



Corresponde a Resolución N° 404/2019

1. **CARRERA:** MEDICINA VETERINARIA
2. **DEPARTAMENTO:** PRODUCCIÓN ANIMAL
3. **ASIGNATURA:** ORGANIZACIÓN PROFESIONAL VETERINARIA
4. **PLAN DE ESTUDIOS:** 2011
5. **CUERPO DOCENTE:**

a- Profesor a cargo: MV Esp. Carlos Daniel Saravia (Adjunto)

b- Docentes auxiliares:

Lic. Damián Ezequiel PAGGI (JTP)

CPN Adrián Carlos SANCHEZ (A de P)

Lic. Leonardo TESTA (A de P)

MV Fernando DUPUY (A de P)

6. **REGIMEN DE CURSADA:** cuatrimestral presencial

7. **CARGA HORARIA TOTAL:**

- Carga horaria total de la asignatura: 40 hs.
- Carga horaria total semanal: 4 hs.
- Cantidad de semanas: 10 semanas (cuatrimestrales).
- Carga horaria semanal dedicada a la actividad teórica: 3 horas
- Carga horaria semanal dedicada a la actividad práctica: 1 horas.

8. **OBJETIVOS:**

a. General/es:

- Identificar las diversas opciones de ejercicio profesional.
- Comparar los modos de organización de cada alternativa.
- Realizar un ejercicio de planeamiento estratégico de su futura organización.
- Formular el proyecto de inversión que demandara la propuesta de ejercicio profesional
- Describir el procedimiento de su habilitación.
- Analizar aspectos sobresalientes en la gestión propiamente dicha.

b. Particulares: se discriminan en cada unidad.

9. **MODALIDAD PEDAGÓGICO-DIDÁCTICA:**

El modulo en cuestión de la orientación se propone preparar al Médico Veterinario en su próximo egreso en condición de empresario o como actor en dependencia. A partir de la identificación del modo con que realizará el ejercicio profesional, se realiza la planificación de la estrategia.

Los estudiantes, organizados en grupos de no más de cuatro, inician el trabajo con la identificación de una idea del negocio, a propuesta suya. Han de analizar el ámbito institucional condicionante, el ejercicio del plan estratégico, del



Corresponde a Resolución N° 404/2019

estudio de los mercados, con la consecuente propuesta de la estrategia comercial y de compras, para finalizar con herramientas referidas a la gestión propiamente dicha.

En la construcción de los distintos objetos en estudio, se aspira a trabajar en un ámbito de plena libertad, donde la creatividad, enmarcada en la ética y el respeto por cada una de las inquietudes que surjan, es pilar para este espacio curricular. Se recurre a un modelo de construcción del conocimiento que permitirá en el estudiante una integración permanente entre los distintos objetos de estudio. Todos los mecanismos siguientes se promediarán, debiendo lograrse el 7 (siete) para el logro de la promoción; en caso de ser necesario deberá responder una evaluación integral.

Se plantea tres instancias con notas que habrán de promediarse:

- La entrega de informes grupales obligatorios y coordinados por trabajos orientados por un tutor docente.
- Los informes anteriores deberán mostrar comprensión y capacidad en la articulación entre los distintos temas trabajados. Para ello, se recurrirá a permanentes evaluaciones integradoras, orales o escritas, según la dinámica en el proceso de enseñanza aprendizaje.
- Finalmente, habrá al menos, dos exposiciones integradoras, una en la mitad de la cursada y otra al final, donde el estudiante, en forma grupal e individual, deberá mostrar capacidad integradora entre los trabajos prácticos desarrollados y los marcos teóricos propuestos.
- Los estudiantes deberán asistir al 80% de las actividades planificadas.

10. SISTEMA DE EVALUACIÓN: La modalidad se adapta según la reglamentación vigente (Resolución N° 312/2018 del CD). La aprobación requiere superar una evaluación parcial, con su recuperatorio. El último trabajo práctico, que integra la formulación y evaluación del anteproyecto con el análisis de cadena de valor, representa una instancia de evaluación más, de carácter obligatorio para la aprobación final de la cursada. Se prevé una instancia recuperatoria respecto a este trabajo práctico.

11. SISTEMA DE PROMOCIÓN DE LA ASIGNATURA: en función de respetarse en su totalidad lo expuesto en el ítem 9, sobre "Modalidad Pedagógico-Didáctica", el estudiante estará en condiciones de promocionar este espacio curricular.

12. CONTENIDOS ANALÍTICOS:

Unidad 1: Introducción al negocio veterinario

Objetivos particulares

- ✓ Identificar las diversas modalidades de ejercicio profesional y reconocer sus particularidades
- ✓ Definir los objetivos de un proyecto estratégico personal

Contenidos. El médico veterinario ante la planificación y la comercialización. Modalidades del ejercicio profesional. Orientaciones profesionales. Particularidades. Proyecto personal y profesional. Idea del negocio veterinario. Otros



Corresponde a Resolución N° 404/2019

negocios no veterinarios que los médicos veterinarios podrían gestionar. Responsabilidad social; sus tres dimensiones.

Trabajo práctico: Taller discusión de idea de negocio de una veterinaria.

Tiempo previsto: Tres horas.

Unidad 2: Aspectos normativos

Objetivos particulares

- ✓ Reconocer el marco legal del ejercicio profesional
- ✓ Describir las atribuciones y el rol del Colegio Médico Veterinario y de la FEVA ante el ejercicio profesional.
- ✓ Explicar el marco de la ética y la moral, y sus implicancias con el ejercicio profesional.
- ✓ Identificar aspectos éticos del Código de Ética y el compromiso asumido.

Contenidos. Perfil e incumbencias del médico veterinario. El marco normativo profesional. Normas nacionales, provinciales y municipales. Colegio Médico Veterinario y FEVA; estatutos. Ética y moral; ética profesional. Código de ética; sus dimensiones.

Trabajo práctico: Averiguación y propuesta sobre aspectos normativos inherentes a la instalación de una veterinaria.

Taller discusión sobre aspectos contemplados en el Código de Ética vigente.

Tiempo previsto: Cinco horas

Unidad 3: Planificación estratégica en el ejercicio profesional veterinario

Objetivos particulares

- ✓ Realizar un ejercicio de identificación de escenarios para cada ámbito de ejercicio profesional.
- ✓ Plantear instrumentos tipo FODA y cuadros estratégicos.
- ✓ Elaborar un plan estratégico situado para las posiciones asumidas por cada cursante.
- ✓ Proponer cronogramas de ejecución con sus correspondientes controles.

Contenidos. Estrategia y política; preferencia y prospectiva; escenarios. Misión, visión y propósito estratégico. Diagnóstico prospectivo. Objetivos, variables, operacionalización e indicadores. Metas. Matriz FODA y cuadro de fuerzas estratégicas; formulación de estrategias. Táctica y estratégico. Su ejecución y control; modelo Gantt.

Trabajo práctico: Formulación y evaluación de un plan estratégico para una organización. Exposición de resultados.

Tiempo previsto: Nueve horas

Unidad 4: Organización profesional veterinaria

Objetivos particulares

- ✓ Reconocer las particularidades de la empresa profesional veterinaria.
- ✓ Aplicar los modelos de análisis reconocidos como "rueda operativa" y "empresario estratégico" a la empresa profesional veterinaria.



Corresponde a Resolución N° 404/2019

✓ Justificar diferentes modos de organización legal de la empresa profesional veterinarias y sus variadas responsabilidades

✓ Identificar las responsabilidades en caso del ejercicio profesional dependiente.

Contenidos. Ejercicio profesional independiente. Empresas profesionales; características. El modelo de rueda operativa en una veterinaria. Modos de organización. Responsabilidad y personería jurídica. Aspectos tributarios; monotributista o responsable inscripto; ingresos brutos, otros. Ejercicio dependiente; público y no público; alcances y responsabilidades.

Trabajo práctico: Taller discusión de idea de negocio de una veterinaria y sobre la organización sistémica; rueda operativa de una empresa veterinaria.

Tiempo previsto Seis horas.

Unidad 5: Mezcla y estrategia comerciales

Objetivos particulares

✓ Analizar los componentes del mercado del producto, cliente y competencia.

✓ Elaborar el plan comercial de una empresa profesional

✓ Presentar un *curriculum vitae* con su modelo de presentación

✓ Proponer alternativas de servicio diferenciado en base a la calidad de las prestaciones.

Contenidos. El subsistema comercial de la empresa; mercado de los productos; marketing de servicios. Los clientes, el medio competitivo y las limitaciones institucionales. *Merchandising*. Plan táctico. La calidad como instrumento de diferenciación profesional. El *curriculum vitae*.

Trabajo práctico: Formulación y evaluación de una estrategia comercial y las propuestas para controlarla. Elaboración de un *curriculum vitae*.

Tiempo previsto: Cinco horas.

Unidad 6: Gestión

Objetivos particulares

✓ Analizar las distintas funciones que se ejecutan durante la gestión empresarial.

✓ Planificar actividades inherentes a ellas.

✓ Proponer indicadores para su evaluación.

Contenidos. Apertura. Principios de gestión: subsistemas en la empresa. Compras; proveedores. Subsistema financiero; pago y cobros; financiamiento por capital propio y ajeno; capital de riesgo, crédito comercial y otros medios para financiarse. Inventarios; control. Subsistema administrativo; facturación. Recursos humanos; liderazgo y motivación; selección de personal. Gestión del riesgo y otros subsistemas. Gestión de la información y de la comunicación. Indicadores de gestión. Gestión específicas: el consultorio y la clínica; laboratorios; visitas domiciliarias; otras.



Corresponde a Resolución N° 404/2019

Trabajo práctico: Análisis de cada uno de los subsistemas.

Tiempo previsto: Doce horas

13. BIBLIOGRAFIA:

- Balestri, L. (2006). Cuaderno de cátedra: Financiamiento de un emprendimiento. Análisis financiero. Industrialización y comercialización de productos y subproductos pecuarios. Facultad de Ciencias Veterinarias UNLPam. General Pico, La Pampa. Recuperado el 25 de octubre de 2019, desde: http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780/pluginfile.php/1012/mod_resource/content/1/CU7.%2520Flujo%2520fondos06.pdf
- Balestri, L.; Ferro Moreno, S. 2015. Estrategia, política y complejidad. EdUNLPam. Argentina. p. 49-63.
- Balestri, L.; Saravia, D. 2016. Gobernación y juegos de poder en los complejos agroalimentarios. Revista digital de divulgación. Vol. 1, N° 1. Facultad de Agronomía, UNLPam. Santa Rosa. P. 30-34.
- Balestri, L.; Saravia, D. y Poma, K. (2004). Cuaderno de cátedra: Concepto de competitividad, análisis y estrategias competitivas. Industrialización y comercialización de productos y subproductos pecuarios. Facultad de Ciencias Veterinarias UNLPam. General Pico, La Pampa. Recuperado el 25 de octubre de 2019, desde: http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780/pluginfile.php/960/mod_resource/content/1/CU3.%2520Competitividad06.pdf
- Balestri, L.; Saravia, D. y Sánchez, A. (2006). Cuaderno de cátedra: Financiamiento de un emprendimiento. Evaluación financiera del capital ajeno. Industrialización y comercialización de productos y subproductos pecuarios. Facultad de Ciencias Veterinarias UNLPam. General Pico, La Pampa. Recuperado el 25 de octubre de 2019, desde: http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780/pluginfile.php/1009/mod_resource/content/1/CU4.%2520Cr%25E9ditos06.pdf
- Buxadé Carbó .1998. Clínicas veterinarias como centros de negocios en el siglo XXI. Gestión y marketing. España. P: 83-105; 165-216.
- Jevring-Bäck, C. y Bäck, E. 2008. Gestión de la clínica veterinaria. 2º edición. Inter-Médica editorial. Buenos Aires, Argentina. P:25-108.
- Lussier, R y Achua, C. 2002. Liderazgo. Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Ed. Thomson Learning. Argentina. P:09-12; 30-36, 52-59.
- Martínez Ferrario, E. 1995. Estrategia y administración agropecuaria. Troquel SA. Argentina. p. 96-124.
- Moreau, P. y Nap, R. 2010. Fundamentos de la práctica veterinaria. Una introducción a la ciencia de la gestión. Inter-Médica SA. Argentina. P:03-34.



Corresponde a Resolución N° 404/2019

- Passano, J. 2011. Marketing, management y dirección de ventas para veterinarios, ingenieros agrónomos y proveedores del sector agropecuario. FAMAV, Argentina. Recuperado el 09 de diciembre de 2019, desde: https://issuu.com/juanpass/docs/libro_mio_8751170cd56dc2. P:11-212.
- Sánchez, A. y Saravia, D (2018). Impuestos en la comercialización. Industrialización y comercialización de productos y subproductos pecuarios. Facultad de Ciencias Veterinarias UNLPam. General Pico, La Pampa. Recuperado el 25 de octubre de 2019, desde: <http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780/course/view.php?id=52>
- Saravia, C.; Paggi, D.; Sánchez, A.; Testa, L. y Dupuy, F. 2018. “Estructura simple de la empresa veterinaria que trabaja con grandes animales explorada como rueda operativa” Revista “Ciencia Veterinaria” Vol 20, N° 1, año 2018. ISSN 1515-1883; E-ISSN 1853-8495. Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam. P:25-48.
- Saravia, D. y Pantanali, G. (2013). Guía de aprendizaje: Planeamiento estratégico. Industrialización y comercialización de productos y subproductos pecuarios. Facultad de Ciencias Veterinarias UNLPam. General Pico, La Pampa. Recuperado el 25 de octubre de 2019, desde: <http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780/course/view.php?id=52>
- Saravia, CD; Sánchez, A.C.; Balestri, L. A.; Ferrán, A. M. 2016. “Ética y moral profesionales según los médicos veterinarios pampeanos. Sus premisas y el código de ética y disciplina”. En Revista “Ciencia Veterinaria”, Vol 18, N° 1, año 2016. ISSN 1515-1883. Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam. EduUNIPam. P: 67-91.
- Saravia, D.; Testa, L. y Sánchez, A. (2016). Cuaderno de cátedra: Sistema empresa y el empresario tradicional. Industrialización y comercialización de productos y subproductos pecuarios. Facultad de Ciencias Veterinarias UNLPam. General Pico, La Pampa. Recuperado el 25 de octubre de 2019, desde: <http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780/mod/folder/view.php?id=5159>
- Serra, R y Kastika, E. 2004. Reestructurando empresas. Las nuevas estructuras de redes para diseñar las organizaciones. Norma SA. Argentina. p. 147-166.
- Testa, L.; Paggi, D., Dupuy, F. y Saravia, CD. 2016. “Características de los servicios veterinarios desempeñados en el Departamento Maracó, La Pampa. Identificación de fuentes laborales públicas”. En Revista “Ciencia Veterinaria”, Vol 18, N° 2, año 2016. ISSN 1515-1883. Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam. EduUNIPam. P: 66-77.

Páginas Web Recomendadas

- Cátedra: Industrialización y Comercialización de Productos y Subproductos de Origen Pecuario, Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam. General Pico, La Pampa: <http://campus.vet.unlpam.edu.ar:21780>
- Colegio Médico Veterinario de La Pampa. Santa Rosa, Argentina: <http://colveterinariolp.com.ar/>
- Consejo Federal de Inversiones. Buenos Aires, Argentina: <http://cfi.org.ar>
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas de La Pampa. Santa Rosa, Argentina: <http://www.cpcelapampa.org.ar/>



Corresponde a Resolución N° 404/2019

- Federación Veterinaria Argentina. Buenos Aires, Argentina: <https://federacionveterinaria.com.ar/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Buenos Aires: <https://www.indec.gob.ar>
- Instituto nacional de tecnología agropecuaria (INTA). Buenos Aires, Argentina: <https://www.argentina.gob.ar/inta>
- Ministerio de Producción y Trabajo. CABA, Buenos Aires: <https://www.argentina.gob.ar/produccion>
- Provincia de La Pampa. Argentina: <https://www.lapampa.gob.ar/provincia-nuevo.html>
- Servicio Nacional de Calidad Agroalimentaria (SENASA). CABA, Argentina: <https://www.argentina.gob.ar/senasa>