



VISTO:

El Expediente N° 00401-0133972-0 del registro de este Ministerio, en cuyas actuaciones la Dirección Provincial de Educación Superior, Perfeccionamiento Docente, Programación y Desarrollo Curricular dependiente de la Subsecretaría de Educación de este Ministerio, solicita la aprobación del Plan de Estudios de la Carrera de "Técnico Superior en Agronegocios"; y

CONSIDERANDO:

Que el mismo tiende a implementar en los Institutos Superiores de la Provincia una nueva carrera que tiene como objetivo la formación de profesionales técnicos que aporten desde el conocimiento al progreso agrario provincial, mediante la conducción de procesos de comercialización de productos agropecuarios regionales ya sea, a nivel regional, nacional o internacional, estimulando el agregado de valor a los mismos, y fomentando por otro lado estrategias cooperativas y la preservación sostenida del medio ambiente;

Que para ello su desarrollo curricular prevé una sólida formación en materia legal y comercial del sector agropecuario, en particular, sobre los regímenes de calidad que exige su comercialización, y asimismo, en la implementación de sistemas de producción de granos, carnes y leche, lo cual permitirá a sus egresados diseñar estrategias socioeconómicas para ser desarrolladas por los actores del sistema agropecuario en pos de metas de crecimiento empresarial, cuyo análisis demanda la integración de variables socioeconómicas, tecnológicas, climáticas, comerciales y financieras, con el propósito de estimular la generación de empleo;

Que es sabido que la producción agrícola enfrenta grandes desafíos, y que para un desarrollo racional de la misma se requiere de una planificación estratégica que hace fundamental el análisis metodológico por parte de profesionales especializados, de la información de mercados y condiciones de insumos y servicios, por cuanto los agronegocios son sistemas abiertos, definidos verticalmente a través de una cadena de creación de valor, región/ecosistema-procesos/producto-servicio-clienta/mercado, y estos sistemas interactúan con otros laterales, todos integrados al mercado mundial globalizado;

Que en resumen, el negocio de los productos agropecuarios necesita describir, clasificar y analizar estrategias de comercialización para cada mercado en particular, y los instrumentos de comercialización que permiten a las empresas alcanzar, permanecer y evolucionar en los mercados;

Que los agronegocios incorporan al sector una dinámica de



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

desarrollo que facilita y mejora la rentabilidad y la competitividad de las empresas asegurando su sustentabilidad en el tiempo, aspecto prioritario para los países en la generación de políticas agrarias;

Que para ello es necesario la formación de un profesional técnico dedicado a los agronegocios, preparado con un perfil integrador, emprendedor y ético, en un esquema donde los contenidos teórico-prácticos los vinculen con el mundo académico y el mundo empresario;

Que por otra parte, la Dirección Provincial interviniente señala que tal propuesta académica tiene como base un currículo flexible, adecuado a las pautas dadas por el Consejo Federal de Cultura y Educación en cuanto a duración de las carreras de Educación Superior y, que presenta una dinámica tal que permitirá responder a los desafíos provenientes de los avances científico-tecnológicos requeridos por el mercado, y afrontar los problemas concretos de la realidad propia de cada Instituto Superior en que se desarrolle;

Que ha tomado intervención la Comisión Provincial Permanente - creada por Decreto N° 5799/91 - aconsejando mediante Dictamen N° 031/04, las pertinentes competencias del título para el ejercicio de la docencia y la correspondiente incumbencia profesional;

Que el presente acto es resuelto por la suscripta conforme la delegación de facultades establecidas en el Artículo 9° - Inciso 2° del Decreto N° 610/05;

Atento a ello;

LA MINISTRA DE EDUCACION
RESUELVE:

1°) - Aprobar el Plan de Estudios de la Carrera de "Técnico Superior en Agronegocios" que, como Anexo en doce (12) fojas integra el presente decisorio, y cuya localización de desarrollo será dispuesta por esta Cartera Educativa.

2°) - Hágase saber y archívese.

Carola Nim

Prof. CAROLA NIM

PC2
Plan de Es. Or
del

SECRETARIA PROVINCIAL
FISCAL



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

I - IDENTIFICACION

- 1 Denominación: Técnico Superior en Agronegocios.
- 2 Nivel: Terciario No Universitario.
- 3 Modalidad: Técnica.
- 4 Especialidad: Agronegocios.
- 5 Duración de la carrera: tres (3) años.
- 6 Título a otorgar: Técnico Superior en Agronegocios.

II - FUNDAMENTACION

El proceso de globalización de la economía exige a los países establecer estrategias de integración para superar las barreras físicas y económicas que existen entre los mismos, la innovación tecnológica, la internalización de los servicios como consecuencia de las redes electrónicas que permiten la presencia de productos en cualquier mercado internacional y obligan al aumento de competitividad de las empresas.

Los productos agropecuarios funcionan dentro del mismo contexto y por lo tanto necesitan describir, clasificar y analizar estrategias de comercialización para cada mercado en particular, los instrumentos de comercialización permiten a las empresas alcanzar, permanecer y evolucionar en los mercados propuestos.

La producción agrícola enfrenta grandes desafíos y requiere planificación y estrategia, ya que las consecuencias de su desarrollo se prolongan en el tiempo comprometiendo la supervivencia de la actividad.

Por otra parte también presenta restricciones tales como el conocimiento de los mercados, las condiciones de oferta de insumos y servicios, dificultades en detectar oportunidades de negocios, etc., que hace fundamental el análisis metodológico de la información como punto de partida de la estrategia comercial agropecuaria.

En síntesis, la agricultura debe transitar en forma acelerada de vender lo que se produce, a producir lo que se vende.

Los Agronegocios son sistemas abiertos definidos verticalmente a través de una cadena de creación de valor, región/ecosistema-procesos/producto/servicio-cliente/mercado, estos sistemas interactúan con otros laterales todos integrados en un sistema mayor: el mercado mundial globalizado.

Los actores del sistema son los agricultores, industriales, comerciantes y finalmente el consumidor, quien genera el flujo económico que retribuye a los demás actores de la cadena.

Los responsables de llevar a cabo esta estrategia deben ser capaces de integrar en el análisis variables sociales, económicas, tecnológicas, comerciales y financieras con el propósito de crear empresas agrícolas, generadoras de empleo, que dinamicen la economía y contribuyan de manera eficiente a mejorar la calidad de vida de la población rural.

9



La región posee un alto potencial en la producción de granos, carne y leche. La estructura productiva presenta un carácter preponderantemente agroindustrial y existe un moderno sector industrial transformador de la producción primaria.

Por ello se busca diversificar hacia mercados que requieren productos diferenciados, con alto valor agregado, favoreciendo el ingreso de divisas que permitan el crecimiento económico y el desarrollo social; para lo que se requiere una capacitación permanente de las personas, enfocando su atención hacia el progreso, las conductas emprendedoras, la equidad, la solidaridad, la ayuda mutua y el cuidado del medio ambiente.

Para lograr estos objetivos se requiere favorecer la sinergia del mundo académico-científico y el mundo empresario. Donde el primero aportará los conocimientos y el segundo pondrá a disposición los medios de producción, capital y trabajo. De esta actividad conjunta surgirán los diseños más óptimos para satisfacer las necesidades de las comunidades.

III - OBJETIVOS DE LA CARRERA

Favorecer el desarrollo regional mediante la generación de negocios en nuevos mercados.

Frenar el éxodo rural, incrementando los beneficios que percibe el productor con su actividad y por el surgimiento de microemprendimientos que agreguen valor a sus productos.

Mejorar la distribución de riqueza a través de formas asociativas óptimas en la cadena o sistema alimentario, presentando al Cooperativismo como un modelo válido.

Difundir el Cooperativismo como sistema válido para cubrir las necesidades de los asociados y la comunidad involucrada.

Formar profesionales idóneos para comprender y aplicar:

- El marco legal, económico y comercial del sector con alcance provincial, nacional e internacional.
- Los sistemas de producción de granos, carnes, leche y aseguramiento de la calidad.
- La previsión ante imponderables climáticos, mediante el Seguro Agrícola.
- Las condiciones que garantizan inocuidad del producto, la preservación y el cuidado del Medio Ambiente.
- Las operatorias de exportación de agroalimentos.

IV - PERFIL DEL EGRESADO

El Técnico poseerá conocimientos, métodos y actitudes para:

9

- Identificar oportunidades comercialmente viables, mediante un análisis sistemático.
- Analizar patrones estructurales y funcionales de los mercados, para generar estrategias acordes a la tendencia, que contribuyan al agregado de valor a los productos regionales.
- Trabajar en equipos interdisciplinarios, con agrónomos, contadores y comerciantes e interactuar con instituciones privadas y públicas, para resolver la logística involucrada a la promoción y colocación de los productos.
- Conducir procesos de comercialización de agroalimentos regionales, nacionales e internacionales.
- Asesorar sobre aplicaciones de calidad, higiene e inocuidad en los procesos de producción.
- Asesorar sobre prevención de riesgos sobre la producción, mediante el Seguro Agrícola.
- Ser comprensivo y solidario frente a otras personas que no conozcan las metodologías o técnicas que domina.
- Tener un desempeño ético en las relaciones y negocios vinculados con su actividad.
- Dirigir y representar en forma efectiva los intereses del sector, dentro del marco legal vigente.
- Promover el cuidado del Medio Ambiente.
- Concientizar sobre la validez y aptitud del Cooperativismo como forma asociativa óptima.

V - ESTRUCTURA CURRICULAR

Primer Año

ESPACIOS CURRICULARES	CARGA HORARIA
Análisis Matemático	5 hs.
Administración General	5 hs.
Inglés	4 hs.
Producción Agropecuaria I (*)	7 hs.
Legislación y Política Agropecuaria	4 hs.
Filosofía (Primer Cuatrimestre)	4 hs.
Sociología (Segundo Cuatrimestre)	
TOTAL	29 hs.

(*) Del total de 7 horas se asignan 3 horas a Práctica Profesional, mediante el estudio de casos y visitas a empresas.

Segundo Año

ESPACIOS CURRICULARES	CARGA HORARIA
Probabilidad y Estadística	4 hs.
Portugués	2 hs.
Introducción al Marketing	4 hs.
Economía Agropecuaria I	6 hs.
Producción Agropecuaria II (*)	7 hs.
Comercialización Agropecuaria I	7 hs.
TOTAL	30 hs.

(*) Del total de 7 horas se asignan 3 horas a Práctica Profesional, mediante el estudio de casos y visitas a empresas.



Tercer Año

ESPACIOS CURRICULARES	CARGA HORARIA
Cooperativismo	4 hs.
Economía Agropecuaria II	6 hs.
Dirección de Empresas Agropecuarias (*)	6 hs.
Comercialización Agropecuaria II	6 hs.
Ética Profesional	3 hs.
Práctica Profesional	4 hs.
TOTAL	29 hs.

(*): Del total de 6 horas se asignan 2 horas a Práctica Profesional, mediante el estudio de casos y simulación.

VI - CONTENIDOS MINIMOS

PRIMER AÑO

Análisis Matemático

El número real. Funciones de una variable. Límite y continuidad. Cálculo diferencial. Complementos del cálculo diferencial. Funciones, logaritmo y exponencial. Cálculo integral. Funciones de varias variables. Cálculo diferencial e integral en funciones de varias variables. Sucesiones y series.

Administración General

Descripción del fenómeno organizativo. Evolución de las ideas en administración. Tipologías de las organizaciones. Concepto de autoridad. Responsabilidad. Poder. Delegación. Centralización. Descentralización. Línea. Staff. Diferentes tipos de organizaciones. Estructura formal e informal. Análisis de las funciones básicas de una organización empresarial. Procesos decisivos. Sistemas de información. Planeamiento táctico y estratégico. Control: concepto y niveles. Control operativo, táctico y estratégico. Control de gestión.

Inglés

Artículos. Adjetivos. Pronombres. Sustantivos. Verbo To Be. Presente y Pasado. Interpretación y traducción. Adverbios. Palabras interrogativas. Números. Preposiciones. Presente simple. Verbo have got. Tiempos verbales: Pasado simple. Presente continuo. Pasado continuo. El gerundio y el participio. El infinitivo. Los tiempos perfectos. Voz activa y pasiva. Oraciones condicionales. Comparativos y superlativos de adjetivos. Verbos preposicionales. Expresiones idiomáticas. Problemas de traducción e interpretación. Palabras con diferentes funciones y significados. Sufijos. Prefijos. Resolución de situaciones de comprensión y producción. Lectura interpretativa de textos sobre Comercialización. Uso de diccionario. Redacción de mensajes.

Producción Agropecuaria I

Biotecnología. Organismos genéticamente modificados. Impactos e



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

granos. Tecnología de los cultivos. Acondicionamiento. Clasificación. Almacenamiento. Sistema de producción animal. Cría e invernada. Sanidad. Calidad. Trazabilidad. Instalaciones de ordeño. Calidad de leche en origen. Manejo de efluentes. Cuidado del Medio Ambiente.

Legislación y Política Agropecuaria

Colonización, reforma y transformación agraria. Legislación forestal. Aspectos sanitarios animal y vegetal. Emergencia agropecuaria. Legislación del trabajo agrario. Delito agrario. Legislación de los contratos agrarios. El contratista rural. Derecho agrario y cuestión ambiental. Contratos asociativos y de colaboración en la empresa agraria. Cooperativa agraria. Contrato de explotación tanquera. Régimen tributario agrario. Seguro Agrícola. Legislación previsional en materia agropecuaria y forestal. Integración regional Mercosur y ALCA. Integración intercontinental. Unión Europea. Acuerdos internacionales. Organizaciones internacionales. Organización Mundial de Comercio (OMC). Acuerdos OMC. Política de financiamiento. Política de promoción PYMES y exportación. Programas de promoción agrícola. Programas de desarrollo. Diferimiento impositivo. Soporte institucional. SAGPyA, SENASA, INTA, Sistema Nacional de Calidad.

Filosofía

Filosofía y Cotidianidad. Ideología y Filosofía. El Quehacer Filosófico. Filosofía e Historia. Filosofía y Cultura. Filosofía y Ciencia. Nuestra Opción Particular y la Ciencia. Problemas de Deontología. La Capacidad de la Persona. Los Actos Humanos. Deberes de la Persona en Relación. Persona y Sociedad. Persona y Bien Común. Persona y Trabajo.

Sociología

Teoría de la acción social. Durkheim, Weber. La estructura de la interacción social. Los actores sociales: individuo, grupo social, sociedad. Sociedad, cultura y civilización. La organización social: estructura y funciones. Comte, Tönnies, Marx. El pensamiento social desde la modernidad. Sociedad tradicional y sociedad tecnológica. El cambio social: factores y condiciones. El corporativismo y la burocracia. Sociedad y administración: modelos y tendencias. Taylor, Fayol.

Segundo Año

Probabilidad y Estadística

Estadística descriptiva. Teoría de probabilidad. Distribución de probabilidad. Estimación. Prueba de hipótesis. Regresión y Correlación. Series de tiempo. Números índices. Técnicas de control de calidad.

Portugués

Artículos definidos e indefinidos, contracciones obligatorias y no



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

obligatorias. Género y números de sustantivos y adjetivos. Verbos regulares y algunos irregulares de 1ra., 2da. y 3ra. conjugación en Presente y Presente Continuo del Modo Indicativo. Oraciones interrogativas, exclamativas y negativas. Verbos regulares e irregulares en Pasado Perfecto e Imperfecto del Modo Indicativo. Pronombres rectos, oblicuos y reflexivos. Grado de superlatividad, aumentativos y diminutivos de sustantivos y adjetivos. Verbos regulares e irregulares en Futuro del Presente y Futuro inmediato del Modo Indicativo. Expresiones idiomáticas frecuentes de uso coloquial y regional del idioma Portugués hablado en Brasil. Falsos cognatos, palabras escritas iguales en la lengua materna y la segunda lengua con significados diferentes. Resolución de diversas situaciones de comprensión y reproducción de diálogos y textos en diferentes contextos. Producción de pequeños textos y traducciones. Lectura interpretativa de textos, cuyos temas se relacionen con la comercialización, agronegocios y situaciones empresariales.

Introducción al Marketing

Concepto. Antecedentes. Función social del Marketing. Objetivos. Necesidades. Deseos. Demandas. Productos. Ventas. Mercado. Proveedores. Consumidores. Marketing social. Concepción moderna de Marketing. Misión. Organización del proceso de planeamiento del Marketing. Análisis de oportunidad de mercado. Selección de mercados. Meta. Desarrollo de la mezcla producto-precio-mercado. Estrategias competitivas de Marketing. Perfil organizacional integrado.

Economía Agropecuaria I

Introducción. Los factores de la producción. Recursos naturales. Trabajo. Capital. Tecnología. Empresa. Oferta. Demanda. Mercado. Equilibrio. Conducta de los consumidores. Producción. Función Producción. Costos. Ingresos. Precios. Equilibrio Económico. Economía del Bienestar. Comportamiento de la Empresa en distintas condiciones de mercado. Asignación de recursos. Presupuestos. Resultados. Valoración. Unidad Económica. Situación Regional. Tendencias Productivas. Factores de desarrollo. Limitaciones.

Producción Agropecuaria II

Nutrientes. Tabla de composición. Ingestas recomendadas. Biodisponibilidad de nutrientes. Gestión integral de la calidad. Buenas prácticas de manufacturas (BPM). Sistema de análisis de puntos críticos de control (HACCP). Normas. Certificaciones. Auditorías. Trazabilidad. Costos de calidad y de no calidad.

Comercialización Agropecuaria I

La empresa. El sistema de Producción. Mercadeo. Canales. Costos. Investigación de Mercado. Precio. Contribución Marginal. Rentabilidad. Sistemas



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

de información. Decisiones. Mercado de Commodities. Canales de comercialización de granos y carnes. Instituciones y Bolsas Regionales. Mercado de Futuro y Opciones. Operaciones comerciales en el mercado a término.

Tercer Año

Cooperativismo

Manifestaciones precooperativas. Primeras realizaciones cooperativas. Principios del cooperativismo. Nociones sobre legislación cooperativa. Organización federativa del cooperativismo. Relaciones con las demás entidades. Educación cooperativa. Organización y administración de las cooperativas.

Economía Agropecuaria II

El sistema económico. Flujo de ingresos. PBI, PBN. Circulación de flujos y stocks. Oferta y Demanda agregadas. Consumo. Ahorro. Tasa de interés. Relaciones económicas. Desarrollo y Progreso económico. Balanza de Pagos. Balanza Comercial. Intervención del Estado. Indicadores de la Actividad Económica. Ventajas Comparativas. Aranceles. Políticas Comerciales. Comercio Internacional. Bloques comerciales. Integración económica. Políticas de precios de UE, EEUU, MERCOSUR, Banco Central. Sistema monetario. Bancos Comerciales.

Dirección de Empresas Agropecuarias

La Empresa como sistema: Producción, Comercialización, Impacto ambiental. Diversificación. Formulación y Evaluación de Proyectos. Alianzas estratégicas. Cooperativas. Gestión. Modelos. Planeamiento Estratégico. Riesgo e incertidumbre. Seguro Agrícola. Toma de decisión. Control de gestión. Dirección Estratégica.

Comercialización Agropecuaria II

Marco internacional. Tratados de libre comercio. OMC. Acuerdos. Fuentes de información. Indicadores. Operatoria de exportación. Posiciones arancelarias. Nuevos mercados. Marca de origen. Características de productos. Marketing. Logística. Expedición y tráfico.

Ética Profesional

La Ética como reflexión del fenómeno moral. Problemas éticos y problemas morales. La ética y su relación con las ciencias humanas. Los actos humanos. Caracterización de los actos morales. Concepto de Libertad. Los valores. El carácter histórico y social de la moral. Grandes respuestas éticas. Lo individual y lo social en el fenómeno moral. La Sociedad y el Bien común. Bien común y Bien particular. El concepto ético profesional. El trabajo y las profesiones en el mundo actual. Naturaleza y sentido del trabajo. La importancia de los valores: diálogo, creatividad, respeto, justicia, cooperación, compasión. El trabajo en sociedad. La importancia de la interdisciplinariedad.

7



Práctica Profesional

Identificación y análisis de problemas existentes en las cadenas de agronegocios, que demande la aplicación de lo aprendido, comprometa y requiera las habilidades adquiridas. Descripción de posibles soluciones con sus ventajas, desventajas, riesgos, impactos e influencias. Diseño de modelos en los que se establezca la característica técnica de la solución elegida. Pruebas de validez de diseño.

VII - REGIMEN DE CORRELATIVIDADES

PARA RENDIR	DEBE TENER APROBADA
Economía Agropecuaria I	Análisis Matemático Legislación y Política Agropecuaria
Producción Agropecuaria II	Producción Agropecuaria I
Comercialización Agropecuaria I	Administración General
Probabilidad y Estadística	Análisis Matemático
Economía Agropecuaria II	Economía Agropecuaria I
Comercialización Agropecuaria II	Comercialización Agropecuaria I
Dirección de Empresas Agropecuarias	Producción Agropecuaria II
Ética Profesional	Filosofía
Práctica Profesional (*)	Las materias de 1° y 2° Años

(*) Para cursar Práctica Profesional deberá tener aprobado 1° Año y regularizado 2° Año.

VIII - RÉGIMEN DE ASISTENCIA, EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN

1. Para cursar los espacios curriculares de la carrera de Técnico Superior en Agronegocios los Institutos Superiores admitirán tres categorías de alumnos: a) *Libre*, b) *Regular con cursado presencial* y c) *Regular con cursado semi-presencial*. Para cada una de estas categorías se determinan las siguientes condiciones de regularización, evaluación y promoción:

a. *Libre*: realiza los aprendizajes correspondientes al desarrollo de una materia sin asistencia a clase. Si bien conserva el derecho de asistir a clases en calidad de oyente, no acredita trabajos prácticos ni exámenes parciales. La aprobación del espacio curricular correspondiente será por examen final ante tribunal, con ajuste a las características específicas indicadas en el proyecto curricular de la cátedra y previamente publicadas para conocimiento de los alumnos.

b. *Regular con cursado presencial*: la aprobación del espacio curricular correspondiente se podrá obtener mediante las siguientes opciones:

b.1) Examen final ante tribunal, regularizando el cursado de los espacios curriculares mediante el cumplimiento del 75% de la asistencia a clases y la aprobación del 70% de los

X



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

- b.2) proyecto curricular de la cátedra. Promoción directa. Para aprobar los espacios con promoción directa se deberá cumplir con los siguientes requisitos:
 - b.2.1) el cumplimiento del 75% de asistencia a clases,
 - b.2.2) aprobación del 100% de los Trabajos Prácticos y/o exámenes parciales con un promedio mínimo de cuatro (cuatro) puntos en la escala de 0 a 5 puntos,
 - b.2.3) la aprobación de una instancia integradora final con un mínimo de 2 (dos) puntos en la escala de 0 a 5 puntos.

Los alumnos que no alcanzaren la promoción directa podrán continuar bajo cualquiera de estas categorías (regular con cursado presencial/regular con cursado semipresencial/libre).

c. **Regular con cursado semipresencial:** regulariza el cursado de las materias mediante el cumplimiento del 40% de la asistencia y la aprobación del 100% de los Trabajos Prácticos y/o exámenes parciales previstos en el proyecto curricular de la cátedra. La aprobación del espacio curricular correspondiente será con examen final ante tribunal.

2. Los porcentajes de asistencia se considerarán sobre la base de la duración total de clases dictadas del espacio curricular.
3. Los alumnos que resultaren aplazados en los Trabajos Prácticos y/o exámenes parciales tendrán derecho a instancias recuperatorias, según se indiquen en el proyecto curricular de la cátedra.
4. En cada Instituto de Formación Técnica, el Consejo Académico (u órgano de gobierno de similares funciones) establecerá para cada cohorte, cuáles espacios curriculares podrán ser cursados bajo las categorías establecidas en el ítem 1, asegurando ofertas de espacios curriculares para las tres categorías. Asimismo establecerá anualmente, los espacios curriculares y las divisiones que podrán incluir la promoción directa. Tales decisiones se incluirán en el Diseño Curricular Institucional debidamente fundamentadas.
5. Los alumnos deberán inscribirse en cada espacio curricular a comienzos del año. Al finalizar el cursado del espacio curricular cada docente elevará el listado de alumnos explicitando la condición definitiva de cada uno de ellos. Se asentará en acta específica el listado de alumnos que aprobaron por promoción directa y la calificación obtenida.
6. El derecho a examen se mantendrá por ocho (8) turnos consecutivos tanto para los alumnos regulares como para los libres. Cumplido este término se deberá efectuar la correspondiente reinscripción. Los alumnos libres estarán autorizados a rendir a partir del turno de julio del año en que registren su inscripción, respetando el régimen de correlatividades.
7. La modalidad de los exámenes finales será oral, excepto en los casos en que las características de los contenidos del espacio curricular correspondiente hagan aconsejable optar por alguna de las modalidades

9



- siguientes que, a propuesta de cada cátedra, sean establecidas por el Consejo Académico:
- Oral y de desempeño: consistente en la demostración por el alumno de una acción o dispositivo de acciones, uso de instrumentos, aplicación de maniobras técnicas, etc. Se utilizará en aquellos espacios curriculares a los que les sea propio la evaluación de procedimientos específicos. A los efectos del registro en actas se consignará como oral.
 - Escrito: se utilizará en aquellos espacios curriculares a los que les sea propio la competencia para la comunicación escrita, o cuyos contenidos hagan necesaria la realización de cálculos escritos, expresiones gráficas de los datos, etc.
 - Se podrán combinar exámenes escritos y orales en los espacios a los cuales les sea propio la evaluación de competencias para la comunicación tanto escrita como oral.
8. Los *Seminarios* serán cursados solamente bajo las categorías *Regular con cursado presencial* o *Regular con cursado semi-presencial*. Los *Seminarios* se aprobarán mediante la presentación de una producción escrita, individual y final, y mediante defensa oral ante el profesor a cargo de la cátedra. A los efectos del registro en las actas, la producción escrita se calificará y asentará como examen escrito, mientras que la defensa oral se considerará examen oral. La nota final será el promedio de ambas.
9. Los espacios curriculares en los que se incluya la *Práctica Profesional* sólo serán cursados bajo la categoría de *Regular con cursado presencial* y sólo se aprobarán por promoción directa con los siguientes requisitos, debido a que es la única forma de aprobación:
- a. el cumplimiento del 75% de asistencia a clases,
 - b. aprobación del 100% de los Trabajos Prácticos y/o Prácticas Profesionales con un promedio mínimo de 2 (dos) puntos en la escala de 0 a 5 puntos,
 - c. la aprobación de una instancia integradora final con un mínimo de 2 (dos) puntos en la escala de 0 a 5 puntos.
10. La nota de aprobación del espacio curricular será la del examen final oral, o la del promedio de las modalidades de examen final: escrita y oral, o el promedio de las notas de Trabajos Prácticos y/o exámenes parciales y del coloquio integrador en el caso de haber alcanzado la promoción directa. La nota de los exámenes orales y escrito será un número entero. Los promedios de exámenes escritos y orales se consignarán exactamente con los decimales resultantes.

IX - COMPETENCIA PARA EL EJERCICIO DE LA DOCENCIA

Conforme Dictamen N° 031/04 de la Comisión Provincial Permanente de Títulos (Decreto N° 5799/91).

9



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

**ESCUELAS DE ENSEÑANZA MEDIA – ESCUELAS DE ENSEÑANZA MEDIA
PARA ADULTOS – NIVEL E.G.B. (Tercer Ciclo) – EDUCACIÓN POLIMODAL –
TRAYECTOS TÉCNICOS PROFESIONALES:
HABILITANTE:**

Autogestión en el Mundo Económico; Comercio Exterior; Gestión de Clientes; Gestión de las Compras y las Ventas; Marketing; Programación de las Compras y las Ventas; Economía; Economía I; Economía II; Integración en Ambientes de Trabajo (Modalidad: Economía y Gestión de las Organizaciones); Integración en Ambientes de Trabajo (Modalidad: Bienes y Servicios: Agropecuaria); Gestión Financiera y Fuentes de Financiación; Procesos Productivos; Producción de Servicios; Proyectos Comunitarios; Proyectos Institucionales; Tecnologías de Gestión.

Organización y Gestión de Explotaciones Agropecuarias; Administración y Gestión de los Recursos Humanos; Comunicación y Comportamiento Organizacional; El Proceso Productivo; Relaciones Humanas; Comercialización de Servicios para el Tiempo Libre; Desarrollo de Localidades; Generación y Gestión de Emprendimientos del Uso del Tiempo Libre; Gestión de Ventas; Investigación de Mercado del Tiempo Libre; Producción de Servicios para el Tiempo Libre; Proyecto Comunitario; Proyecto Institucional; Proyecto Productivo.

- **ESCUELAS DE EDUCACIÓN TÉCNICA (Nivel Secundario) – NIVEL E.G.B. (Tercer Ciclo) – EDUCACIÓN POLIMODAL – TRAYECTOS TÉCNICOS PROFESIONALES:**

HABILITANTE:

Autogestión en el Mundo Económico; Comercio Exterior; Gestión de Clientes; Gestión de las Compras y las Ventas; Marketing; Programación de las Compras y las Ventas; Economía; Economía I; Economía II; Integración en Ambientes de Trabajo (Modalidad: Economía y Gestión de las Organizaciones); Integración en Ambientes de Trabajo (Modalidad: Bienes y Servicios: Agropecuaria); Gestión Financiera y Fuentes de Financiación; Procesos Productivos; Producción de Servicios; Proyectos Comunitarios; Proyectos Institucionales; Tecnologías de Gestión.

Organización y Gestión de Explotaciones Agropecuarias; Administración y Gestión de los Recursos Humanos; Comunicación y Comportamiento Organizacional; El Proceso Productivo; Relaciones Humanas; Comercialización de Servicios para el Tiempo Libre; Desarrollo de Localidades; Generación y Gestión de Emprendimientos del Uso del Tiempo Libre; Gestión de Ventas; Investigación de Mercado del Tiempo Libre; Producción de Servicios para el Tiempo Libre; Proyecto Comunitario; Proyecto Institucional; Proyecto Productivo.

27



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Educación

X - INCUMBENCIA PROFESIONAL

Los egresados con el título "Técnico Superior en Agronegocios" están habilitados para:

- » Gestionar la empresa como un ente autónomo.
- » Programar y organizar los recursos materiales y humanos disponibles.
- » Programar la comercialización interna y externa.
- » Evaluar y manejar los distintos elementos y factores de la producción, organización y gestión.
- » Proyectar y dirigir cursos de acciones para la comercialización y marketing.
- » Analizar y planificar estrategias regionales, nacionales e internacionales.
- » Planificar la producción en forma individual y asociativa.