

Corresponde a Resolución N° 013/2024

1. **CARRERA:** MEDICINA VETERINARIA

2. **DEPARTAMENTO:** PRODUCCIÓN ANIMAL

3. **ASIGNATURA:** ORGANIZACIÓN PROFESIONAL VETERINARIA

4. **PLAN DE ESTUDIOS:** 2011.

5. **CUERPO DOCENTE:**

Profesor a cargo: M.V. Carlos Daniel SARAVIDA

Docentes Auxiliares: Cr. Adrián Carlos SANCHEZ y M.V. Fernando DUPUY

6. **RÉGIMEN DE CURSADA:** Cuatrimestral - presencial

7. **CARGA HORARIA TOTAL:** 4 h/semana, 40 horas totales

8. **OBJETIVOS**

a- Objetivos Generales

- 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 demandará la propuesta de ejercicio profesional
- Describir el procedimiento de su habilitación.
- Analizar aspectos sobresalientes en la gestión propiamente dicha.

b- Objetivos Particulares

- Identificar las diversas modalidades de ejercicio profesional y reconocer sus particularidades y definir los objetivos de un proyecto estratégico personal
- 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.
- Reconocer las particularidades de la empresa profesional veterinaria y aplicar los modelos de análisis reconocidos como “rueda operativa” y “empresario estratégico” a la empresa profesional veterinaria.
- Justificar diferentes modos de organización legal de la empresa profesional veterinarias y sus variadas responsabilidades
- Identificar las responsabilidades en caso del ejercicio profesional dependiente, 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.
- 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.
- Analizar las distintas funciones que se ejecutan durante la gestión empresarial, planificar

Corresponde a Resolución N° 013/2024

actividades inherentes a ellas, proponer indicadores para su evaluación.

9. MODALIDAD PEDAGÓGICO DIDÁCTICA

Las actividades de enseñanza serán previstas como:

1. Encuentros expositivos

En cantidad contemplada según el reglamento.

2. Encuentros de aula taller

El aprendizaje se logra, fundamentalmente, mediante la construcción del conocimiento, por lo que se prevén distintas actividades interactivas guiadas y orientadas por el cuerpo docente, sean mixtas en clases expositivas o exclusivas con esta modalidad taller. La cátedra decidirá en qué oportunidades las mismas se trabajarán mediante el uso de “guías de aprendizaje”, instrumentos preparados para facilitar el desarrollo del taller. Estas actividades habrán de ser congruentes con las orientaciones

3. Investigaciones sobre la evaluación de ideas de negocio, planificación de un plan estratégico y táctico, evaluación y gestión –prácticas específicas

Los estudiantes prepararán ideas de negocio acordes a su orientación (clínicas de pequeños, grandes, salud pública o producción animal). En función de ello, prepararán un plan estratégico, evaluarán aspectos básicos sobre los mercados (clientes y competencia), proveedores y otras dimensiones que amplían la visión. Estas actividades habrán de ser congruentes con las orientaciones.

10- SISTEMA DE EVALUACIÓN

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:

1- La entrega de informes grupales obligatorios y coordinados por trabajos orientados por un tutor docente.

2- 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.

3- 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.

11. SISTEMA DE PROMOCIÓN DE LA ASIGNATURA

Regularización y Promoción sin examen final:

- Haber asistidos al 80% de las clases prácticas y/o especiales (resolución 012/88 CD de la FCV-UNLPam)
- Haber aprobado las asignaturas correlativas según plan de estudios vigente (Plan de estudios 2011- Resolución 126/2008 del CS de las UNLPam)
- Haber aprobado con 7 puntos o más el informe final.

12. CONTENIDOS ANALÍTICOS:

Unidad 1: Introducción al negocio veterinario

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

Corresponde a Resolución Nº 013/2024

Unidad 2: Aspectos normativos

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.

Unidad 3: Organización profesional veterinaria

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.

Unidad 4: Planificación estratégica en el ejercicio profesional

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

Unidad 5: Mezcla y estrategia comerciales

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.

Unidad 6: Gestión

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.

13. BIBLIOGRAFÍA:

- Buxadé Carbó .1998. Clínicas veterinarias como centros de negocios en el siglo XXI. Gestión y marketing. España.
- Colegio Médico Veterinario. 2015 Código de ética. La Pampa, Argentina.
- Colegio Médico Veterinario 2015 Estatuto. La Pampa, Argentina.
- Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam 2011 Plan de estudios Argentina.
- FEVA (2015) Código de ética. Argentina
- Lussier, R y Achua, C. 2002 Liderazgo. Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Ed. Thomson Learning. Argentina.
- Passano, J. 2011 Marketing, management y dirección de ventas para veterinarios, ingeniero agrónomos y proveedores del sector agropecuario. FAMAV, Argentina.
- Cuadernos de cátedra. Últimas versiones. En Moodle Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam. “Capítulos del anteproyecto. Estudio del mercado de los insumos”
- “Estudio del mercado nacional e internacional para productos y servicios”
- “Financiamiento de un emprendimiento: evaluación financiera del capital ajeno”
- “La empresa”.
- “Los impuestos en la actividad profesional agropecuaria y en la comercialización de carnes, lácteos y

Corresponde a Resolución N° 013/2024

granos”

- “Planeamiento estratégico”
- “Presupuestos: Ingresos y costos de un proyecto. Umbral de la rentabilidad”.