: Crear factura para el cliente</li> <li>• Paso 15: Visualizar documento de facturación y factura de cliente</li> <li>• Paso 16: Recibo posterior del pago del cliente</li> <li>• Paso 17: Revisar el flujo de documentos</li> </ul> <p><b>Contenido Transversal:</b>  <b>04: La igualdad social</b></p>	
--	---	--

<b>UNIDAD IV</b>	<b>MODULO GESTIÓN DE MATERIALES – MM (MATERIAL MANAGEMENT) – CASO GBI</b>	
<b>LOGRO</b>	Conoce los conceptos y la aplicación del Módulo de Gestión de Materiales del SAP en el caso de estudio GBI	
<b>SEMANAS</b>	<b>CONTENIDOS</b>	<b>METODOLOGIA</b>
	<p>7. Caso de Estudio Global Bike Inc (BGI) – Modulo MM: Conceptos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resumen del curso</li> <li>• Funcionalidad</li> <li>• Descripción de la Unidad</li> <li>• MM Estructura Organizacional (Dirección de Materiales)</li> <li>• MM Estructura Organizacional (Compras)</li> <li>• GBI Estructura para la Gestión de Materiales</li> <li>• GBI Enterprise Structure en SAP ERP (Logística)</li> <li>• MM Datos <b>maestros</b></li> <li>• Datos maestros del proveedor</li> <li>• Vistas del proveedor maestro</li> <li>• Maestro de proveedores</li> <li>• Datos maestros de materiales</li> <li>• Vistas del material maestro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo individual</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Enseñanza práctica en la computadora</li> </ul> <p><b>PRACTICA CALIFICADA 5</b></p>

<p>11 - 15</p>	<p><b>Contenido Transversal:</b>  <b>05: Liderazgo del valor y lucha anticorrupción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maestro de materiales</li> <li>• Registro de información de compra</li> <li>• Datos maestros en uso</li> <li>• Proceso de Adquisición a Pagar</li> <li>• Solicitud de compra</li> <li>• Suministro de solicitudes</li> <li>• Sourcing interno</li> <li>• Lista de fuentes</li> <li>• Acuerdo fuera de lugar</li> <li>• Solicitud de presupuesto</li> <li>• Cotización del proveedor</li> <li>• Evaluación del vendedor una vez identificada</li> <li>• Orden de compra</li> <li>• Estructura de la orden de compra</li> <li>• Salida de órdenes de compra</li> <li>• Entrada de mercancías</li> <li>• Movimientos materiales</li> <li>• Efectos de una entrada de mercancías</li> <li>• Procesamiento de factura</li> <li>• Pago a Proveedor</li> <li>• Recepción de mercancías / Recibo de la factura</li> <li>• Cuenta de reconciliación</li> <li>• Entrada de mercancías / Recibo de factura?</li> <li>• Cuenta de reconciliación</li> <li>• Pago del proveedor</li> <li>• Punto de Integración FI – MM</li> </ul> <p><b>Contenido Transversal:</b>  <b>06: Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)</b></p> <p>8. Caso de Estudio Global Bike Inc (BGI) – Modulo MM: Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vista general del proceso</li> <li>• Paso 1: Crear nuevo proveedor</li> <li>• Paso 2: Crear maestro de materiales para el comercio de mercancías</li> </ul>	
----------------	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paso 3: Extender maestro de materiales para el comercio de mercancías</li> <li>• Paso 4: Visualizar lista de existencias / requisitos</li> <li>• Paso 5: Crear solicitud de compra</li> <li>• Paso 6: Visualizar la lista de existencias / necesidades</li> <li>• Paso 7: Crear solicitud de cotización</li> <li>• Paso 8: Mantenga las cotizaciones de los vendedores</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Contenido Transversal:</b></p> <p><b>07: Derecho de familia y discapacidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paso 9: Evaluar las cotizaciones sobre el precio</li> <li>• Paso 10: Creación de una orden de compra haciendo referencia a una solicitud de oferta</li> <li>• Paso 11: Mostrar pedido de compra</li> <li>• Paso 12: Crear entrada de mercancías para la orden de compra</li> <li>• Paso 13: Verificar el recibo físico de los bienes</li> <li>• Paso 14: Crear recibo de factura del proveedor</li> <li>• Paso 15: Visualizar el historial de órdenes de compra</li> <li>• Paso 16: Crear entrada de mercancías para la orden de compra</li> <li>• Paso 17: Crear recibo de factura del proveedor</li> <li>• Paso 18: Enviar pagos al proveedor</li> <li>• Paso 19: Mostrar elementos de línea del proveedor</li> <li>• Paso 20: Visualizar el historial de órdenes de compra</li> <li>• Paso 21: Visualización / revisión de saldos de cuentas de mayor y partidas individuales</li> <li>• MM Challenge</li> </ul>	
--	--	--

## VIII. ESTRATEGIAS DIDACTICAS

En el desarrollo del presente curso, alineados con las competencias buscadas y adecuados al sistema de enseñanza virtual, a los contenidos del silabo se aplicarán los siguientes instrumentos didácticos:

1. Aprendizaje Basado en Tecnologías Informáticas de Cómputo (TIC).
2. Casuística Aplicada.
3. Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)
4. Investigación Formativa.
5. Asistencia, Participación y Trabajo en equipo.
6. Lecturas aplicadas.

## IX. EVALUACIÓN

El sistema de evaluación del curso es el siguiente:

$$PROM = (PAR+FIN+PPRA) /3$$

Se aplica examen sustitutorio para el examen parcial o final, siempre que el promedio de prácticas sea de 07.o más.

El Promedio de prácticas (PPRA) se obtendrá: de la siguiente manera:

$$PPRA = (PRA1+PRA2 +PRA3+TRP) /4 \quad (TRP=Trabajo práctico)$$

En caso que el docente desee aplicar otro sistema de evaluación deberá coordinar con la dirección de la escuela.

La estructura de evaluación se da en 4 unidades formativas considerando la estructura de competencias que se presenta a continuación.

COMPETENCIAS	INSTRUMENTOS/CONTENIDOS	PORCENTAJE
Actitud	<ul style="list-style-type: none"><li>● Asistencia, puntualidad y trabajo en equipo</li></ul>	De acuerdo a las consideraciones del curso.
Conocimiento	<ul style="list-style-type: none"><li>● Participación en clase</li><li>● Prácticas expositivas en PPT</li><li>● Lecturas especializadas</li></ul>	
Procedimientos	<ul style="list-style-type: none"><li>● Análisis de Casos</li><li>● Mapas conceptuales</li><li>● Debates</li></ul>	
Investigación Aplicada	<ul style="list-style-type: none"><li>● Investigaciones basadas en casos reales</li><li>● Investigación especializada</li></ul>	

## X. RECURSOS

Para el desarrollo del presente curso se requerirá el uso de los siguientes recursos:

1. Aula Virtual,
2. Whatsapp
3. Excel
4. Powerpoint
5. Software específicos,
6. Real Statistic y Megastat.

## 7. Videos

### **XI. REFERENCIAS BIBIOGRÁFICAS**

- *Sistemas de Información Gerencial.*  
*Kennet C. Laudon, Lane p. Laudon. Monterrey, México.*  
*Editorial Prentice Hall - Octava Edición Administración*  
*2000.*
- *Sistemas de Información Gerencial. México.*  
*Reymond, M.*  
*McGrawHill - Sétima Edición.*  
*2000.*
- *Tecnologías de información.*  
*Turban, E., McLean E., and Wetherbe J.*  
*2001.*
- *Información de Internet vinculada al SAP ERP.*

Surco, agosto 2023