
Tipo de trayecto: módulo

1. DENOMINACIÓN: Negociaciones efectivas en el cluster agropecuario

2. DESTINATARIOS

Propietarios, directores, gerentes, jefes de venta, vendedores y jóvenes profesionales de grandes, medianas y pequeñas empresas fabricantes y elaboradoras de bienes para el agro: agroquímicas, semilleros, laboratorios veterinarios, fabricantes de maquinarias, implementos y tractores, etc.

Propietarios, gerentes y vendedores de distribuidoras, agronomías, concesionarias, veterinarias, acopios, ramos generales y agroservicios en general

Profesionales de carreras relacionadas con el agro, veterinarios, ing. agrónomos y zootecnistas, etc., o que ejercen sus profesiones en relación al sector.

Estudiantes universitarios avanzados que planeen ejercer sus profesiones en el subsistema agroindustrial.

Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

3. REQUISITOS DE INGRESO

Ser mayor de 16 años.

Ciclo básico del nivel secundario completo.

4. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Diferenciar los modelos de negociación colaborativa y confrontativa para seleccionar la estrategia adecuada.

Identificar las etapas del proceso de negociación para la obtención de acuerdos.

5. COMPETENCIA

Distingue los modelos estratégicos y las etapas del proceso de negociación para el abordaje adecuado en la gestión de acuerdos y la resolución de conflictos del sector agropecuario.

6. JUSTIFICACIÓN

Históricamente, la formación de grado en ciencias agrarias se ha centrado en los aspectos productivos, dejando un vacío significativo en el área de los agronegocios. Estadísticamente, más del 75% de los profesionales del agro se insertan laboralmente en puestos comerciales o emprendimientos propios, enfrentando el desafío de negociar sin una base técnica previa.

Este trayecto responde a esa necesidad abordando el denominado 'Lado B' (Business) del sector agropecuario. Su pertinencia radica en transformar una debilidad formativa en una fortaleza competitiva, dotando a los actores del cluster de herramientas profesionales de negociación. En un entorno de alta volatilidad y complejidad como el agroindustrial, donde interactúan productores, semilleros, fabricantes de maquinaria y servicios, el dominio de técnicas de negociación colaborativa es clave para optimizar las relaciones comerciales, gestionar conflictos y asegurar la sostenibilidad de los acuerdos en toda la cadena de valor.

7. Pertinencia de su dictado en Campus Norte:

La implementación de este trayecto en Campus Norte representa una oportunidad estratégica para acercar formación técnica y de aplicación inmediata a un perfil de profesionales e idóneos que ya operan en el sector agroindustrial. Estos actores requieren competencias específicas que impacten directamente en su desarrollo laboral, económico y personal, y que a menudo no se encuentran en la oferta académica tradicional.

Este trayecto formativo se dicta en el marco del convenio firmado entre Campus Norte-UNC y el Asesor Rural Juan Carlos Passano, bajo la Resolución (RR-2025-1399-UNC-REC). El modelo innovador de Campus Norte, enfocado en la vinculación directa con el sector productivo, constituye el entorno ideal para esta propuesta, ya que permite institucionalizar y refrendar la amplia experiencia acumulada por la consultora con el respaldo de calidad académica de la Universidad Nacional de Córdoba. Asimismo, la modalidad asincrónica potencia el impacto regional del campus al facilitar el acceso de profesionales situados en el interior productivo, eliminando barreras geográficas y consolidando un puente efectivo entre la universidad y el mundo del trabajo en una de las cadenas de valor más dinámicas de la provincia.

8. Estructura

Este trayecto está organizado en cuatro unidades temáticas organizadas para ser cursadas en cuatro semanas. Los materiales diagramados para el aprendizaje se alojan en la plataforma Moodle Asesor Rural y se han desarrollado con la moderna herramienta "Flip", que permite combinar texto, audio y video en una misma cápsula, lo que facilita el cursado inclusive desde diversos dispositivos móviles.

9. Contenidos mínimos de cada unidad

- Principios de la Negociación.
- Negociaciones colaborativas y conflictivas
- Fases de la negociación
- Perfil del buen negociador
- Reglas básicas para el éxito en la negociación.
- Estrategias de negociación
- Claves para las negociaciones exitosas.

10. Modalidad de cursado

Esta propuesta está diseñada para ser cursada en modalidad virtual asincrónica. Los recursos educativos son apropiados para un abordaje autónomo. Para acompañamiento y sostenimiento de las trayectorias el docente pone a disposición canales de comunicación para consultas.

11. Cronograma de dictado y carga horaria total expresada en horas y créditos

Semana	Temas	Carga horaria (h)	
		Lectiva	Trabajo autónomo
1	Principios de la Negociación	2	2
1	Negociaciones colaborativas y conflictivas	2	1
2	Fases de la negociación	2	2
2	Perfil del buen negociador	2	1
3	Reglas básicas para el éxito en la negociación.	2	2
3	Estrategias de negociación	2	1
4	Claves para las negociaciones exitosas.	2	2
	Total	14	11
	Carga Horaria Total:	25	
	Total de Créditos Académicos	1	

12. Nómina de equipo docente

Nombre/s	Apellido/s	Nº de DNI	Email	Teléfono	Temas que dicta en la
----------	------------	-----------	-------	----------	-----------------------

					propuesta
Juan Carlos	Passano	16844021	jcpassano@furoagro.com.ar	+5491121895486	Curso completo

13. Modalidades de evaluación (parcial y final)

La evaluación se llevará a cabo mediante cuestionarios de resolución autogestionada a través de la plataforma Moodle. El proceso evaluativo está organizado con evaluaciones por unidad, cada una de las seis unidades temáticas finaliza con un cuestionario de opción múltiple (*multiple choice*).

Los indicadores de valoración de las evaluaciones de proceso y final, serán de APROBADO/DESAPROBADO, correspondiendo la aprobación al logro del 70% de los objetivos planificados en cada unidad.

14. Requisitos de aprobación

La aprobación sucesiva de todos los cuestionarios de unidad constituye el requisito único y suficiente para acreditar el trayecto formativo.

15. Bibliografía

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Sí, ¡de acuerdo!: Cómo negociar sin ceder*. Penguin Random House.

Cattaneo, C. A. (2006). *Criterios para solucionar problemas de comercialización de productos agropecuarios en pequeña escala*. Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER); Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA).

Iglesias, D. H. (2002). *Las cadenas de valor como estrategia: El caso de las cadenas de valor en el sector agroalimentario*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Ury, W. (2012). *¡Obtenga el sí con usted mismo!: Y otros dignos adversarios*. Empresa Activa.

16. Cupo

Con un cupo mínimo de 12 personas será viable el dictado del trayecto. La modalidad permite no tener cupo máximo.

17. Recursos y habilidades necesarias para el cursado, en virtud de las modalidades definidas.

Dispositivo y conexión a Internet: computadora o tablet con buena conexión a Internet para acceder a la plataforma de formación, a los videos disponibles y evaluaciones a desarrollar.

Correo electrónico: es necesario que los estudiantes posean una casilla de correo para una comunicación más fluida si requiere intercambios de consulta con el docente.

Se requiere manejo básico de recursos informáticos y navegadores.

MODELO DE CERTIFICADO

El Campus Norte de la Universidad Nacional de Córdoba

Certifica que (APELLIDO Y NOMBRE COMPLETO)

DNI xxxxxxxxxxxx

ha finalizado el módulo

Negociaciones efectivas en el cluster agropecuario

aprobado por Resolución ...XXXX., con una carga horaria de 25 (veinticinco) horas reloj, equivalente a 1 crédito académico.

Por tal motivo se certifica la demostración de las siguientes competencias:

Distingue los modelos estratégicos y las etapas del proceso de negociación para el abordaje adecuado en la gestión de acuerdos y la resolución de conflictos del cluster agropecuario.

Córdoba, ... de de 2026

Firma Directora Académica

Firma Prorector