

FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

**PLANIFICACIÓN DOCENTE**

**ÁREA DE CONSOLIDACIÓN: AGRONEGOCIOS, ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS EN EMPRESAS AGROPECUARIAS**

**1) UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS:**

- *Ciclo:* Consolidación Profesional
- *Año y cuatrimestre:* Quinto Año, Segundo cuatrimestre

**2) CARACTERÍSTICAS DEL ESPACIO CURRICULAR:**

- *Carácter:* Área de Consolidación
- *Condición:* optativa
- *Carga Horaria Total:* 230 horas
- *Carga Horaria Semanal de Cursos obligatorios y Optativos:* entre 15 y 20 horas
- *Créditos:* 23

**3) ASIGNATURAS CORRELATIVAS:**

Para cursar:

*Regulares:* Administración de la Empresa Agropecuaria  
Extensión Rural  
2 (dos) de las Producciones Pecuarias (Sistemas de Producción de Bovinos de Carne y Leche - Producción Porcina - Producción Avícola - Producción Apícola - Rumiantes Menores, Prácticas Profesionales III: Sistemas Pecuarios)

*Aprobadas:* Economía General y Agraria  
Prácticas Profesionales II: Sistema Agrícolas

Para acreditar:

*Aprobadas:* Administración de la Empresa Agropecuaria  
Prácticas Profesionales II: Sistema Agrícolas  
Extensión Rural

**4) EQUIPO DOCENTE**

**COORDINADOR:** Ing. Agr. David Alba

Nombre y Apellido	Título	Categoría docente y dedicación	Funciones docentes
Alba, David	Ing. Agrónomo	Prof. Adjunto D.E	Coordinador, docente, tutor

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Arzubi, Carlos	Ing. Agrónomo	Prof. Ayudante A DSE	Docente y tutor
Berardo, Dana Georgina	Ing. Agrónoma	Prof. Ayudante A DSE	Docente y tutora
Buffa, María Noel	Ing. Agr. Mgter.	Prof. Asociado DE	Docente y tutora
Ceccon, Federico	Ing. Agrónomo	Prof. Ayudante A DS	Docente y tutor
Funes Gayoso, Francisco	Ing. Agr. Mgter.	Prof. Ayudante A DS	Docente y tutor
Montenegro, Ariel	Ing. Agrónomo	Prof. Ayudante A DE	Docente y tutor
Rodríguez María Nuxsia	Ing. Agrónoma	Prof. Ayudante A DE	Docente y tutora

### 5) FUNDAMENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR:

Desde la concepción interdisciplinaria de las Ciencias Agropecuarias resulta significativa la presencia de un Área de Consolidación de agronegocios y la administración que le permita al estudiante completar una visión sistémica del conocimiento, que brinde contenidos y formación en el análisis de los negocios y la administración para la toma de decisiones en la gestión de las empresa y organizaciones.

Teniendo en cuenta la importancia del sector y las características de los negocios y organizaciones involucradas, el contexto socioeconómico del país y la situación de los productores, es necesario establecer criterios que le permitan a los estudiantes desde una perspectiva sistémica, crear una visión profesional integradora de la cadena agroalimentaria, donde puedan anticipar la ocurrencia de problemas y posibles modificaciones de la oferta y la demanda en un escenario de cambios continuos.

Las oportunidades de los mercados globalizados requieren la construcción de cadenas agroalimentarias fortalecidas horizontal y verticalmente, que potencialicen la competitividad a nivel de las economías regionales, nacionales e internacionales, incrementando la propuesta de valor inicial de manera constante, buscando consolidar capacidades técnicas e innovando, posibilitando así un mayor ingreso a mercados nuevos.

Conocer y fomentar estrategias de negocios que sean expansivas, entendiendo el valor de la producción en sus diferentes escalas y aplicando medidas tendientes a la inversión y el financiamiento como herramienta de gestión en los procesos de innovación industrial y transformación tecnológica, en un marco económicamente viable y acorde a las demandas sociales, se constituye en una responsabilidad a asumir entre las competencias del Ingeniero Agrónomo

La gestión de la producción y de la empresa agropecuaria presenta muchísimos desafíos que se encuentran a lo largo de la cadena productiva con interminables factores a tener en cuenta, pero que sobre todo terminan afectando de una u otra manera la situación económica y financiera del negocio. Es por ello, que saber planificar y entender a la empresa como un todo que debe sostenerse de manera competitiva, procurando sostenibilidad y sustentabilidad en el tiempo, es la manera de brindarle al sector y los futuros profesionales capacidades para emprender, lidera y dirigir procesos en un entorno que se caracteriza por ser volátil, incierto y ambiguo.

En consecuencia, los Ingenieros Agrónomos deben superar la etapa de trabajo individual y la limitada integración de conocimientos que los caracterizaba en el sistema tradicional de la empresa agropecuaria. Por el contrario, las nuevas empresas agropecuarias promueven el uso de tecnología de avanzada y la capacidad de negociación como ejes del desarrollo y se proyectan a través de la incorporación de personal con mayor capacitación especializada, preparado para

coordinar la compleja red entre proveedores de insumos, la agroindustria y los exportadores, entre otros actores del sistema.

De este modo, el Área de Consolidación tiende a completar la formación científica y tecnológica del futuro graduado universitario, brindando una visión amplia, interdisciplinaria y multifuncional que lo habilite a intervenir en los negocios agropecuarios de manera protagónica.

## 6) OBJETIVOS DEL ESPACIO CURRICULAR

### **-GENERALES:**

Formar estudiantes con visión de negocios, conocedores de los componentes esenciales del mercado y las organizaciones, para entrenar habilidades directivas que le permitan innovar y emprender procesos de transformación e inversión.

### **-ESPECÍFICOS**

Que el estudiante sea capaz de:

- Conocer el entorno y factores teóricos a tener en cuenta en la dirección de negocios.
- Entender la dinámica y características de las operaciones e inversiones.
- Gestionar el riesgo y tomar decisiones para resolver problemas estructurales.
- Desarrollar habilidades y herramientas para generar propuestas de valor.

## 7) PROGRAMA DE CONTENIDOS

El Área de Gestión de Agronegocios y administración, comprenderá tres Cursos Obligatorios que responden a los ejes en los que se fundamenta el área y Cursos Optativos, que el estudiante deberá seleccionar con su tutor de acuerdo a su orientación e interés como futuro profesional.

<b>CURSOS OBLIGATORIOS</b>	<b>DURACIÓN</b> (horas/créditos)	<b>RECURSOS HUMANOS</b>
Introducción a los agronegocios y la administración	10/1	1 Coordinador y docente del curso 2 Docentes
Desarrollo Personal - Ética y Responsabilidad Profesional Social	20/2	1 Coordinador y docente del curso 3 Docentes
Redacción del Trabajo Académico Integrador	10/1	1 Coordinador y docente del curso 2 Docentes

<b>CURSOS OPTATIVOS</b>	<b>DURACIÓN</b> (horas/créditos)	<b>RECURSOS HUMANOS</b>
Entorno organizacional de las empresas	10/1,5	1 Coordinador docente 1 Docente
Neurociencia de las ventas	15/1,5	1 Coordinador docente 1 Docente
Conflicto y negociación	15/1,5	1 Coordinador y docente 1 Docente

Comercialización de granos y mercado a término	15/1,5	1 Coordinador y docente 2 Docentes
Comercialización de carne	15/1,5	1 Coordinador docente 1 Docente
Evaluación de inversiones y análisis de entorno	25/2,5	1 Coordinador y docente 2 Docentes
Blockchain en el mercado agropecuario	20/1,5	1 Coordinador y docente 2 Docentes
Seminario de trabajo final	25/2,5	1 Coordinador y docente 1 Docente

<b>TRABAJO ACADÉMICO INTEGRADOR</b>	<b>DURACIÓN</b> (horas/créditos)	<b>RECURSOS HUMANOS</b>
A elección de los alumnos (grupal o individual)	50/5	Tutores (a designarse oportunamente)

### **Descripción de los Cursos**

- **Introducción a los agronegocios y la administración**

#### **Objetivos**

- Comprender la importancia de los negocios y la administración en las empresas, como estrategia orientada hacia el aumento de la rentabilidad en un marco sustentable.
- Identificar los principales factores y variables que componen las cadenas de valores.
- Adquirir destrezas para planificar y dirigir empresas, organizaciones e instituciones en el área de interés específico.
- Aumentar su inserción profesional y competitividad, por medio de la optimización y la eficiencia de los sistemas de producción y comercialización donde trabaja profesionalmente.
- Brindar los instrumentos necesarios para desenvolverse con éxito en la cadena agroalimentaria.

#### **Contenidos**

Introducción a los agronegocios, conceptos básicos y modelos de los agronegocios. Análisis de mercado y mercados emergentes. Cadenas agroalimentarias, conceptos, importancia, definiciones. Análisis de contexto y entorno ante la situación regional, provincial, nacional y mundial. Significado de empresa. Metodología de investigación cualitativa y cuantitativa. Pasos de la investigación de mercados. Etapas de un proyecto de investigación. Fundamentos básicos de finanzas, concepto de proyectos de inversión; objetivos en la evaluación de proyectos de inversión, propuesta de valor, análisis de la oferta y la demanda.

**Carga horaria: 10hs/1 crédito**

#### **Docentes**

<b>Nombre</b>	<b>Título</b>	<b>Cargo docente y</b>	<b>Funciones</b>
---------------	---------------	------------------------	------------------

		<b>dedicación</b>	
Alba David	Ing. Agr.	Prof. Adjunto DE	Coordinador y Docente
Buffa, Maria Noel	Ing. Agr. Mgter.	Prof. Asociada DE	Docente y tutor

- **Desarrollo Personal - Ética y Responsabilidad Profesional Social**

**Objetivo general:**

Brindar a los estudiantes herramientas teóricas y metodológicas para el desarrollo de una actitud aprendiente; y conductas éticas personales y profesionales acordes al perfil del ingeniero agrónomo con valores, criterios sustentables, responsabilidad y compromiso socio-ambiental.

**Objetivos específicos:**

- Facilitar metodologías de observación, análisis y aprendizaje de las relaciones interpersonales, que favorezcan la transformación personal.
- Fortalecer la comunicación desde el conocimiento del lenguaje como herramienta que permite gestionar el relacionamiento social, y valorar su importancia dentro de las tecnologías de procesos utilizadas en los sistemas agropecuarios.
- Brindar herramientas que permitan la formación de equipos de trabajo dentro del sistema productivo, en donde el compromiso, la comunicación y la confianza sean los pilares de un relacionamiento social sustentable.
- Mostrar los diferentes sistemas de trabajos existentes, para ampliar el marco de análisis, y favorecer una inserción laboral exitosa en el desarrollo personal y profesional.
- Desarrollar contenidos relacionados a ética general, para comprender las pautas, valores y criterios centrales que sostendrán la conducta personal y profesional.
- Promover el acceso a conocimientos de la teoría y la práctica de la Responsabilidad Social, para que cada egresado -como persona y como profesional- pueda construir su propio marco referencial.
- Acceder a la comprensión de una base esencial de conocimientos de comunicación social de las organizaciones.

**Contenidos**

*Ética personal*

Ética General: Qué es la ética. Cómo se aplica a la persona a la persona y a la vida en sociedad. Modelo evolutivo relacionado a la madurez.

*Ética organizacional*

Responsabilidad Social y Sustentabilidad: Qué es. Importancia relativa en orden a los contextos sociales, económicos, culturales y ambientales vigentes.

Responsabilidad Social (RS) como Modelo de gestión de Organizaciones: Qué es. Cómo evolucionó históricamente. Cómo se aplica la RS en la gestión sustentable de entidades públicas, en la gestión privada y en la gestión de Organizaciones No-Gubernamentales.

*Ética relacional*

Aprendizaje: Enemigos y facilitadores. Elemento fundacional en la transformación del profesional. La construcción de relaciones de aprendizaje y su relación con las ciencias agrarias: comunicación tradicional. Comunicación productiva. Lenguaje descriptivo y generativo. Lenguaje contributivo. Escucha. Herramientas de la comunicación como pilar para el desarrollo de las personas y entidades que las nuclean. Tipos de comunicación gráfica, audiovisual, personal, etc. Construcción de redes de relaciones: equipo vs grupo. Las 5C. Compromiso, comunicación y confianza. Funciones, roles. La red de redes como medio de desarrollo de las personas. La ética en las relaciones interdisciplinarias para el desempeño profesional: diferentes funciones, asesor, productor, funcionario, empresario, empleado, etc. Ejemplificación, muestra y contacto con las diferentes realidades. Liderazgo: definiciones, Diferentes tipos. Funciones de líder

### Ética y comunicación

Comunicación de Valor. Qué tipos de valor puede n generar las organizaciones. Cómo medirlo. Cómo reportarlo y comunicarlo. La relación entre valor de marca, licencia social para operar y legitimidad.

**Carga horaria: 20h/2créditos**

#### Docentes

Nombre y Apellido	Título	Funciones
Luis Ulla	Lic. en Servicio Social	Coordinador y docente
Alejandro Tobal	Ingeniero Agrónomo	Docente
Funes Emilia Mariana	Ingeniera Agrónoma	Docente

- **Redacción del Trabajo Académico Integrador**

#### Objetivos

- Valorizar el buen uso de la lengua en la formación profesional.
- Mejorar sus competencias lingüísticas en la comunicación escrita y oral.
- Afianzar su formación en las estrategias de comunicación científica a través de la elaboración del trabajo académico integrador.

#### Contenidos

Introducción a la comunicación. Circuito comunicacional. Funciones competencias y actos de habla. La coherencia y la cohesión del texto. La comunicación científica. Géneros y estilos. Prosas y sus características. Aspectos formales en la comunicación científica escrita. Planificación del trabajo académico integrador, redacción y evaluación.

**Carga horaria: 10 hs/1 crédito**

#### Docentes

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Gil, Silvia Patricia	Biol. Dra.	Prof. Titular DE	Coordinadora
Mansilla, Pablo	Ing. Agr. Dr.	Prof. Adjunto DE	Docente y tutora
Kopp, Sandra	Biol. MSc.	Prof. Asociada DE	Docente y tutora
Uliana, Andrea	Lic. Dra.	Prof. Ayudante DSE	Docente y tutor
Cuggino, Sofía	Lic. Química Mag. Tecnología de Alimentos	Prof. Asistente DS y Prof. Ayudante DSE	Docente y tutor

#### Modalidad

Teórico-práctico.

- **Entorno organizacional de las empresas**

### Objetivos

- Comprender la importancia de los entornos actuales de las organizaciones, el entorno general y sus condiciones económicas, políticas, sociales.
- Reconocer la evolución del comportamiento organizacional y sus modelos, en los diferentes tipos de organizaciones.
- Incentivar la investigación y difusión de las herramientas de gestión en los procesos que se involucran los agronegocios.
- Analizar el desempeño organizacional y definiciones de roles.

### Contenidos

Marco estratégico institucional, visión, misión, propósito de las organizaciones como pilares de fundamentales de desarrollo y adaptación al entorno. Entender cómo el desarrollo organizacional se ve afectado por las influencias del entorno.

Tendencias del liderazgo moderno sobre gestión de organizaciones efectivas, herramientas para la adaptación y el cambio utilizando la herramienta de Evaluación del desempeño organizacional.

Entornos cambiantes y diseño de organizaciones efectivas en la actualidad y en el futuro, Contexto Vani vs Buca.

Claves del aprendizaje organizacional, reconocimiento de la evolución del comportamiento organizacional y sus modelos, en los diferentes tipos de organizaciones.

Poder y procesos políticos en organizaciones, análisis de aspectos individuales, grupales y estructurales, mapas de tendencias de sostenibilidad en las organizaciones de las empresas, innovaciones sostenibles en el entorno por vaivenes del mercado, políticos, sociales y culturales.

Aprendizaje de tendencias de liderazgo moderno comunicación y motivación laboral, roles emergentes de los administradores.

**Carga horaria: 15 hs/1,5 crédito**

### Docentes

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Alba David	Ing. Agr.	Prof. Adjunto DE	Coordinador y Docente
Funes Gayoso Francisco	Ing. Agr. (Mgter)	Prof. Ayudante A DS	Docente y tutor

### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Neurociencia de las ventas**

### Objetivos

- Identificar la partes y funciones del Cerebro.
- Comprender el funcionamiento de la neuroplasticidad en nuestras actividades.

- Entender como es el proceso de compra.
- Mejorar la comunicación no verbal.
- Desarrollar métodos de cierres de ventas.

### Contenidos

Evolución de las especies, Partes del Cerebro involucradas en los procesos comerciales, El Proceso de Aprender para resolver conflictos y tomar decisiones, Redes Neuronales, Neuroplasticidad, Comunicación verbal y no verbal, Programación Neurolingüística, Comportamiento de compra, Psicología de las Ventas, Cierres de venta, Gestión del tiempo.

**Carga horaria: 15 hs/1,5 créditos**

### Docentes

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Alba David	Ing. Agr.	Prof. Adjunto DE	Coordinador y Docente
Montenegro Ariel	Ing. Agr.	Prof. Ayudante A DE	Docente y tutor

### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Conflicto y negociación**

### Objetivos

- Entender el conflicto, como base para el entendimiento.
- Conocer los distintos métodos de Negociación.
- Reconocer la importancia de la inteligencia emocional.
- Desarrollar conocimiento sobre la Negociación Colaborativa.

### Contenidos

Bases psicológicas del conflicto. La inteligencia Emocional en el trabajo y en la gestión de soluciones. Entender las consecuencias del miedo ante situaciones cambiantes y entornos no lineales. Los distintos métodos de Negociación, objetivos y resultados. La Negociación colaborativa como base para el entendimiento y el desarrollo de vínculos.

**Carga horaria: 15 hs/1,5 crédito**

### Docentes

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Alba David	Ing. Agr.	Prof. Adjunto DE	Coordinador y Docente

Arzubi Carlos	Ing. Agr.	Prof. Ayudante DSE	Docente
---------------	-----------	--------------------	---------

### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Comercialización de carne**

### Objetivos

- Reconocer los principales actores de la cadena cárnica.
- Identificar los mercados concentradores.
- Determinar los canales y destino de comercialización de la hacienda.
- Conocer la documentación necesarios para la compra/venta de hacienda.

### Contenidos

Mercado externo de la comercialización de carne. Mercado interno de la comercialización de carne. Importancia de la ganadería a nivel país. Principales actividades ganaderas. Actores de la comercialización de carne. El rol del consignatario. Frigoríficos, diferentes tipos. Canales de comercialización con destino a engorde Canales de comercialización con destino a faena. Documentación para operar en el sector bovino.

**Carga horaria: 15 hs/1,5 créditos**

### Docente

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Buffa Maria Noel	Ing. Agr. Mgter.	Prof. Asociada DE	Coordinador y Docente
Rodriguez Maria Nuxsia	Ing. Agr.	Prof. Ayudante DE	Docente
Ceccon Federico	Ing. Agr.	Prof. Ayudante DSE	Docente

### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Mercado a término**

### Objetivos

- Reconocer la estructura del mercado de commodities de granos en la Argentina.
- Interpretar el proceso comercial que se genera a partir de la producción primaria de granos.

-Conocer las herramientas de comercialización que brinda el mercado para la generación de negocios.

### Contenidos

El sistema de comercialización en Argentina. Proceso comercial. Sujetos de la cadena comercial; oferta y demanda. Estructura del mercado de granos. Roles e incumbencias. Marco legal de la operatoria en el mercado de granos Documentos de las operaciones comerciales de commodities. Mercados Agrícolas. Mercado de disponible y futuros agrícolas. Formación de precios. Ciclos; tendencia y componente estacional en la generación de negocios. Condiciones de negocios según momento y contexto. Aspectos relevantes de la comercialización de soja; trigo y maíz. Resolución de casos prácticos. Mercado de futuros. Contratos derivados; tipos y utilidad. Opciones. Estrategias de comercialización. Especialities. Ejercicios y resolución de casos prácticos. Boletos de compra - venta. Aspectos impositivos de la comercialización. Reglas y usos del comercio de granos.

**Carga horaria: 15 hs/1,5 créditos**

### Docentes

Nombre y Apellido	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Buffa, Maria Noel	Ing. Agr. Mgter.	Prof. Asociada DE	Coordinador y Docente

### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Evaluación de inversiones y análisis de entorno**

### Objetivos

- Profundizar los conocimientos sobre los fundamentos teóricos aplicados en el diseño y evaluación de proyectos de inversión agropecuarios.
- Comprender las particularidades de las empresas agropecuarias para poder identificar y analizar variables que influyen en la decisión de invertir
- Analizar la viabilidad de un proyecto y las características del entorno para decidir qué riesgos estamos dispuestos a asumir.
- Comprender las herramientas disponibles para poder llevar a cabo el análisis de entorno.
- Identificar y estudiar factores internos y externos que influyen en la decisión de invertir para decidir qué riesgos se está dispuesto a asumir.- Evaluar la viabilidad técnica, legal, ambiental y económica de un proyecto de inversión.

### Contenidos

Herramientas para el análisis de entorno: FODA, Marco PESTEL, Diamante de Porter. Identificación y análisis de variables controlables y no controlables en la decisión de invertir. Viabilidad de un proyecto: técnica, legal, ambiental y económica. Particularidades de las empresas Agropecuarias. Análisis de contexto de una inversión: Marco Pestel, Diamante de Porter. Identificación y análisis de variables controlables y no controlables en la decisión de invertir. Asignación de costos fijos, variables, directos e indirectos. Método del Costo Operativo o Anualidad, utilidad en la adquisición de maquinarias, equipos e instalaciones. Punto de indiferencia del costo operativo El ingreso, la utilidad y el flujo de fondos de una Inversión. Calculo

e interpretación de indicadores con actualización de valores, VAN, TIR, PAY BACK. Casos prácticos.

**Carga horaria: 25 hs/2,5 créditos**

#### Docentes

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Buffa, Maria Noel	Ing. Agr. Mgter.	Prof. Asociada DE	Coordinador y Docente
Berardo Dana Georgina	Ing. Agr	Prof. Ayudante A DE	Docente y tutor

#### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Blockchain en el mercado agropecuario**

#### Objetivos

- Comprender la tecnología de *blockchain* sus posibilidades y limitaciones para resolver inconveniente de negocios.
- Entender los nuevos protocolos y reglas financieras, y aprender a utilizar herramientas para desenvolverse en este nuevo sistema.
- Conocer en forma directa de los actores del mercado que están innovando en este tipo de tecnología y analizar perspectivas de futuro.

#### Contenidos

Fundamentos de una tecnología disruptiva. Historia del valor digital e infraestructura Blockchain. Conceptos básicos del mercado de criptomonedas en general. Aportes de las tecnologías descentralizadas al mundo. Actividades que han adoptado la tecnología ante un nuevo cambio de paradigma social y económico. Democratización en el acceso a los servicios financieros. Privacidad, datos que no se pueden modificar.

**Carga horaria: 15 hs/1,5 créditos**

#### Docentes

Nombre y Apellido	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Alba David	Ing. Agr.	Prof. Adjunto DE	Coordinador y Docente

#### Modalidad

Consecuentemente con los objetivos planteados, se prevén actividades que permitan experiencias integradoras entre la teoría y la práctica, con un tratamiento interdisciplinario de la problemática planteada. La metodología de trabajo está diseñada de manera tal que permite capacitar al

estudiante por medio de actividades teóricas, teórico-prácticas y prácticas con talleres debate y entrevistas con reconocidas personas del medio, con el objetivo de que los estudiantes integren conocimientos teóricos con la realidad de las empresas y organizaciones.

- **Seminario de trabajo final**

### Objetivos

- Afianzar a los estudiantes en la formulación del trabajo académico integrador.
- Lograr que el estudiante concluya el cursado del área de consolidación con el trabajo finalizado, o con un grado significativo de avance, que le permita presentar el TAI en un plazo de 6 meses, desde la finalización del cursado del área de consolidación.
- Incorporar una instancia de interacción y consulta con los compañeros, docentes y el medio agropecuario, para que las ideas presentadas vayan fortaleciéndose y cumplan con el propósito de ser, trabajos de casos con aportes y aplicaciones hacia la sociedad.

### Contenidos

Aspectos organizacionales del proceso de elaboración del TAI. Etapas y elaboración de cronograma de actividades vinculadas al avance y redacción del TAI, Presentación de Ideas proyecto, discusión sobre definición de tema y aspectos referidos al alcance y aplicación del proyecto, formalización de tutores. Presentación de avances exposiciones intermedias y de trabajos finales,

**Carga horaria: 25 hs/2,5 créditos**

### Docentes

Nombre	Título	Cargo docente y dedicación	Funciones
Alba David.	Ing. Agr.	Prof. Adjunto DE	Coordinador y Docente

## 9) PLAN DE ACTIVIDADES

SEMANA	MODALIDAD	LUGAR	CARGA HORARIA	ACTIVIDAD
1º	Teórico práctico	FCA UNC	10 HS	Introducción a los agronegocios y la administración
2º	Teórico práctico	FCA UNC	10 HS	Entorno organizacional de las empresas
3º	Teórico práctico	FCA UNC	15 HS	Neurociencia de las ventas
4º	Teórico práctico	FCA UNC	15 HS	Conflicto y negociación
5º	Teórico práctico	FCA UNC	10 HS	Seminario de trabajo final
6º	Teórico	FCA UNC	15 HS	Mercado a termino

	práctico			
7º	Teórico práctico	FCA UNC	15 HS	Comercialización de carne
8º	Teórico práctico	FCA UNC	20 HS	Blockchain en el mercado agropecuario
9º	Teórico práctico	FCA UNC	15 HS	Evaluación de inversiones y análisis de entorno
10º	Teórico práctico	FCA UNC	10 HS	Evaluación de inversiones y análisis de entorno
11º	Teórico práctico	FCA UNC	15 HS	Seminario de trabajo final
12º	TAI Apoyo y seguimiento a estudiantes y tutores			
13º	TAI Apoyo y seguimiento a estudiantes y tutores			

### 10) Evaluación:

**Evaluación Formativa:** se implementará a fin de identificar los logros y obstáculos durante el proceso de aprendizaje de los estudiantes, y verificar los resultados de los diferentes aspectos planificados. La evaluación será permanente a lo largo del proceso de enseñanza aprendizaje, a través de la interrelación con los docentes a cargo de los cursos y los respectivos tutores y Trabajo Académico Integrador escrito con exposición oral.

• **Instrumentos:** lista de control y cotejo, estudio de casos, resolución de problemas.

**Evaluación Sumativa:** al finalizar cada módulo (obligatorio u optativo) se implementará una evaluación sumativa para verificar los resultados de las actividades de enseñanza y aprendizaje.

• **Instrumentos:** resolución de problemas, estudio de casos.

**Criterios de Evaluación:** se tendrán en cuenta

- Los aspectos cognoscitivos.
- La capacidad de análisis, relación y síntesis.
- La capacidad de juicio crítico y transferencia.
- La creatividad tanto en el trabajo individual como grupal.
- El grado de responsabilidad, cooperación y respeto entre sus pares y con los docentes.

La acreditación del área incluirá la presentación escrita individual o grupal del Trabajo Académico Integrador y su defensa oral. La aprobación de esta instancia de evaluación con nota igual o superior a cuatro (4) implicará la aprobación del Área y se otorgará en forma individual teniendo en cuenta los Criterios de Evaluación.

### • TRABAJO ACADÉMICO INTEGRADOR

#### Criterios:

El Trabajo Académico Integrador será planteado desde una problemática contextualizada en la fundamentación teórica del Área. El tema a desarrollar será elegido por el estudiante de acuerdo a su afinidad. La producción del citado trabajo, será el resultado del análisis de caso seleccionado, basado en las singularidades, particularidades, acciones y circunstancias de una situación productiva real.

Los estudiantes individualmente u organizados en grupos de no más de cuatro integrantes, deberán analizar un caso concreto de la realidad, para lo cual, realizarán observaciones directas (visitas a establecimientos afines), procesamiento de datos, búsqueda bibliográfica, aportes conceptuales de cada curso y los recogidos en las reuniones desarrolladas con sus tutores, con la finalidad de elaborar propuestas de transformación y mejora desde una visión interdisciplinaria.

Para el seguimiento del Trabajo Académico Integrador se implementará un sistema tutorial semipresencial. El tutor acompañará a los estudiantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje, de acuerdo a la metodología del análisis de casos con una carga horaria de 50 horas.

En las reuniones con los tutores se dará respuesta a las necesidades planteadas por los grupos de alumnos en relación a la temática abordada y podrán:

- Recabar información en el área específica de conocimiento.
- Relacionar aportes teóricos en vistas a la resolución de problemáticas concretas que surjan a partir del análisis de caso.
- Resignificar la información obtenida, desarrollando sus propios criterios de aplicación.
- Desarrollar actitudes críticas que posibiliten la evaluación y autoevaluación permanente.
- Desarrollar capacidad de redacción de informes escritos y defensa oral del trabajo.

La elaboración y redacción del Trabajo será individual o grupal. Estructuralmente deberá contener los siguientes ítems: Introducción; Toma de Información; Análisis del Sistema y Propuesta Técnica superadora.

## 11) CONDICIÓN DE LOS ALUMNOS

**Estudiante promocionado:** el que habiendo asistido y cumplimentado el 80% de las actividades obligatorias (cursos obligatorios y optativos), ha realizado el informe escrito y la exposición final del trabajo académico integrador, obteniendo una nota igual o superior a 4 (cuatro). Para acceder a la acreditación por promoción, el estudiante deberá haber cumplimentado los requisitos de correlatividad al momento de iniciar el cursado del espacio curricular.

**Estudiante regular:** se considerará estudiante regular a quien habiendo asistido y cumplimentado el 80% de las actividades obligatorias (cursos obligatorios y optativos), no ha realizado el trabajo escrito y/o la exposición final del trabajo académico integrador o habiendo realizado la exposición final no alcanzó una nota igual o superior a 4 (cuatro).

**Estudiante libre por faltas:** el que no asistió al 80% de las actividades obligatorias.

**Estudiante ausente:** el que nunca asistió al espacio curricular.

## 12) BIBLIOGRAFÍA:

- Biondillo, A. (1999). Gestión Agropecuaria. De la teoría a la acción. Buenos Aires. Ed. Nuevo
- Bisang, R., Santangelo F., Anlló, G., Campi, M. (2007). "Mecanismos de formación de precios en los principales subcircuitos de la cadena de ganados y carnes vacunas en la Argentina.". instituto de promoción de la carne vacuna argentina (IPCVA)-Braidot, N. (1990). Marketing Total. Buenos Aires. Ed. Tesis S.A.
- Buffa, N. (2020) Comercialización de Commodities Agropecuarios. Material de Lectura-F.C.A-U.N.C. Argentina.
- Buffa, N; Meyer Paz, R; Serena, J. (2023). Administración de la Empresa Agropecuaria.
- Caldentey Albert, P. et al. (1994). Marketing Agrario. 2º edición. Madrid. Ed. Mundi-Prensa.
- Campana, A. (2020). Formalidades del comercio de Granos. ERREPAR 5ta edición
- Carrillo, J. (2007). "Manejo de un rodeo de cría". Inta.
- Chordá, R. M. (1991). ¿Negociamos? Madrid. Ed. Ra-Ma.
- Dapena Fernandez, J. (2019). Finanzas de la Empresa - Toma de decisiones y subjetividad. Asociación Cooperadora Facultad de Ciencias Económicas UNC 3ra edición
- Ferrari, O., Speroni, N. (2008). la nación. Buenos Aires. Grosso, L., Bmodei, F., Gutierrez, P. (2010). Anuario bovino 2009. oficina nacional de control comercial agropecuario.
- Ferruz, L.; Sarto, J. (1999). Evaluación de inversiones y financiación. Capítulos 8 y 10. Ediciones Gestión 2000 S.A., Barcelona.
- Galfione, Maria T; et al.(2013).Evaluación Económica y Financiera de Proyectos. Ed. EDUCC. Córdoba
- Gerry J; Scholes K; Whittington R. (2008) «Dirección Estratégica». Pearson Educación.
- Gittinger, J. Price. (1984). Análisis económico de proyectos agrícolas. Segunda edición. Ed. Tecnos.
- Guerra, A. y A. Aguilar. (1997). La planificación estratégica en el agronegocio. México.

- Guerra, G. (1982). "Manual de administración de empresas agropecuarias". UCA, San José de Costa Rica.
- Iglesias, D.H. (2002). Cadenas de Valor como Estrategia: Las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Documento de Trabajo. EEA Anguil, INTA. 19pp.
- Iriarte I. (2003). Comercialización de ganados y carnes. Cámara Argentina de consignatarios de ganado.
- Kelety Alcaide, A. (1992). Análisis y evaluación de inversiones. Segunda Edición. Eada Gestión.
- Kennedy G. (1990). ¿Cómo negociar con éxito? Bilbao. Ed. Deusto.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2017). Dirección de Marketing. Editorial Pearson
- Pantanetti, M y Germán, M. Operaciones con futuros financieros, Guía de trading para el mercado argentino. Editorial Vergara. ISBN: 9789501532302
- Rodríguez, C. (1994), EL WARRANT, una institución que vuelve. Incoterms y créditos
- Sapag Chain, N. (2007). Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación. Ed. Pearson - Educación. México.
- Semyraz J. (2006). Preparación y evaluación de proyectos de inversión.



Ing. Agr. David Alba  
Coordinador cátedra de Agronegocios  
Facultad de Ciencias Agropecuarias  
Universidad Nacional de Córdoba



Universidad Nacional de Córdoba  
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

**Hoja Adicional de Firmas  
Informe Gráfico**

**Número:**

**Referencia:** PLANIFICACIÓN DOCENTE DEL ESPACIO CURRICULAR: ÁREA DE  
CONSOLIDACIÓN AGRONEGOCIOS, ADMINISTRACIÓN Y F  
INANZAS EN EMPRESAS AGROPECUARIAS

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 15 pagina/s.