

Ingeniería Agronómica

PLANIFICACIÓN DOCENTE

ÁREA DE CONSOLIDACIÓN: Área de Consolidación - Agronegocios, Administración y Finanzas en Empresas Agropecuarias

Ubicación en el Plan de Estudios:

Ciclo: Consolidación Profesional

Año y cuatrimestre: Quinto Año, Segundo Cuatrimestre

Características del Espacio Curricular:

Carácter: Área de Consolidación

Condición: Optativa

Carga Horaria Total: 230,00

Carga Horaria Semanal de Cursos obligatorios y Optativos : 15,00

Espacios Curriculares Correlativos:

Para cursar:

Tener Regular/es: Administración de la Empresa Agropecuaria , Extensión Rural , Sistemas Pecuarios Alternativos- Producción Apícola , Sistemas Pecuarios Alternativos- Producción Porcina , Sistemas Pecuarios Alternativos- Producción Avícola , Sistemas Pecuarios Alternativos- Rumiantes Menores , Prácticas Profesionales III- Sistemas Pecuarios , Sistemas de Producción de Bovinos de Carne y Leche

Tener Acreditado/s: Economía General y Agraria , Prácticas Profesionales II- Sistemas Agrícolas

Observaciones: Tener regulares para cursar 2 (dos) de las producciones pecuarias.

Para acreditar:

Tener Regular/es:

Tener Acreditado/s: Administración de la Empresa Agropecuaria , Extensión Rural , Prácticas Profesionales II- Sistemas Agrícolas

Equipo Docente

Coordinador/a: Ing. Agr. ALBA David

Nombre y Apellido	Título	Cargo Docente	Dedicación
David, ALBA	Ing. Agr.	Profesor Adjunto	Exclusiva (DE)
Ariel Iván, MONTENEGRO	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Exclusiva (DE)

Carlos Rubén, ARZUBI	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Semiexclusiva (DSE)
Francisco Daniel, FUNES GAYOSO	Mgter. Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Simple (DS)
María Noel, BUFFA	Mgter. Ing. Agr.	Profesor Asociado	Exclusiva (DE)
María Nuxsia, RODRIGUEZ	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Exclusiva (DE)
Dana Georgina, BERARDO	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Semiexclusiva (DSE)
Federico, CECCON	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Simple (DS)
Luis Alberto Ramón, ULLA	Lic.	Profesor Adjunto	Exclusiva (DE)
Silvia Patricia, GIL	Dra. Biól.	Profesor Titular	Exclusiva (DE)
Sofía Griselda, CUGGINO	Dra. Mgter. Lic. Quím.	Profesor Asistente	Semiexclusiva (DSE)
Pablo Sebastián, MANSILLA	Dr. Ing. Agr.	Profesor Adjunto	Exclusiva (DE)
Andrea Soledad, ULIANA	Dra. Mgter. Lic. Bioq.	Profesor Adjunto	Semiexclusiva (DSE)
Sandra Beatriz, KOPP	MSc. Biól.	Profesor Asociado	Exclusiva (DE)
Alejandro Rafael, TOBAL CABRERA	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Semiexclusiva (DSE)
Emilia Mariana, FUNES	Ing. Agr.	Profesor Ayudante A	Semiexclusiva (DSE)

Fundamentación del espacio curricular

Desde la concepción interdisciplinaria de las Ciencias Agropecuarias resulta significativa la presencia de un Área de Consolidación de a agronegocios y la administración que le permita al estudiantado 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 y las productores, es necesario establecer criterios que le permitan a los y las 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 y las Ingenieros e ingenieras 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.

Objetivos del Área de Consolidación

Objetivos 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.

Objetivos específicos

- 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.

Metodología de Enseñanza y de Aprendizaje

Estrategias de enseñanza: Resolución de problemas, observación dirigida, demostración, comparación, exposición dialogada, entre otras. Formas metódicas: La modalidad se desarrollará sobre la base de clases presenciales teórico prácticas y prácticas. Asimismo, los estudiantes dispondrán de aulas virtuales que tendrán función de repositorio y actividades interactivas. Las clases se desarrollan en las Aulas Sur de la Facultad. Además, se cuenta con el Aula Virtual como espacio de repositorios de bibliografía, materia de consulta, clases y videos cortos. Entre las competencias profesionales del y la Ingeniero/a Agrónomo/a, que justifican esta Área se destacan • Capacidad para diseñar, conducir, analizar e interpretar proyectos de investigación y experimentación agropecuaria. • Capacidad emprendedora para crear, proyectar, analizar y evaluar sistemas, procesos y productos en el área agropecuaria. • Planificar, implementar, coordinar, supervisar y evaluar proyectos y servicios del sector rural. • Capacidad para crear, operar y administrar empresas y procesos agrícolas con enfoque rural sostenible. • Capacidad para identificar y desempeñarse en mercados de las cadenas agroindustriales. • Comprender y trabajar en la organización, gestión empresarial y comunitaria del sector rural. • Capacidad para conocer, asesorar y aplicar políticas y normativas agropecuarias.

Programa Analítico

Cursos Obligatorios

Título	Coordinador	Docentes	Carga Horaria
Introducción a los agronegocios y la administración	Ing. Agr. ALBA David	Ing. Agr. ALBA David Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel	10,00/1
Redacción del Trabajo Académico Integrador (TAI)	Dra. Biól. GIL Silvia Patricia	Dra. Biól. GIL Silvia Patricia Dra. Mgter. Lic. Quím. CUGGINO Sofía Griselda Dr. Ing. Agr. MANSILLA Pablo Sebastián MSc. Biól. KOPP Sandra Beatriz Dra. Mgter. Lic. Bioq. ULIANA Andrea Soledad Lic. ULLA Luis Alberto Ramón	10,00/1
Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón	Ing. Agr. TOBAL CABRERA Alejandro Rafael Ing. Agr. FUNES Emilia Mariana Lic. ULLA Luis Alberto Ramón	30,00/3

Descripción de los Cursos

Título: Introducción a los agronegocios y la administración

Objetivos Generales:

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.

Objetivos Específicos:

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.

Metodología

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.

Contenido

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.

Título: Redacción del Trabajo Académico Integrador (TAI)

Objetivos Generales:

Proporcionar herramientas para la confección de un Trabajo Académico Integrador coherente y de calidad.

Objetivos Específicos:

- Proponer estrategias para buscar, ordenar y desarrollar ideas; estructurar textos, entre otros.- Fortalecer habilidades en la redacción y en la confección de un Trabajo Académico integrador.- Ofrecer herramientas para la búsqueda y recuperación de la información, mediante la aplicación de las TIC.- Brindar herramientas para el correcto citado de la bibliografía.

Metodología

clases presenciales y virtuales, utilizando enfoques expositivos y actividades para analizar y aplicar los contenidos teóricos desarrollados.

Contenido

Redacción de textos. Pautas para escribir mejor. La comunicación de los resultados. Su importancia. Pautas para la elaboración del TAI. Planificación de los contenidos. Búsqueda de la información, estadísticas, citas bibliográficas, etc. Sugerencias para una presentación oral clara y correcta.

Título: Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social

Objetivos Generales:

El objetivo es 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 socioambiental.

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.

Metodología

clases presenciales y virtuales, utilizando enfoques expositivos y actividades para analizar y aplicar los contenidos teóricos desarrollados.

Contenido

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 nuclea. 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 generar las organizaciones. Cómo medirlo. Cómo reportarlo y comunicarlo. La relación entre valor de marca, licencia social para operar y legitimidad.

Cursos Optativos

Título	Coordinador	Docentes	Carga Horaria
--------	-------------	----------	---------------

Entorno organizacional de las empresas	Ing. Agr. ALBA David	Ing. Agr. ALBA David Mgter. Ing. Agr. FUNES GAYOSO Francisco Daniel	15,00/1.5
Neurociencia de las ventas	Ing. Agr. ALBA David	Ing. Agr. ALBA David Ing. Agr. MONTENEGRO Ariel Iván Ing. Agr. ARZUBI Carlos Rubén	15,00/1.5
Conflicto y negociación	Ing. Agr. ALBA David	Ing. Agr. ALBA David Ing. Agr. MONTENEGRO Ariel Iván Ing. Agr. ARZUBI Carlos Rubén	15,00/1.5
Comercialización de carne	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel Ing. Agr. RODRIGUEZ María Nuxsia Ing. Agr. CECCON Federico	15,00/1.5
Mercado a termino	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel	15,00/1.5
Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel Ing. Agr. BERARDO Dana Georgina	30,00/3
Blockchain en el mercado agropecuario	Ing. Agr. ALBA David	Ing. Agr. ALBA David	20,00/2
Seminario de trabajo final	Ing. Agr. ALBA David	Ing. Agr. ALBA David	30,00/3

Descripción de los Cursos

Título: Entorno organizacional de las empresas

Objetivos Generales:

Comprender la importancia de los entornos actuales de las organizaciones, el entorno general y sus condiciones económicas, políticas, sociales.

Objetivos Específicos:

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

Metodología

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.

Contenido

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.

Título: Neurociencia de las ventas

Objetivos Generales:

Comprender el funcionamiento de la neuroplasticidad en nuestras actividades comerciales

Objetivos Específicos:

Entender como es el proceso de compra.

- Mejorar la comunicación no verbal.
- Desarrollar métodos de cierres de ventas.

Metodología

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.

Contenido

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.

Título: Conflicto y negociación

Objetivos Generales:

Entender el conflicto, como base para el mejoramiento y la negociación

Objetivos Específicos:

Conocer los distintos métodos de Negociación.

-Reconocer la importancia de la inteligencia emocional.

-Desarrollar conocimiento sobre la Negociación Colaborativa.

Metodología

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.

Contenido

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.

Título: Comercialización de carne

Objetivos Generales:

Establecer criterios comerciales y entender lógicas de mercado de carne

Objetivos Específicos:

-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.

Metodología

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

Contenido

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.

Título: Mercado a termino

Objetivos Generales:

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

Objetivos Específicos:

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.

Metodología

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.

Contenido

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.

Título: Evaluación de inversiones y análisis de entorno

Objetivos Generales:

Profundizar los conocimientos sobre los fundamentos teóricos aplicados en el diseño y evaluación de proyectos de inversión agropecuarios.

Objetivos Específicos:

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

Metodología

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.

Contenido

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

Título: Blockchain en el mercado agropecuario

Objetivos Generales:

Comprender la tecnología de blockchain sus posibilidades y limitaciones para resolver inconveniente de negocios.

Objetivos Específicos:

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.

Metodología

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.

Contenido

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.

Título: Seminario de trabajo final

Objetivos Generales:

Afianzar a los estudiantes en la formulación del trabajo académico integrador.

Objetivos Específicos:

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.

Metodología

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.

Contenido

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.

PLAN DE ACTIVIDADES

Cursos Obligatorios

Semana	Título	Lugar	Modalidad	Carga Horaria	Docente Coordinador
1	• Introducción a los agronegocios y la administración	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
2	Introducción a los agronegocios y la administración	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
2	Redacción del Trabajo Académico Integrador (TAI)	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Dra. Biól. GIL Silvia Patricia
2	Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón
3	Redacción del Trabajo Académico Integrador (TAI)	Meet , Campus Académico	Presencialidad Remota	5,00	Dra. Biól. GIL Silvia Patricia
3	Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón
4	Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón

5	Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón
6	Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón
7	Desarrollo personal - ética y responsabilidad profesional social	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Lic. ULLA Luis Alberto Ramón

Cursos Optativos

Semana	Título	Lugar	Modalidad	Carga Horaria	Docente Coordinador
2	Entorno organizacional de las empresas	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
3	Entorno organizacional de las empresas	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
4	Entorno organizacional de las empresas	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
4	Conflicto y negociación	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Ing. Agr. ALBA David
5	Conflicto y negociación	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
5	Comercialización de carne	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
6	Comercialización de carne	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel

6	Mercado a termino	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
6	Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
7	Mercado a termino	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
7	Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
8	Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
9	Neurociencia de las ventas	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
9	Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel

9	Blockchain en el mercado agropecuario	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Ing. Agr. ALBA David
10	Neurociencia de las ventas	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
10	Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
10	Blockchain en el mercado agropecuario	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Ing. Agr. ALBA David
10	Seminario de trabajo final	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Ing. Agr. ALBA David
11	Neurociencia de las ventas	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
11	Evaluación de inversiones y análisis de entorno	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Mgter. Ing. Agr. BUFFA María Noel
11	Seminario de trabajo final	Aula FCA	Presencialidad Física	10,00	Ing. Agr. ALBA David

12	Seminario de trabajo final	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David
13	Seminario de trabajo final	Aula FCA	Presencialidad Física	5,00	Ing. Agr. ALBA David

EVALUACIÓN

Tipo e Instrumento de Evaluación:

Ev. sumativa

Trabajo Académico Integrador:(Según estructura RHCD 274/2017)

Criterios de Evaluación

Trabajo Académico Integrador (TAI). (RHCD-274-2017):

El TAI tendrá una carga horaria de 50 horas. El TAI deberá plantear una intervención para resolver una situación problemática vinculada a la profesión de Ingeniero Agrónomo, siendo de interés tanto para el o la estudiante, como para el ámbito académico del área.

Durante todo el proceso, los y las estudiantes contarán con la guía de un o una docente tutor o tutora, desde la selección del tema hasta la presentación y publicación del TAI en el Repositorio Digital de la Universidad (RDU-UNC). Asimismo, el o la docente orientará a los y las estudiantes en la selección de los cursos optativos necesarios para complementar este trabajo.

El TAI se presentará en formato escrito, siguiendo pautas establecidas, y será evaluado por un tribunal designado. Este tribunal realizará correcciones y ofrecerá sugerencias pertinentes del informe. Posteriormente, los estudiantes deberán realizar una exposición oral para su socialización y la evaluación final.

Para la evaluación del TAI, el tribunal estará compuesto por el/la coordinador/a del área o su designado, y dos docentes, preferiblemente uno del área de conocimiento específica y otro de otro ámbito académico. Estos docentes proporcionarán retroalimentación al estudiante y otorgarán una calificación individual final.

Criterios de Evaluación:

- Precisión conceptual y uso del lenguaje técnico específico: Evaluará la capacidad para expresar de manera precisa y clara los conceptos pertinentes al tema, así como la utilización adecuada del vocabulario técnico correspondiente.
- Capacidad de observación y transferencia de conocimientos: Se analizará la habilidad de la y el estudiante para aplicar y conectar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en espacios curriculares previos, a problemas, proyectos y análisis de casos.
- Autonomía en la resolución de problemas, análisis de casos y proyectos: Se evaluará la capacidad de la y el estudiante para abordar y resolver problemas de manera independiente, demostrando habilidades de análisis y resolución de situaciones complejas.
- Capacidad crítica: Se evaluará la habilidad de y la estudiante para analizar, cuestionar y emitir juicios fundamentados sobre la información presentada, demostrando un pensamiento crítico desarrollado.
- Aspectos cognoscitivos (capacidad de análisis, relación y síntesis): Se considerará la habilidad del estudiante para analizar, relacionar y sintetizar la información.

Presentación oral del TAI:

- Precisión conceptual y uso del lenguaje técnico específico: Evaluará la habilidad de la y el estudiante para comunicar de forma clara y precisa los conceptos utilizando un lenguaje técnico apropiado.
- Capacidad de síntesis: Se valorará la capacidad para resumir y presentar información de manera concisa.
- Transferencia e integración de conocimientos: Se evaluará la habilidad para aplicar y conectar conocimientos teóricos y prácticos previos en la presentación oral.
- Participación activa y capacidad de aclaración y defensa: Se valorará la interacción de la y el estudiante en la exposición, su habilidad para responder preguntas y argumentar su postura.
- Utilización de herramientas para enriquecer la presentación: Se considerará el uso efectivo de recursos tecnológicos visuales o materiales complementarios para mejorar la presentación.
- Creatividad individual y grupal: Se valorará la originalidad en la resolución de problemas tanto de manera individual como en equipo.

- Grado de responsabilidad, cooperación y respeto: Se evaluará la conducta del estudiante en términos de responsabilidad, colaboración con los compañeros y el respeto hacia los docentes.

CONDICIÓN DE LOS ALUMNOS

Estudiante promocionado: El que habiendo asistido al 80% de las actividades obligatorias (cursos obligatorios y optativos) y cumplimentado sus requerimientos ha realizado el informe escrito y la exposición final del *Trabajo Académico Integrador*, obteniendo una nota igual o superior a 4 (cuatro) puntos.

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 correspondiente.

Estudiante regular: El que habiendo asistido al 80% de las actividades obligatorias (cursos obligatorios y optativos) y cumplimentado sus requerimientos, no ha realizado el trabajo escrito y/o la exposición final del *Trabajo Académico Integrador* o habiendo realizado la exposición final del *Trabajo Académico Integrador* no ha alcanzado una nota igual o superior a 4 (cuatro) puntos.

Esta condición se mantendrá por el término de dos años y medio del calendario académico correspondiente desde la finalización del cursado del Área de Consolidación.

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

Estudiante ausente: El que nunca asistió a las clases del espacio curricular correspondiente.

Bibliografía (seguir Normas APA)

Obligatoria

- 1: -Biondillo, A. (1999). Gestión Agropecuaria. De la teoría a la acción. Buenos Aires. Ed. Nuevo. Disponible en la cátedra.
- 2: 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. Disponible en la cátedra.
- 3: Buffa, N. (2020) Comercialización de Commodities Agropecuarios. Material de Lectura-F.C.A-U.N.C. Argentina. Disponible en la cátedra.
- 4: Buffa, N; Meyer Paz, R; Serena, J. (2023). Administración de la Empresa Agropecuaria. Disponible en la cátedra.
- 5: Caldentey Albert, P. et al. (1994). Marketing Agrario. 2º edición. Madrid. Ed. Mundi-Prensa. Disponible en la cátedra.
- 6: Campana, A. (2020). Formalidades del comercio de Granos. ERREPAR 5ta edición. Disponible en la cátedra.
- 7: Carrillo, J. (2007). "Manejo de un rodeo de cría". INTA. Disponible en Biblioteca de la FCA, versiones 1990 y 2017.
- 8: Chordá, R. M. (1991). ¿Negociamos? Madrid. Ed. Ra-Ma. Disponible en la cátedra.
- 9: Dapena Fernandez, J. (2019). Finanzas de la Empresa - Toma de decisiones y subjetividad. Asociación Cooperadora Facultad de Ciencias Económicas UNC 3ra edición. Disponible en la cátedra.
- 10: 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. Disponible en la cátedra.

Bibliografía Complementaria

- Iglesias, D.H. (2002). Cadenas de Valor como Estrategia: Las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Documento de Trabajo. EEA Anguil, INTA. 19pp. Disponible en la cátedra.
- Iriarte I. (2003). Comercialización de ganados y carnes. cámara Argentina de consignatarios de ganado. Disponible en Biblioteca de la FCA.
- Kelety Alcaide, A. (1992). Análisis y evaluación de inversiones. Segunda Edición. Eada Gestión. Disponible en Biblioteca de la FCA.
- Kennedy G. (1990). ¿Cómo negociar con éxito? Bilbao. Ed. Deusto. Disponible en la cátedra.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2017). Dirección de Marketing. Editorial Pearson. Disponible en la cátedra.
- Pantanetti, M y Germán, M. Operaciones con futuros financieros, Guía de trading para el mercado argentino. Editorial Vergara. ISBN: 9789501532302. Disponible en la cátedra.
- Rodriguez, C. (1994), EL WARRANT, una institución que vuelve. Incoterms y créditos. Disponible en la cátedra.
- Sapag Chain, N; Sapag Chain, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. McGraw-hill. Disponible en Biblioteca de la FCA.
- Semyraz J. (2006). Preparación y evaluación de proyectos de inversión. Disponible en la cátedra.



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
Finanzas en Empresas Agropecuarias correspondiente a la carrera Ingeniería Agronómica

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 23 pagina/s.