



POSADAS, 05 OCT 2023

VISTO: el expediente FCEQYN-S01:0001616/2023, referente al Programa de la asignatura "PLAN DE NEGOCIOS" de la carrera Ingeniería Química; y

CONSIDERANDO:

QUE, desde el Departamento de Ingeniería Química se eleva el Programa de la asignatura "PLAN DE NEGOCIOS" de la carrera Ingeniería Química.

QUE, la Secretaría Académica toma conocimiento del trámite y eleva al Honorable Consejo Directivo para su tratamiento.

QUE, la comisión de Asuntos Académicos emite el despacho N° 205/23 en el que se sugiere Aprobar el Programa de la asignatura "PLAN DE NEGOCIOS" de la carrera de Ingeniería Química (Plan 2003).

QUE, el tema se pone a consideración en la VIª Sesión Ordinaria de Consejo Directivo realizada el 28 de agosto de 2023, aprobándose -por unanimidad y sin objeciones de los consejeros presentes- el despacho N° 205/23 de la comisión de Asuntos Académicos.

Por ello:

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS, QUÍMICAS Y NATURALES
RESUELVE:**

ARTÍCULO 1º: APROBAR por el período 2023-2026 el Programa de la asignatura "PLAN DE NEGOCIOS" de la carrera Ingeniería Química (Plan 2003), el que se incorpora como Anexo de la presente Resolución.

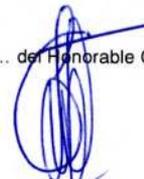
ARTÍCULO 2º: REGISTRAR. Notificar al Señor Decano. Comunicar. Cumplido. **ARCHIVAR.**

RESOLUCION CD N° 505-23
mle/PCD


Dra. Claudia Marcela MENDEZ
Secretaría Consejo Directivo
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales


Dra. Margarita Ester LACZESKI
A/C Presidencia Consejo Directivo
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales

VISTO: se deja expresa constancia que en la fecha se tomó conocimiento de la Resolución N°..... del Honorable Consejo Directivo de la FCEQyN de conformidad al Art. 1º inciso "c" de la Ordenanza N° 001/97.


Dra. Sandra Liliana GRENON
A/C Decanato
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales

05 OCT 2023



ANEXO RESOLUCION CD N° 505-23

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES
 FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS, QUÍMICAS Y NATURALES**

PROGRAMA DE: PLAN DE NEGOCIOS

CARRERA: INGENIERIA QUIMICA

AÑO EN QUE SE DICTA: 4TO AÑO

PLAN DE ESTUDIO: 2003 _____ CARGA HORARIA :60 hs

PORCENTAJE FORMACION: TEÓRICA: 50% - FORMACIÓN PRACTICA: 50%.

DEPARTAMENTO: INGENIERIA QUIMICA

PROFESOR Responsable de la Asignatura: Mag. MIRTA CLAUDIA.MARTINEZ

CARGO Y DEDICACIÓN: PROFESOR ASOCIADO INTERINO DEDICACIÓN EXCLUSIVA

Período
2023-2027

EQUIPO DE CÁTEDRA	CARGO Y DEDICACIÓN
1) MARTINEZ, MIRTA CLAUDIA	Profesor Asociado Interino con dedicación exclusiva (20 hs de dedicación)
2) BRUERA, FLORENCIA ALEJANDRA	Jefe de Trabajos Prácticos regular con dedicación simple (10 hs de dedicación)
3) ESCALADA GUSTAVO	Auxiliar de Primera regular con Dedicación simple (10 hs de dedicación)
4)	

RÉGIMEN DE DICTADO		RÉGIMEN DE EVALUACIÓN
Anual	Cuatrimestre 1º	Promocional
Cuatrimestral X	Cuatrimestre 2º X	SI X NO

Atención: Marcar según corresponda con una "x"

OTRAS CARRERAS EN LAS QUE SE DICTA LA MISMA ASIGNATURA

Denominación Curricular	Carreras en que se dicta	Año del Plan de Estudios
1º PLAN DE NEGOCIOS	Ingeniería en Alimentos	2008
2º		
CRONOGRAMA:	Semana I : Unidad I Semana II: Unidad II Semana III: Unidad III Semana IV: Unidad IV Semana V: Unidad V Semana VI: Unidad VI Semana VII: Unidad VII Semana VIII: Unidad VIII	Semana IX: Unidad IX Semana X: Unidad X Semana XI: Unidad X y XI Semana XII: Exposición de trabajos

Dra. CLAUDIA MARCELA MENDEZ
 SECRETARIA CONSEJO DIRECTIVO
 Facultad de Ciencias Exactas,
 Químicas y Naturales
 UNaM

Dra. MARGARITA ESTER LACZESKI
 A/C Presidencia del Consejo Directivo
 Facultad de Ciencias Exactas,
 Químicas y Naturales
 UNaM



ANEXO RESOLUCION CD Nº 505-23

FUNDAMENTACION	<p>Esta asignatura incluye objetivos, contenidos y estrategias que coadyuvan a la formación del futuro profesional, ya que se desempeñará en ambientes empresariales competitivos a los cuales debe adaptarse para contribuir o tomar decisiones de manera eficiente. Plan de negocios le aportará metodología y herramientas para aplicar en la formulación, gestión y control de programas aplicados por las empresas y emprendedores para lograr sus objetivos eficazmente.</p> <p>También busca aportar al desarrollo de habilidades blandas como el trabajo en equipo y la comunicación, mediante el trabajo grupal, la discusión de propuestas y su exposición. Estas son necesarias para fortalecer la empleabilidad y el emprendedurismo.</p>
-----------------------	---

OBJETIVOS	<p>- Objetivo General: Brindar las herramientas y metodologías para la elaboración de plan de negocios a fin de fortalecer las capacidades emprendedoras. Incorporar técnicas de planificación estratégicas a la gestión de empresas. Promover la iniciativa y el trabajo en equipo en los futuros profesionales.</p> <p>- Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comprender como se elabora un plan de negocios y la importancia de la planificación de proyectos empresariales. -Analizar el contexto y área de futuro campo profesional para identificar ideas de negocios. -Incorporar metodologías y herramientas en el análisis estratégico para la formulación de las estrategias competitivas. -Aplicar el concepto de Marketing Mix para el diseño del plan comercial. -Definir los componentes del plan operativo, mediante el enfoque de eficiencia productiva. -Generar la estructura organización para la gestión del proyecto. -Conocer los requisitos y normativas relacionadas con el área de actividad del proyecto. -Aplicar las metodologías universalmente utilizadas para evaluar económicamente al plan.
------------------	---

CONTENIDOS MINIMOS	Definición de plan de negocios. Ventajas de su utilización. Creación de negocios. Orientación para la elaboración de un plan de negocios. Conceptos básicos. Distintos formularios de planes de negocio. Análisis
---------------------------	---

Dra. CLAUDIA MARCELA MENDEZ
 SECRETARIA CONSEJO DIRECTIVO
 Facultad de Ciencias Exactas,
 Químicas y Naturales
 UNaM

Dra. MARGARITA ESTER LACZ
 A/C Presidencia del Consejo Directivo
 Facultad de Ciencias Exactas,
 Químicas y Naturales
 UNaM



ANEXO RESOLUCION CD Nº 505-23

	FODA. Marketing: producto, precio de venta, publicidad y promoción; canales de distribución. Análisis de clientes, proveedores, competidores. Plan de producción, localización, tamaño, recursos. Organización empresarial, contabilidad y finanzas. Plan de Trabajo. Protección y normativas. Presentación de la idea. Plan de financiación. Pronóstico de Resultados. Plan de trabajo. Período de investigación y desarrollo. Técnicas de investigación.
--	--

MODULOS	Tema 1: plan de negocios. Idea y formulación. Tema 2: Resumen Ejecutivo Tema 3: Plan Estratégico. Tema 4: Plan de Marketing Tema 5: Plan Operativo. Tema 6: Plan Organizativo, de RRHH y Legal. Tema 7: Plan Económico Financiero.
----------------	--

CONTENIDOS POR UNIDAD	<p>Tema 1: Concepto de plan de negocios. Utilidad. Componentes del plan. Formulación de la idea de negocio y su presentación: fuentes para su generación y herramientas para su presentación. Lienzo CANVAS. Formatos de presentación y organismos que proveen recursos para su implementación.</p> <p>Tema 2: Resumen ejecutivo: Información general de la empresa, presentación de los objetivos de la idea-negocio, descripción de los principales aspectos del plan y la conclusión respecto de la viabilidad económica.</p> <p>Tema 3: Plan estratégico. Análisis del entorno del proyecto: herramientas de aplicación. Análisis Interno: diagnóstico de la capacidad competitiva. Metodologías utilizadas. Análisis FODA: proceso para la formulación de estrategias. Definición de misión, visión y objetivos.</p> <p>Tema 4: Plan de Marketing. Segmentación. Estrategias de Marketing mix: desarrollo del producto, precio, plaza, promoción y publicidad. Componentes que lo integran.</p> <p>Tema 5: Plan Operativo: información productiva. Localización, procesos, tecnología, mano de obra requerida, escala de producción/prestación de servicios. Estimación de fondos recurrentes y no recurrentes vinculados a la producción.</p> <p>Tema 6: Plan organizativo. Definición del tipo de gestión y estructura empresarial. Análisis de los requerimientos de rrhh, inscripciones, habilitaciones y otros aspectos legales. Diseño del organigrama general.</p> <p>Tema 7: Plan económico financiero. Identificación y construcción de los flujos de fondos del proyecto. Proyección de resultados esperados. Determinación de los requerimientos de financiamiento. Métodos para la evaluación económica del proyecto: valor actual neto y tasa interna de retorno. Determinación de riesgo: pay back anticipado. Conclusiones.</p>
------------------------------	---

Dra. CLAUDIA MARCELA MENDEZ
 SECRETARÍA CONSEJO DIRECTIVO
 Facultad de Ciencias Exactas,
 Químicas y Naturales
 UNaM

Dra. MARGARITA ESTER LACZESKI
 A/C Presidencia del Consejo Directivo
 Facultad de Ciencias Exactas,
 Químicas y Naturales
 UNaM



ANEXO RESOLUCION CD Nº 505-23

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	<p>Se trabajará con la modalidad aula-taller en el laboratorio de informática. Abordando los conceptos teóricos de manera sintética, ya que fueron trabajados en la materia economía, organización y legislación.</p> <p>La práctica se efectuará mediante el abordaje y aplicación de las herramientas explicadas a la idea/ proyecto que surgirá de la búsqueda de información y la decisión grupal. Se construirá un plan de negocios a lo largo de la cursada y se fomentará la investigación, el trabajo en equipo y la participación activa de los estudiantes.</p> <p>Mediante el aula virtual de la asignatura se pondrá a disposición de los alumnos materiales elaborados por los docentes en base a la bibliografía especificada, las guías del trabajo integrador (plan de negocio), información de utilidad como fechas de entregas parciales y finales de trabajo y horarios de consultas.</p> <p>A fin de agilizar las comunicaciones se utilizarán concurrentemente plataformas de mensajería instantánea para avisos y consultas.</p>
----------------------------	--

SISTEMA DE EVALUACION	<p>La cátedra implementará dos instancias de evaluación respecto del logro de los objetivos propuestos:</p> <p><u>1.- Evaluación en proceso:</u></p> <p>a) Se realizará durante el proceso de enseñanza aprendizaje, a través de preguntas integradoras que se realizarán al final de cada clase, a modo de indagación de los contenidos trabajados y los objetivos logrados. También por medio de la corrección del trabajo integrador, mediante la devolución de los resultados y la participación de los alumnos.</p> <p><u>2.- Evaluación final:</u> se realizará en las fechas previstas por las autoridades académicas, y consistirá en un examen oral mediante la exposición y defensa del trabajo integrador.</p>
-----------------------	---


Dra. CLAUDIA MARCCLA MENDEZ
SECRETARIA CONSEJO DIRECTIVO
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales
UNaM


Dra. MARGARITA ESTER LACZESKI
A/C Presidencia del Consejo Directivo
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales
UNaM





ANEXO RESOLUCION CD Nº 505-23

OCENTE

REGLAMEN
TO DE LA
CATEDRA

REGIMEN DE REGULARIDAD

Para ser regular en la asignatura el alumno deberá cumplir con los siguientes requisitos:
-Estar en condiciones de cursar (régimen de correlativas)
-Asistencia del 80% a las clases teórico-prácticas.
-Elaborar un trabajo práctico integrador consistente en un plan de negocio. Para ello acordará con el profesor responsable el tema o idea-proyecto que desarrollará. Deberá cumplir con las pautas de elaboración y de entregas parciales y finales de acuerdo a las fechas definidas en el cronograma de trabajo.

REGIMEN DE PROMOCION

Para promocionar la asignatura el alumno deberá cumplir con los siguientes requisitos:
-Haber regularizado la asignatura
-Exponer y defender el trabajo integrador en las fechas definidas por el cronograma de trabajo de la cátedra con una nota mínima de seis (6).

REGIMEN DE APROBACION DE LA ASIGNATURA

Examen Final Alumno Regular: se desarrollará con la exposición del trabajo integrador consistente en un plan de negocios y su defensa, por medio de preguntas efectuadas por el tribunal evaluador.

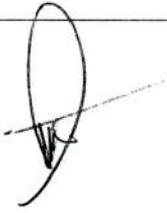
Examen Final Alumno Libre: se ajustará a las siguientes normas:

- Primera parte: se evaluará el plan de negocios que debe ser presentado y aprobado antes de la mesa examinadora.
- Segunda Parte: el alumno expondrá el trabajo integrador que deberá estar previamente aprobado y responderá las preguntas formuladas por el jurado evaluador.

Calificación de los exámenes: se calificarán de acuerdo a la ordenanza Nº 094/11 del H.C.S.


Dra. CLAUDIA MARCELA MENDEZ
SECRETARIA CONSEJO DIRECTIVO
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales
UNaM


Dra. MARGARITA ESTER LACZESKI
A/C Presidencia del Consejo Directivo
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales
UNaM





ANEXO RESOLUCION CD Nº 505-23

BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA	<p>Urbina Baca G. (2006) Evaluación de Proyectos. Mc. Graw Hill.</p> <p>Sapag Chain N.; Sapag Chain R. (2007) Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Pearson.</p> <p>Stutely R. (2000) Plan de Negocios: La estrategia inteligente. Pearson Prentice Hall.</p> <p>ILPES (2004) Guía para la presentación de proyectos. Siglo Veintiuno Editores.</p> <p>De Garmo P., Sullivan W., Luxhoj J., Wicks E. (2004) Ingeniería Económica de De Garmo. Pearson Prentice Hall. Duodécima Edición.</p> <p>Robbins S. (2005) Administración. México. Editorial Prentice Hall. Octava edición.</p> <p>Mankiw N. (2007). Principios de Economía. Mc. Graw Hill.</p> <p>REGIMEN DE CONTRATO DE TRABAJO. Ley Nº 20.744 y sus modificatorias.</p> <p>LEY DE SEGURIDAD E HIGIENE LABORAL Nº 19.587 y modificatorias.</p> <p>LEY DE RIESGOS DE TRABAJO Nº 24.557 y modificatorias.</p>
--------------------------	---

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA	<p>David F. (2002) Conceptos de Administración Estratégica. México. Editorial Prentice Hall</p> <p>Hax N. (1993) Gestión de Empresas con una Visión Estratégica. Chile. Editorial Dolmen.</p> <p>Kotler P. (1999) Fundamentos de Mercadotecnia. México. Editorial Prentice Hall.</p>
-----------------------------	--

Dra. CLAUDIA MARCELA MENDEZ
SECRETARIA CONSEJO DIRECTIVO
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales
UNaM

Dra. MARGARITA ESTER LACZESKA
A/C Presidencia del Consejo Directivo
Facultad de Ciencias Exactas,
Químicas y Naturales
UNaM