

# ESPECIALIZACIÓN EN AGRONEGOCIOS

## ALTO VALLE-VALLE MEDIO

NORMATIVA:  
RESOLUCIÓN CSDEyVE N°025/2019

### FICHA DE CARRERA

**TÍTULO-** Especialista en Agronegocios

**DURACIÓN-** 390 horas reloj

**MODALIDAD-** Presencial

### PERFIL DE EGRESO

El título de Especialista en Agronegocios supone una profundización de conocimientos inherentes al campo profesional y no otorga nuevas habilitaciones profesionales, sino que promueve la adquisición de competencias en:

- Realizar estudios de diagnósticos sobre los sistemas de Agronegocios, análisis de competitividad de las cadenas y estudios de factibilidad para alimentos, fibras y energía.
- Realizar en forma individual o en equipos multidisciplinarios, proyectos de inversión relacionados con los Agronegocios, formular planes estratégicos para empresas o cooperativas agroalimentarias y elaborar planes de marketing agroalimentarios.
- Analizar la cadena de valor del sector agroalimentario y participar en proyectos de investigación académica en el área de los Agronegocios
- Identificar y definir problemas técnicos y socialmente relevantes en torno a los Agronegocios.
- Analizar y diseñar alternativas de solución a los problemas identificados que contemplen los aspectos sociales, económicos y ambientales. Formular políticas sectoriales
- Mantener un nivel de actualización acorde con el desarrollo de la disciplina de su especialidad.
- Comprender la situación y perspectiva de un sector productivo desde el sector público. Formular políticas sectoriales

## OBJETIVOS

### Objetivo General

El objetivo de la Especialización en Agronegocios es formar recursos humanos, docentes y profesionales en condiciones de satisfacer las demandas gerenciales, científicas, tecnológicas y económicas del sector productivo regional y nacional.

### Objetivos Específicos

- Formar profesionales que dominen conocimientos teóricos y técnicos de management en el campo de los agronegocios
- Fortalecer la formación de docentes/investigadores/as en el uso de nuevas estrategias en el área de los agronegocios.
- Propiciar un ámbito de transferencia, investigación y docencia entre instituciones del sector público y privado, a fin de satisfacer la demanda social y económica en el área de los agronegocios.
- Desarrollar el pensamiento crítico mediante un abordaje interdisciplinario de las diversas teorías vinculadas con los sistemas agroalimentarios

## REQUISITOS DE INGRESO

Contar con título universitario de grado o de nivel superior no universitario de cuatro (4) años de duración como mínimo y reunir los pre-requisitos que determine el Comité Académico. Acorde a lo establecido a la Ley de Educación Superior, en su Art. 39°bis, en casos excepcionales de postulantes que se encuentren fuera de los términos precedentes, podrán ser admitidos siempre que demuestren, a través de las evaluaciones y los requisitos que establezca el Comité Académico.

Serán admitidos aquellos/as postulantes con títulos afines a la Especialización en Agronegocios a saber: Licenciado/a en Administración, Licenciado/a en Economía, Licenciado/a en Agroecología, Ingeniero/a Agrónomo, Licenciado/a en Ciencias del Ambiente, Ingeniero/a en Alimentos, Ingeniero/a en Biotecnología, Licenciado/a en Comercio Exterior, Licenciado/a en Administración de Empresas, etc.

Para la admisión de los postulantes se tomará en consideración tanto su formación académica como su trayectoria profesional. La admisión será evaluada por el/la Directora/a de la carrera y el Comité Académico. Concretada la admisión, los/as postulantes deberán cumplir con los requisitos de inscripción a la carrera que constan en Resolución CSDEyVE N°041/2018

#### **CONDICIONES DE EGRESO**

Aprobar la totalidad de los módulos previstos en el plan de estudio.

Aprobar la Práctica Profesional Supervisada.

Presentar, defender y aprobar el Trabajo Final Integrador.

#### **FUNDAMENTACIÓN**

Agronegocios es un concepto que comenzó a materializarse en la década de 1950. Analiza a la agricultura como un sistema de procesos, es decir de cadenas de valor, con múltiples eslabones, centrados en la satisfacción de la demanda y las preferencias del consumidor, cuyas acciones están condicionadas por el contexto institucional donde se desarrollan.

En este sentido, los fundamentos de la especialización se basan en la necesidad que tiene el sector agroalimentario del país y, especialmente, nuestra región de dar un salto hacia la mejora de la calidad de sus productos en fresco, hacia la industrialización de la producción y de optimizar el posicionamiento de nuestros productos en el mercado nacional e internacional.

La Especialización en Agronegocios se propone como una instancia de actualización profesional para docentes de las universidades públicas presentes en la región, graduados/as de dichas universidades y profesionales del tejido institucional y empresarial que trabajan en el sector agroalimentario. Estará orientada a generar herramientas de replanteamiento para la toma de decisiones, a la luz de posibilitar el armado de un plan de trabajo diferente al implementado hasta el momento, compartiendo y analizando casos de distintas empresas. Esto último permitirá en un futuro cercano la ampliación de la red de contactos a partir de la diversidad de grupos del sector tanto regional como con otras provincias y países.

La propuesta está dirigida, además, a productores/as y consultores/as de empresas agropecuarias, responsables de gestión en empresas proveedoras de insumos, personal de alto potencial de empresas alimenticias y distribuidoras de alimentos, emprendedores agropecuarios y agroindustriales, funcionarios/as de Organismos Públicos, etc.

## PLAN DE ESTUDIOS

### ESTRUCTURA CURRICULAR

El plan de estudio es estructurado, conformado por 10 módulos de 36 horas cada uno, y una Práctica Profesional Supervisada de 30 horas de duración, sumando una carga total de 390 horas.

Se organiza en torno a 4 campos de formación que nuclean los seminarios tendientes al logro de las competencias comprometidas en el perfil de egreso:

**1.- Economía y Administración:** i) Economía Aplicada. Funcionamiento de Mercados y Comercio Internacional de Agroalimentos. ii) Estadística para la toma de Decisiones. Estrategia de Negocios. iii) Dirección Financiera. Mercados de Capitales. Valuación de Empresas

**2.- Planeamiento Gestión y Comercialización:** i) Comercialización de Productos Agropecuarios y Agroindustriales. ii) Formulación, Evaluación y Seguimiento de Proyectos de Inversión Agroindustriales. iii) Administración de Agronegocios III. Procesos de la Gerencia General

**3.- Innovación y Transferencia Tecnológica:** i) Administración de Agronegocios I. Gestión de Riesgos, Sistemas de Información y Calidad. ii) Administración de Agronegocios II: Innovación Tecnológica, Logística y Distribución

**4.- Investigación:** Taller de Metodología e investigación

Los espacios curriculares al interior de los campos se organizan en nueve seminarios y un taller, entendiéndolos como espacios curriculares que se organizan en torno a temas desde los aportes teóricos, profundización a través de la lectura y el debate de materiales bibliográficos y de investigación

Los seminarios agrupados en los campos priorizan un conjunto de saberes que se articulan en clave de formación sobre el colectivo de docentes-investigadores/as para la educación superior universitaria.

Se prevé, también, la realización de una Práctica Profesional Supervisada, reglamentada por Resolución del Consejo de Docencia, Extensión y Vida Estudiantil de Sede 07/2018, de 30 horas destinada a que los/as estudiantes puedan analizar, diseñar y/o implementar proyectos de agronegocios considerando el aprovechamiento de mecanismos financieros y el análisis de riesgos disponibles, mediante la implementación de habilidades técnicas, de mercadeo, administrativas,

financieras, comunicativas y de liderazgo necesarias para concretar las oportunidades de negocio e inversión de acuerdo a las necesidades de los mercados.

Tal lo establecido en la Resolución Ministerial N° 160/11, la modalidad de dictado es de carácter intensivo, concentrando varias horas de dictado en un mismo día. Para ello se combinarán clases teóricas con desarrollo de trabajos prácticos en grupos y puesta en común. El objeto de la modalidad de trabajo es reflexionar críticamente acerca de los contenidos propuestos según seminario.

## PLAN DE ESTUDIOS ESPECIALIZACIÓN EN AGRONEGOCIOS

MÓDULOS	AÑO	CUATRIMESTRE	CARGA PRÁCTICAS	CARGA HORARIA TOTAL
<b>MÓDULO 1:</b> Economía Aplicada. Funcionamiento de Mercados y Comercio Internacional de Agroalimentos	1°	1°	12	36
<b>MÓDULO 2:</b> Estadística para la Toma de Decisiones	1°	1°	12	36
<b>MÓDULO 3:</b> Estrategia de Negocios	1°	1°	12	36
<b>MÓDULO 4:</b> Comercialización de Productos Agropecuarios y Agroindustriales	1°	1°	12	36
<b>MÓDULO 5:</b> Formulación, Evaluación y Seguimiento de Proyectos de Inversión Agroindustriales	1°	1°	12	36
<b>MÓDULO 6:</b> Dirección Financiera. Mercados de Capitales. Valuación de Empresas	1°	2°	12	36
<b>MÓDULO 7:</b> Administración de Agronegocios I. Gestión de Riesgos, Sistemas de Información y Calidad	1°	2°	12	36
<b>MÓDULO 8:</b> Administración de Agronegocios II: innovación tecnológica, logística y distribución	1°	2°	12	36
<b>MÓDULO 9:</b> Administración de Agronegocios III. Procesos de la Gerencia General	1°	2°	12	36
<b>MÓDULO 10:</b> Taller de Metodología e Investigación.	2°	1°	12	36
<b>Práctica Profesional Supervisada</b>	2°		30	30
<b>TOTAL</b>			150	390

Trabajo Final Integrador (TFI): Se estará en condiciones de elaborar el TFI una vez aprobada la totalidad de los módulos y la Práctica Profesional Supervisada

Se prevé el dictado de 9 Seminarios durante el primer año de cursada y en el segundo año la realización complementaria del Taller de Metodología e Investigación y la Práctica Profesional Supervisada, de modo de favorecer los avances necesarios para la presentación, defensa y aprobación del TFI al culminar la cursada y aprobación de todos los espacios.

El TFI Consistirá en la presentación de un trabajo académico sobre un tema relacionado con la Especialización en Agronegocios. Deberá ser de relevancia, creativo e individual y será elegido de común acuerdo con la Dirección de la Carrera.

El Trabajo Final Integrador deberá atender en orden de prioridad a las necesidades de la provincia de Río Negro, la región patagónica y el país. Las condiciones de presentación y aprobación del Trabajo Final Integrador están definidas en el Reglamento de la Especialización en Agronegocios.

## CONTENIDOS MÍNIMOS

---

### MÓDULO 1 - ECONOMÍA APLICADA. FUNCIONAMIENTO DE MERCADOS Y COMERCIO INTERNACIONAL DE AGROALIMENTOS.

#### OBJETIVOS:

---

- Comprender el funcionamiento de mercados y sus consecuencias en términos de eficiencia asignativas y distributiva.
- Comprender las consecuencias económicas del libre comercio.
- Describir y analizar el escenario internacional agroalimentario, identificando las tendencias más importantes, las disrupciones que podrían modificarlas y las nuevas oportunidades y alternativas para el sector.

#### CONTENIDOS MINIMOS:

---

Demanda, oferta: Fundamentos detrás de la elección de los consumidores y las firmas. Barreras a la entrada. Economías de escala y alcance. Costos fijos, hundidos y variables. Equilibrio de mercado: Impuestos, precios mínimos, precios máximos. Externalidades. Mercados de productos diferenciados y commodities. Comercio internacional: factores de oferta y demanda que determinan el intercambio. Escenario agroalimentario global. Bloques económicos y acuerdos comerciales.

### MÓDULO 2- ESTADÍSTICA PARA LA TOMA DE DECISIONES

#### OBJETIVOS

---

- Entender la importancia del manejo de datos para la creación de valor.
- Comprender los métodos estadísticos de investigación.
- Ejecutar análisis estadísticos descriptivos aplicados a la agroindustria. Realizar y analizar los resultados de estimaciones de disponibilidad a pagar por productos agroindustriales y de funciones de costos y productividad. Interpretar regresiones hedónicas.

#### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Importancia de datos para la toma de decisiones en agronegocios. Métodos de investigaciones experimentales y no experimentales. Análisis estadístico descriptivo: gráficos y medidas de posición y dispersión aplicadas. Inferencia estadística: Correlación y causalidad. Test de hipótesis. Estimaciones

puntuales y por intervalos. Regresiones multivariadas. Regresiones hedónicas. *A/B testing*. Estimaciones de funciones de costo y productividad. Estimaciones de demanda o disponibilidad a pagar. *Forecasting*

### MÓDULO 3- ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

#### OBJETIVOS

---

- Describir y analizar el proceso de creación de ventajas competitivas perdurables en los negocios agropecuarios y agroindustriales
- Realizar análisis de mercado y recomendaciones estratégicas de posicionamiento.
- Desarrollar plan de negocios.
- Analizar pros y cons relacionados a las decisiones de integración vertical y horizontal.

#### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Creación y captura de valor. Análisis de mercado (las cinco fuerzas de Poder). Contratos incompletos, integración vertical y alianzas (Joint Ventures). Cooperativismo. Organización empresarial, conformación de redes, la asociación público-privado. Evolución de la industria y posicionamiento estratégico. Componentes de un plan de negocios. Cadenas de valor global.

### MÓDULO 4- COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIALES

#### OBJETIVOS

---

- Comprender las tendencias de consumo y procesos de formación de preferencias.
- Adquirir y dominar herramientas empresariales sobre aspectos de marketing.
- Identificar segmentos de consumidores y manejo de canales de venta.
- Incorporar el concepto de Responsabilidad Social Empresaria y su planeamiento estratégico. Que el alumno adquiera las nociones de ética profesional asociada al manejo de RRNN.

#### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Marketing externo, interno e interactivo. Marketing, comercialización y Mínimos ventas. Proceso de segmentación. Posicionamiento. Producto. Dimensiones. Estrategias de marca. Precio. El servicio estrategia de comunicación social. La publicidad y otros modelos alternativos y/o complementados. La comunicación interna en las empresas. Modalidades de comunicación para PyMEs y empresas no industriales. El Category Management gestión comerciante proveedor como unidad estratégica de negocios. Ferias internacionales y rondas de negocio. Consorcios de exportación. Recursos renovables/no



renovables y desarrollo sostenible. Definición de RSE. Introducción a la visión estratégica y gestión de la RSE

## MÓDULO 5- FORMULACIÓN, EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN AGROINDUSTRIALES

### OBJETIVOS

---

- Formular, presentar y evaluar la viabilidad de proyectos agrícolas de una empresa en marcha.
- Analizar los elementos relevantes en la construcción de flujos de caja: tecnología, mercado y competitividad, insumos, localización, ingeniería, organización y recursos humanos, planificación del proyecto y de riesgos, y aspectos financieros del proyecto.
- Realizar análisis de sensibilidad ante cambios en variables o fuentes de financiamiento, y realizar la presentación ante agentes internos y externos a la organización.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Fases de proyectos y preparación. Viabilidad de proyecto agroindustrial: estudio de mercado, inversiones, escala, tecnología. Principios financieros: riesgo/retorno, construcción de flujos de caja, valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), costo promedio del capital (VVACC). Reglas de decisión: proyectos interdependientes y proyectos excluyentes, análisis de sensibilidad. Planeamiento, ejecución y control de un proyecto. Presentación de proyectos.

## MÓDULO 6- DIRECCIÓN FINANCIERA. MERCADOS DE CAPITALES. VALUACIÓN DE EMPRESAS

### OBJETIVOS

---

- Brindar herramientas para realizar una gestión financiera exitosa, desarrollar y analizar diversos casos de financiamiento en cadenas productivas.
- Analizar fuentes de financiamiento disponibles en el mercado de capitales local e internacional.
- Proyectar estados financieros y comprender la relación entre el estado de resultados, el estado de evolución del patrimonio neto y el flujo de fondos de la empresa.
- Conocer y manejar las herramientas de gestión contables y administrativas y utilizar la información contable como instrumento de gestión empresarial.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

El balance y los estados financieros. Mercado cambiario y de capitales: derivados, futuros y opciones. Cobertura de riesgos. Instrumentos financieros asociados a las operaciones de comercio exterior.

Financiamiento local e internacional. Fideicomisos y fondos de inversión directa. Métodos utilizados para la valuación de empresas. Fusiones y adquisiciones. Medios de pago internacionales.

## MÓDULO 7- ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS I. GESTIÓN DE RIESGOS, SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y CALIDAD

### OBJETIVOS

---

- Comprender el estudio de las diferentes estrategias para implementar sistemas de gestión de calidad en el sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial a nivel nacional e internacional, incluyendo las buenas prácticas agrícolas, las buenas prácticas pecuarias, las buenas prácticas de manufactura, etc.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Tablero de control. Empresas Agroalimentarias y Calidad de Producción. El origen y la evolución del concepto de calidad. Costo de la calidad. Certificación del producto. Certificación voluntaria del sector agroalimentario (Global GAP, IFS, BRC). Integración con las Normas ISO 9001: 2008. Las D.O.P., la I.G.P. y S.G.T. Producciones biológicas. Trazabilidad de las empresas. Control Higiénico Sanitario

## MÓDULO 8- ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS II: INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

### OBJETIVOS

---

- Diseñar un proyecto de investigación básico, basado en la mejor evidencia disponible destinado a la resolución de un problema priorizado.
- Analizar y comprender la importancia que significa entregar el producto correcto, en la cantidad requerida, en las condiciones adecuadas, en el lugar preciso, en el tiempo exigido por el cliente, es decir cumpliendo los lead time establecidos y con el menor costo posible, obteniendo de esta forma, la más alta rentabilidad de un producto o servicio.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Mejoramiento de cultivos y producción de semillas. Tecnología de alimentos. Innovación tecnológica e institucional. Innovaciones: de producto, de proceso, de mercado, de organización. Rol de las operaciones, logística y transporte en los Agronegocios. Análisis del proceso. Organigramas de Proceso. Tipos de Procesos más habituales en la gestión de Agronegocios. Medición del Desempeño del Proceso.

Definición de Productividad y Eficiencia. Logística de Distribución: Diseño y Evaluación. Decisiones de Localización y Capacidad.

## MÓDULO 9- ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS III. PROCESOS DE LA GERENCIA GENERAL

### OBJETIVOS

---

- Desarrollar habilidades para la implementación de estrategias y gerenciamiento diario.
- Implementar ideas y conceptos de diseño organizacional adecuado para la empresa.
- Brindar herramientas para la formación en el manejo de recursos humanos y negociación (interna y externa a la firma) para lograr acuerdos.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Gerenciamiento de procesos agrícolas y estrategia. Gestión de tecnologías emergentes y procesos del management en agronegocios. Nuevas formas de organización. Organización interna Estructura formal e informal. La cultura de la empresa, sistemas de compensación y comunicación. Organización y cambio organizacional. Selección y formación de recursos humanos. Negociación: el rol del negociador. Comunicación y conflicto.

## MÓDULO 10- TALLER DE METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

### OBJETIVO

---

- Brindar a los alumnos herramientas para la elaboración del Trabajo Final Integrador.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Ensayo. Monografía. Tesis. Sus diferencias y características. Tema de investigación. Reglas básicas para su elección y requisitos para su delimitación. Fuentes de investigación. Proceso de investigación. Sus momentos: lógico, metodológico, técnico y teórico. Pasos en la investigación. Definición del área temática, tema de investigación, situación problemática, planteamiento del problema de investigación, objetivos generales y específicos de la investigación, elaboración del marco teórico y conceptual, diseño de investigación (marco metodológico y técnicas de recolección de información). Técnicas de las citas

## PRÁCTICA PROFESIONAL SUPERVISADA

### OBJETIVOS

---

- El objetivo de la Práctica Profesional Supervisada, es: Insertar al alumno en la realidad profesional del sector de los agronegocios con el fin de aplicar en situaciones reales las herramientas adquiridas en el cursado de la carrera, fortaleciendo su formación académica y profesional para establecer un vínculo con el sector productivo e institucional de la provincia de Río Negro, de la Región Patagónica o del País.

### CONTENIDOS MÍNIMOS

---

Resolución de casos representados por establecimientos agropecuarios en los que se deberá aplicar los conocimientos recibidos en los seminarios de los diferentes campos. Análisis y diagnóstico de los establecimientos problema. Realización de propuestas en lo tecnológico y/o general de los planteos estudiados. Diseño de proyecto de agronegocios acorde a la demanda del mercado. Evaluación y asesoría empresarial o institucional.