



## ASIGNATURA

### GESTIÓN VETERINARIA: ¿CÓMO SER UN BUEN EMPRENDEDOR?

2010

#### I. IDENTIFICACIÓN

Semestre	: Segundo Semestre/2010
Tipo de Asignatura	: Electivo específico
Pre requisitos	: Haber aprobado la unidad 18 y 19
Cupo	: 30 alumnos
Créditos	: 4
Horas Semanales	: 3 horas pedagógicas
Horas Semestrales	: 48
Días de Actividad	: Por definir
Horarios	: Por definir
Profesor Coordinador	: Sr. Luis Pinto Lomann
Profesor Participante	: Sr. Javier Cerda Quevedo

#### II. DESCRIPCIÓN.

La asignatura es de carácter electiva y está dirigida a estudiantes de la carrera de Medicina Veterinaria que tengan un espíritu emprendedor y que pretendan embarcarse en futuros proyectos y negocios veterinarios u otros afines, logrando eficiencia y calidad de gestión en sus servicios.

Comprende el estudio de los principios de la administración y su aplicación en el proceso administrativo de organizaciones dedicadas a la prestación de servicios relacionados a las ciencias veterinarias.

#### III. OBJETIVO GENERAL.

Preparar a un futuro Médico Veterinario con una sólida base en disciplinas básicas y técnicas especializadas, capaz de desarrollar con éxito su actividad profesional, logrando internalizar y aplicar las diferentes herramientas de gestión integral para optimizar la calidad del servicio, atención a clientes y una operación eficiente de la organización.

#### IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Conocer, entender y aplicar las principales técnicas de administración y contabilidad, para gestionar en forma eficiente la administración de negocios veterinarios y, entregar un servicio de óptima calidad a los clientes.



- Ampliar y actualizar su capacidad de gestión, adquiriendo un enfoque más moderno y dinámico de la actividad.
- Entender y aplicar, en forma integral y eficiente, toda la normativa vigente que influye en este tipo de negocios, dando unas sólidas bases a la formación profesional del estudiante.
- Lograr que el futuro profesional de las Cs. Veterinarias se desenvuelva con liderazgo y capacidad de innovación en su desempeño en el ámbito empresarial, siendo altamente competitivo en su labor.

### **Competencias Generales**

Al finalizar el curso el alumno estará capacitado para:

- Desarrollar competencias para trabajar en equipo, tomar responsabilidades al interior de éste y comprometerse con la consecución de tareas asignadas.
- Desarrollar presentación orales y escritas frente a audiencias, sean pares y/o profesores, que involucren la presentación de ideas y argumentos para convencer a dicho público de los beneficios de un proyecto específico
- Analizar las ventajas y desventajas de cursos de acción derivados de emprendimientos alternativos
- Adoptar decisiones a partir de un análisis y síntesis de un emprendimiento en particular
- Desarrollar la tolerancia frente a críticas de pares y profesores y tener la capacidad de argüir en la defensa de su emprendimiento.

### **Competencias Específicas**

Al finalizar el curso el alumno estará capacitado para:

- Estructurar un plan de negocios genérico
- Transformar una idea de emprendimiento en un plan de negocios basado en un análisis cuantitativo y cualitativo.
- Relacionar los distintos aspectos de un emprendimiento: legales, económicos, financieros, administrativos y de gestión, para determinar los potenciales riesgos y oportunidades del proyecto.
- Sintetizar los aspectos más relevantes de un emprendimiento y exponerlos de manera convincente a una audiencia interesada tales como, bancos, inversionistas “angeles”, financiamientos de capital semilla, concursos públicos y privados para obtener financiamiento para nuevos emprendedores.



## V PROGRAMA CONTENIDOS.

Unidades	Contenido	Nº horas
1	Desarrollo de habilidades y competencias laborales para la gestión de proyectos veterinarios, enfocadas al liderazgo y trabajo en equipo.	8
2	Análisis estratégico, considerando la visión, misión, valores, análisis del rubro comercial y su entorno.	4
3	Legislación comercial, tributaria y normativas legales vigentes, analizando aspectos de derecho comercial, derecho tributario, constitución de empresas, normativas sanitarias, normativas de instalaciones y equipos, código tributario, ley de impuestos a las ventas y servicios, impuesto a la renta, y la iniciación de actividades.	6
4	Aspectos económicos y financieros, introduciendo a la contabilidad básica, sistemas contables, libros y registros, informes financieros y la contabilidad de costos.	8
5	Estrategia de Marketing, logrando la interacción paciente-cliente-profesional, promoviendo productos y servicios que oferta la clínica, metas de venta y trabajo en equipo, para así lograr un plan de marketing.	4
6	Desarrollo de un Plan de Negocios, que incluye la preparación y localización del proyecto, requerimientos de recursos físicos, equipos, recursos humanos y tecnológicos, estructuras de costos y presupuestos, requerimientos financieros, aspectos legales, permisos y exigencias sanitarias, análisis de mercado, competencia, alianzas estratégicas y capacidad de asociación, logrando conformar redes de apoyo.	6
7	Desarrollo, presentación y análisis de emprendimientos veterinarios (casos de estudio)	12
	<b>Total de Horas</b>	<b>48</b>

## VI. METODOLOGÍA

El desarrollo del curso se desarrollará a través de actividades teórico-prácticas que conformen su contenido. Exposición que incluya un diálogo, de manera de interactuar con el estudiante en la construcción del conocimiento. Demostración y solución de casos de la vida empresarial real. Investigación bibliográfica, talleres y exposiciones.



## VII. EVALUACIÓN

2 Controles parciales escritos	20 %
1 Presentación oral grupal	20 %
2 Avances de Proyecto	20 %
1 Informe Final Proyecto de Aplicación	40 %

---

Nota Final de Presentación 100 %

Los controles y evaluaciones serán calificados con nota 1 a 7. La no entrega de una tarea o realización de una evaluación implica la reprobación del curso y su entrega fuera de plazo con nota 1,0.

La nota de aprobación del curso es la nota final igual o superior a 4,0.

Cuando la nota final sea inferior a 4,0 los estudiantes podrán rendir una prueba recuperativa, cuya ponderación será de 30% de la nota final.

## VIII. BIBLIOGRAFÍA

### **Bibliografía Básica:**

- W. Chan Kim y Renee Mauborgne. 2004. La estrategia del océano azul. Editorial Norma.

### **Bibliografía Complementaria:**

- Porter, M. Estrategia Competitiva 1980 Técnica para el análisis de los sectores industriales y de la competencia CECSA,
- Porter, M. 1990 **¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones?** Harvard-Deusto Business Review
- Pinto, L. 2009 **Pymes el salto que falta.** Apuntes.
- Sapag, N. y Sapag, R. 2005. **Preparación y evaluación de proyectos.** McGraw Hill Interamericana.
- H. Koontz; H. Weihrich. 2005 **Administración una perspectiva global** Ed. McGraw- Hill