



República Argentina – Universidad Nacional de Moreno

Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

Disposición

Número: UNM-DCAYT 04/24

Referencia: Anexo I

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

PROGRAMA ASIGNATURA: GESTIÓN DE PROYECTOS (2255)

Carrera: LICENCIATURA EN BIOTECNOLOGÍA (Plan de estudios aprobado por Resolución UNM-CS N° 435/18 y sus modificatorias UNM-R N° 413/18, UNM-R N° 257/19 y UNM-R N° 19/22)¹

Área: Análisis Económico

Trayecto curricular: Ciclo Superior

Período: 2° Cuatrimestre – Año 5

Modalidades: Presencial o Semipresencial

Carga horaria: 80 (ochenta) horas con un máximo de hasta 40 (cuarenta) horas virtuales.

Vigencia: A partir del 1° Cuatrimestre 2024

Clases: 16 (dieciséis)

Régimen: de regularidad

Responsable de la asignatura: Lic. Roberto DVOSKIN

Programa elaborado por: Lic. Roberto DVOSKIN - Mg. Walter KLEIN

FUNDAMENTACIÓN:

La asignatura "Gestión de Proyectos" es una materia del Ciclo Superior de la Carrera de LICENCIATURA EN BIOTECNOLOGÍA. Para cursarla debe tenerse regularizada la materia "Elementos de Economía y Administración" (2227) e "Ingeniería Genética" (2246). El objetivo central de esta asignatura es formar Licenciadas/os en Biotecnología capaces de desarrollar proyectos que puedan ser implementados, que permitan la puesta en marcha de nuevas ideas y permitan convertir el valor intelectual en recursos útiles para toda la sociedad, concretamente permitir que la necesidad humana se convierta en proyectos concretos. Para ello se hace necesario brindarles a las/os alumnas/os las herramientas necesarias para entender las complejidades de la conformación de negocios, comprender el mercado y la utilización de instrumentos financieros, de producción, de marketing y de recursos humanos imprescindibles para el desarrollo de un proyecto. Es por ello que se hace necesario adecuar las realidades de los estudios universitarios a las problemáticas del país. La generación de proyectos, a partir de un "Plan de Negocios", permite llevar adelante ideas teniendo en cuenta las complejidades del entorno, las variables económicas sociales, y tecnológicas que condicionan las realizaciones de proyectos, pero que su conocimiento, permite su implementación con menores riesgos de inversión.

Toda Gestión de Proyectos debe tener un correlato en un Plan de Negocios que tenga en cuenta tres "momentos":

¹ Reconocimiento oficial y validez nacional otorgado por Resolución ME N° 2624/2021

1. Un momento del "donde". Es decir que entorno se dará a este proyecto y quiénes serán las/os directamente beneficiadas/os con él. O dicho en términos de estratégicos: qué necesidad será satisfecha y quiénes serán las/os potenciales consumidoras/es/compradoras/es.
2. Un segundo "momento" del "qué". Definir si tenemos como organización la capacidad de llevar adelante el proyecto, entendiendo nuestras fortalezas y debilidades correlacionándolas con las oportunidades y amenazas que el mercado nos propone.
3. Por el último el "momento" del "cómo". Es decir que instrumentos tendremos que conocer y utilizar para llevar adelante el proyecto. Instrumentos financieros, de marketing, recursos humanos y de producción.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Comprender los conceptos básicos de la Gestión de Proyectos utilizando las técnicas de información de la preparación, formulación y evaluación económica y social de proyectos de inversión.
- Usar los instrumentos estratégicos que permiten definir capacidades y oportunidades, identificando metodologías de investigación y detección de información, a fin de evaluar alternativas de inversión en actividades biotecnológicas.
- Poner en práctica las herramientas del management para llevar adelante un Plan de Negocios

CONTENIDOS MÍNIMOS:

Evaluación social de proyectos: Análisis de eficiencia y equidad. La función del bienestar social. Otras metodologías de evaluación y selección de proyectos. La planificación. Aplicaciones en estudio de casos y evaluación de proyectos biotecnológicos. Organismos que proveen financiamiento para la ciencia. Herramientas de financiación en la ciencia. Evaluación económica de proyectos biotecnológicos. El estudio de prefactibilidad, estudio de mercado, las alternativas tecnológicas, marco jurídico, estructura organizacional. Alcances económico-financiero y de impacto ambiental. Distintos criterios para la decisión de inversión: relación costo-beneficio, estado de resultados, Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), análisis de sensibilidad, período de recuperación del capital, la evaluación del riesgo y la incertidumbre.

PROGRAMA:

UNIDAD 1: El Plan de Negocios

Conceptos Generales. Diferencias entre Plan de Negocios, Plan de Marketing y Plan Comercial.

UNIDAD 2: Introducción a la Oportunidad (Primera parte)

Descripción resumida de la industria y la industria biotecnológica. Definiciones de industria. Principales características (evolución, tendencia). Principales competidores. Tamaño aproximado. Alcance geográfico.



República Argentina – Universidad Nacional de Moreno

Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

Disposición

UNIDAD 3: Introducción a la Oportunidad (Segunda parte)

Descripción del cliente potencial y del segmento al cual pertenece. Mercado. Características de la demanda. Características de la oferta. Tamaño aproximado.

UNIDAD 4: Objetivos del Proyecto

Objetivos generales. Objetivos particulares. Corto, mediano y largo plazo. Objetivos económicos

UNIDAD 5: Entorno Macro

Definición del alcance geográfico (Regional, Nacional o Internacional). Principales variables económicas: PBI, Consumo; Inversión, Inflación, Tipo de cambio. Proyección a 5 años de los distintos escenarios.

UNIDAD 6: Entorno Micro

Entorno de la Industria, ejemplos en biotecnología. Análisis Porteriano de las 5 Fuerzas competitivas (principales jugadores). Identificación de los factores claves del éxito de la industria y la industria biotecnológica. Situación Regulatoria. Tendencias Históricas.

UNIDAD 7: El Cliente y la Propuesta de Valor

Análisis del consumidor y del cliente. Comportamiento del consumidor. Principales segmentos identificados en el sector biotecnológico. Selección del segmento objetivo. Propuesta de valor. Cómo se van a satisfacer las necesidades y problemas identificados. Principales atributos del producto y servicio. Características diferenciales.

UNIDAD 8: El Plan de Negocios

La empresa y la empresa biotecnológica. Producción propia o tercerizada. Estrategia de crecimiento. Ventaja competitiva actual y a 5 años. Los recursos humanos. Equipo, características curriculares. Estructura organizacional a 5 años. Definición de roles y responsabilidades. Política de remuneraciones. Plan de producción. Descripción del proceso productivo. Sistema de producción. Logística y Distribución. Manejo de inventarios. Políticas de Calidad.

UNIDAD 9: Plan de Marketing

Objetivos: Estimación de cuota de mercado en valores y Unidades físicas. Tasa de crecimiento en los próximos 5 años. Ciclo de vida del producto. Producto: Descripción detallada del producto/ servicio. Características especiales de los productos biotecnológicos, principales componentes. Marca. Envase. Formato. Aspectos legales. Royalties, Patentes que sean de interés específico para el desarrollo del producto/servicio biotecnológico. Precio: Método de fijación de precios. Análisis de la sensibilidad de la demanda. Precio y su relación con la competencia. Costo del producto/servicio. Precio de equilibrio. Condiciones y medios de pago. Distribución: Estrategia de los canales. Aspectos de la política comercial. Distribución física y transporte. Comunicación: Estrategia de Comunicación. Medios. Mensaje. Prensa. Relaciones Públicas.

UNIDAD 10: Análisis de Riesgo

Principales riesgos inherentes a los productos producidos por biotecnologías: Financieros. Políticos. Legales. Regulatorios. Ambientales. Comerciales. Operativos. Técnicos.

UNIDAD 11: Plan de Implementación

Plan de implementación: Cronograma de tareas previas para la organización y el lanzamiento del Plan. Inversión necesaria. Tasa Interna de Retorno (TIR). Valor Actual Neto (VAN). Plan y cronograma de inversión. Características de la inversión, fondos propios o capitales de terceros. Capitalización o combinación de los anteriores. Los factores claves del éxito de un emprendimiento biotecnológico.

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

ABASCAL ROJAS F. Cómo se hace un plan estratégico, modelo de desarrollo en una empresa. Ed. ESIC Madrid. 1996.
ANSOFF I. H. La Dirección estratégica en la práctica empresarial. Ed. Addison Wesley. México 1997.
BADARACO E.P. La Construcción de una estrategia competitiva. Cesarini Hnos. Editores. Buenos Aires 2003.
DVOSKIN R. Fundamentos de Marketing. Ed. Granica. Buenos Aires 2004
FABRYCK W.J. & THUESEN G.J. Decisiones económicas, análisis y proyectos. Ed Prentice Hall. México 1989.
GIL ESTALLO M.A. & GINER DE LA FUENTE F. Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Ed. ESIC. Madrid 1998.
HILLIER F.S. HILLER M.S. & LIEBERMAN G. Métodos cuantitativos para la administración. Ed Mc. Graw Hill. México 2001.
MUNIER. N.J. Preparación técnica, evaluación económica y presentación de proyectos. Ed Astrea. 1979.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA.

COHEN W. A. Plan de Mercadotecnia. Ed. CECOSA. México 2007
SERRANO GÓMEZ F. marketing para economistas de empresa. Colección Universidad. Ed. ESIC. Madrid 1990.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS:

- Generar las capacidades necesarias desde la óptica de la Administración para la realización de un Plan de Negocios.
- Proveer a las/os alumnos de la Licenciatura en Biotecnología de Instrumentos y Herramientas de otras disciplinas que les serán útiles en el desarrollo de su actividad profesional.



República Argentina – Universidad Nacional de Moreno

Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

Disposición

OBJETIVOS ACTITUDINALES:

- Participación activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Enfatizar la adquisición de precisión y eficacia comunicativa en la expresión oral y escrita.
- Desarrollar disposición hacia el trabajo en equipo y hacia el ámbito de discusión.

METODOLOGÍA DE TRABAJO:

En el marco de la asignatura de Gestión de Proyectos, se plantea la integración de ellos conocimientos técnico del estudiante, inicialmente orientados hacia una perspectiva centrada en el producto ("product driven"), hacia una visión más enfocada en el potencial cliente ("market driven"). Este enfoque busca fusionar las dos dimensiones fundamentales de cualquier Plan de Negocios: La oferta y la demanda.

Para lograr este propósito, se requiere que el/la alumno/a adquiera los conceptos básicos para la formulación de un proyecto de inversión, así como una comprensión detallada de las diversas etapas que conlleva este proceso. Esto incluye la formulación y ejecución de la gestión de proyectos, la evaluación de la decisión de invertir, y la distinción entre la evaluación social y económica. Es importante destacar que nos enfocaremos específicamente en la evaluación económica de proyectos biotecnológicos.

En un mundo altamente competitivo, se hace necesario utilizar instrumentos de diferenciación del producto o servicio a fin de ser aceptado por grupos de consumidores específicos (denominados segmentos de mercado), quienes serán los que valorarán las diferencias y cualidades de nuestro producto. Para ello una mirada desde las necesidades del cliente se hace necesaria como elemento complementario de las propias especificidades del producto.

La materia cuenta con una carga horaria de 5 (cinco) horas semanales divididas en 3 (tres) horas de taller y 2 (dos) horas de clases teórico/conceptuales. En las clases teóricas se abordará la presentación de los ejes conceptuales de la asignatura necesarios para llevar adelante el proyecto planteado, estimulando la participación activa de la/el alumna/o. En las clases prácticas se realizarán actividades en formato taller. Es decir, cada alumno/a en forma individual o en equipos no mayores a tres personas desarrollará a lo largo del cuatrimestre un Plan de Negocios de un producto o servicio biotecnológico que ellos mismos plantearán. En cada clase las/os alumnas/os pondrán en discusión con el/la profesor/a y con las/os otras/os alumnas/os participantes la evolución de su trabajo. Se invitará a profesores/as especialistas en cada tópico para que aporten su experiencia y sus conocimientos teóricos. También es intención invitar a empresarios relacionados al sector de la biotecnología.

Las clases teórico-prácticas, combinarán actividades presenciales y a distancia. Dentro de la clase o en parte de la misma se trabajarán los textos bibliográficos, con exposición del/la profesor/a y participación de las/os alumnas/os en base a una guía de lectura preestablecida y,

complementariamente, se utilizarán videos, películas, audios o textos breves, con debate en clase. En las clases virtuales no se controlará asistencia, pero sí se consignará la participación y cumplimiento de las actividades pautadas.

Si bien se determinarán días de cursada a distancia y días de cursada presencial, las/os estudiantes deberán contar con disponibilidad para la totalidad de la carga horaria de la asignatura, en los días y horas programados.

Tanto la carga horaria teórica como práctica podrán dictarse bajo ambas modalidades, aunque se priorizan los encuentros presenciales para esta última y para el desarrollo de actividades teórico-prácticas interactivas y/o grupales de discusión, problematización e integración de los contenidos.

Las clases a distancia se desarrollarán exclusivamente mediante el Campus Virtual de la UNM. Las mismas podrán contener:

- Encuentros sincrónicos mediante videoconferencia, que no podrán superar los 90 minutos y deberán tener al menos un intervalo. En los mismos se buscará generar espacios de debate, apertura de preguntas, presentación de trabajos y opiniones por parte de estudiantes, alentándose el uso de la palabra mediante micrófono o chat. La clase será grabada y quedará disponible para su visualización posterior.
- Actividades sincrónicas y/o asincrónicas de intercambio y testeo de lectura en foros o chats, autoevaluación, resolución de ejercicios y problemas, búsqueda y análisis de datos, trabajos prácticos, etc. El/la docente hará corrección y retroalimentación de estas actividades, las que serán consideradas como parte de la evaluación de seguimiento.
- Actividades asincrónicas de lectura de material conceptual provisto por el/la docente, visualización de piezas audiovisuales y demás recursos que puedan ser alojados en el aula virtual.

EVALUACIÓN Y APROBACIÓN:

Dado el carácter de taller de esta materia, la modalidad de evaluación comprenderá la elaboración y defensa de un breve proyecto relacionado con un producto o servicio biotecnológico que implique poner en práctica los conocimientos aprendidos durante el curso.

Los requisitos para alcanzar la condición de regular son:

- (a) cumplir con una asistencia mínima del 75% de las clases presenciales;
- (b) aprobar un examen parcial teórico-práctico escrito y de carácter presencial, comprensivo de los temas abordados en el proyecto de trabajo
- (c) presentar y aprobar el proyecto final. El estudiante tendrá derecho a recuperar el examen parcial teórico-práctico.

Quienes además obtengan 7 (siete) puntos o más en cada una de las instancias de evaluación alcanzarán la promoción directa.

Para aprobar una asignatura bajo el régimen de regularidad mediante examen final, las/os estudiantes deberán haber cumplido con el requisito de asistencia y haber obtenido al menos una calificación de 4 (cuatro) en cada una de las instancias de evaluación parcial que se



República Argentina – Universidad Nacional de Moreno

Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

Disposición

hubieran implementado. El examen final se ajustará al programa vigente al momento de aprobación de su cursada.

Quienes no asistan al 75 % de las clases presenciales, u obtengan una calificación inferior a 4 (cuatro) en las instancias de evaluación, perderán la condición de alumno regular.