

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Curso de Especialización Gerente de la Empresa Agropecuaria

SEMIPRESENCIAL AGOSTO-NOVIEMBRE 2010  
SEDES A ELECCION: CAPITAL FEDERAL - ROSARIO – CORDOBA - TANDIL

**10 % DE DESCUENTO PARA SOCIOS DE LA SOC. RURAL DE ROSARIO**

### **Objetivos de este Curso de Especialización:**

Los productores agropecuarios generan commodities por varios miles de millones de dólares anuales.

El esquema de producción está marcado por varios factores que el productor no puede manejar, como el clima, los precios internacionales, la voracidad del estado, etc.

Pero hay factores que el productor puede manejar si justamente, deja el pequeño rol de productor, para asumir el rol superior de **empresario agropecuario**.

Este es un cambio significativo, e implica hacerse cargo de todos y cada uno de los factores gerenciales que normalmente quitan eficiencia y competitividad a la actividad, tanto "tranqueras adentro" como "tranqueras afuera".

Así como se pudieron duplicar los rindes productivos en los últimos diez años, el productor se debe su "reconversión" a **empresario agropecuario**, con todo lo que ello significa:

-mejoras tranquilas adentro:

- en el liderazgo hacia el equipo de trabajo.
- en la presupuestación tanto de dinero como de tiempos y actividades.
- en el proceso de toma de decisiones estratégicas.
- en el análisis de las alternativas productivo/económicas.

-mejoras tranquilas afuera:

- en la negociación con los proveedores.
- en la comercialización de lo producido.
- en el agregado de valor sobre lo producido

Lo mismo sucede con los asesores, que salen de la facultad con un fuerte perfil "produccionista", pero con pocas herramientas gerenciales.

Para resolver estas carencias creamos un Curso de especialización bien **específico, práctico y breve**, que permite **al productor y al asesor** conocer todas y cada una de las herramientas necesarias del marketing y del management para convertirse en un **EMPRESARIO AGROPECUARIO** y en un **ASESOR PRODUCTIVO-EMPRESARIAL** en poco tiempo.

La modalidad de cursada (dos días consecutivos por mes) y la duración del curso (cuatro meses) facilitan la organización de ambos.

El Programa cuenta con contenidos y especialistas, que aseguran un alto grado de conocimientos y amplia experiencia sobre la realidad de nuestro país.

Las características y docentes hacen de este programa el primero y único realmente específico para el sector.

La modalidad de **Teoría-Caso-Trabajo Práctico** hace al programa dinámico, práctico y eficaz.

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Destinado a:

- propietarios, gerentes y administradores de empresas agropecuarias.
- asesores técnicos que busquen diferenciarse de la competencia por sus conocimientos del manejo estratégico del negocio agropecuario.
- Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

## Formato y Duración:

El programa tiene un formato semi presencial, y una duración de cuatro meses, de Agosto a Noviembre.

Consta de **dos jornadas completas mensuales, durante cuatro meses, de cursada presencial**, y de un **campus virtual que complementa la cursada**, con información complementaria de las clases presenciales, materiales de lectura, casos reales, sistemas de autoevaluaciones y trabajos prácticos.

El total de horas de cursada es de 90 hs, 60 presenciales, y 30 virtuales.

El **campus virtual** cuenta con biblioteca, videoteca, sistemas de autoevaluación y seguimiento de los alumnos, chat y sistema interno de comunicación por emails.

El sistema pedagógico será el siguiente:

- lectura previa de la clase en el campus virtual.
- presentación de los contenidos por el docente.
- trabajo práctico.
- lecturas complementarias en la biblioteca del campus virtual.
- chat con docentes para comentarios y consultas.
- foros de discusión on line.
- autoevaluación a través del campus virtual.

**Certificación del curso:**

Este curso tiene una **certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.**

**Sedes, días y horarios:**

Hay tres sedes para la parte presencial:

- Buenos Aires:** Defensa 119, Cap. Fed. (un jueves y viernes de cada mes)
- Rosario:** Soc. Rural de Rosario, Córdoba 1826, Rosario. (un jueves y viernes de cada mes)
- Córdoba:** Av. Caraffa 2.600, Córdoba. (un jueves y viernes de cada mes)
- Tandil:** Av. Santamarina 460, Tandil. (un jueves y viernes de cada mes)

En todas las sedes, las jornadas de cursada son de 9.30 a 17.30 hs.

**Vacantes:**

15 en cada sede (Cap. Fed., Rosario, Tandil y Córdoba): se reservan con el pago de matrícula o arancel completo, según corresponda.

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Profesores:

### *Director del curso:*

**Juan Carlos Passano:** médico veterinario. Cursó un master en Marketing y Management Operativo y Estratégico (UCES). Fundador y director del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario. Capacitador y consultor. Ex titular de la cátedra de marketing agropecuario de la Lic. en Agronegocios de la Universidad del Salvador. Autor del Manual de Agronegocios. Ex Director del Curso Agromanagement y Agronegocios de la UCES. Fundador del Bureau de Producción Animal y Agrícola. Director de la revista Producción y Agromarketing. Consultor del FIA (Fundación para la Innovación Agraria -Chile) Autor del libro Marketing y Management para Proveedores y Profesionales del Agro.. Profesor invitado a 14 facultades del país y del exterior

**Margarita Llada:** Contadora Pública (UBA). Estudio CrecimientoPYMES ([www.crecimientopymes.com.ar](http://www.crecimientopymes.com.ar)) . Ex Banco Francés, con más de 20 años de experiencia en Gestión Créditos y Calificación de Riesgos. Especializada en Control de Gestión Social y Ambiental e Informes RSE. Fundadora del Banco de Intercambio de Servicios Red Telar ([www.redtelar.com.ar](http://www.redtelar.com.ar)) Ex Docente de: Facultad de Ciencias Económicas. UBA (1994-2001), Instituto Superior de Estudios Sociales y Ambientales y Universidad de Salta (2005-2006). Coordinadora de Proyectos vinculados a las PyMES para Banco Mundial, PNUD y BID. Miembro de la Comisión de Estudios Ambientales del C.P.C.E.C.A.B.A

**Nancy Zapperi:** Lic. en publicidad (U. del Salvador). Master en Conducta del consumidor (Bridgeport, USA). Ex Bayer Argentina, Stafford Miller, Fénix, Park Davis. Titular de las cátedras de Planeamiento estratégico, Marcas y Conducta del consumidor. Tutora de tesina, U del Salvador.

**Nelson Pérez Alonso:** Contador público. Presidente de Claves Información Competitiva. Especialista en Investigación de Mercados y Desarrollo de Sistemas de Información. Se ha desempeñado como Profesor del Master de la Universidad de Belgrano, docente en el Postgrado de Administración de la Universidad de Buenos Aires y en la Maestría de Economía Aplicada de la Universidad Católica Argentina. Conferencista, ha escrito numerosos artículos sobre Estrategia y Análisis de la Competencia además de participar del análisis de mercado de gran cantidad de sectores en forma Ad-hoc y sistemática.

Se están definiendo los docentes de **Comercialización y Futuros y Opciones** para cada sede.

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## **Temario del curso**

### Módulo I: Manejo de los Recursos Humanos y proveedores:

#### **Motivación y Liderazgo:**

Teorías de la Motivación y el Liderazgo. Motivación de equipos de trabajo. Automotivación. Características de un líder efectivo. El antilíder.

#### **Negociación:**

Principios de la Negociación. Claves para las negociaciones exitosas. Búsqueda de puntos de acuerdo. Negociaciones laborales y salariales. Negociaciones internas y externas.

### Módulo II: Management y Toma de decisiones:

#### **Habilidades para un gerente eficiente:**

Proactividad; Liderazgo; Prioridades; Compartir ganancias; Mutuo entendimiento; Sinergias; Efectividad y actualización constante.

#### **Análisis de problemas y toma de decisiones.**

La importancia de resolver problemas El análisis de problemas Los usos del análisis de problemas Resolución de problemas. El análisis de decisiones La aplicación del análisis de decisiones Los problemas potenciales Implantación de soluciones.

#### **Administración del tiempo**

Las bases de la efectividad. Toma de decisiones. Cómo establecer prioridades. Concentración versus dispersión. Técnicas para poner en marcha cada objetivo

### Módulo III: Administración, Comercialización y Finanzas:

#### **Finanzas para no financieros.**

Básicos Financieros( Identificar resultados globales de la compañía; Identificar resultados parciales de la compañía; Balance de resultados; Estado de resultados). Razones Financieras(Liquidez, Activos, Pasivos, Rentabilidad, Operación).

#### **Análisis económico y estratégico de los negocios:**

Análisis presupuestal (Presupuestos; Estados financieros presupuestados; Razones presupuestadas; Modelos para presupuestos) Flujo de efectivo (Análisis de ingresos; Análisis de egresos; Administración de un flujo de efectivo; Administración por escenarios del flujo de efectivo)

#### **Manejo de las diferentes herramientas de comercialización:**

Futuros y opciones.

### Módulo IV: Agromarketing: del potrero a la góndola

**Introducción al marketing.** Cadena comercial y actores del sector agropecuario. Comodities y specialities. Desarrollo de productos y marcas. Cadenas de comercialización. Integraciones verticales.

**Marketing plan:** confección, implementación, usos, beneficios, análisis de casos reales.

Misión, objetivos, metas, estrategias y recursos. Planillas, informes, etc. Organización de la semana laboral: reuniones, confección de informes, etc. Proyectos de inversión.

**Planeamiento estratégico:** matrices de planeamiento. FODA, BCG, otras.

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## FECHAS EN ROSARIO:

03 Y 04 DE AGOSTO  
02 Y 03 DE SEPTIEMBRE  
07 Y 08 DE OCTUBRE  
04 Y 05 DE NOVIEMBRE

## Aranceles:

Costo total del curso, incluyendo:

- certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.
- materiales de estudio
- membresía en el campus virtual por un año.
- coffe breaks.

**IMPORTANTE: DESCUENTO DEL 35 % PARA INSCRIPCIONES HASTA EL 19 DE JULIO**

ARANCELES	HASTA EL 19 DE JULIO (con 3 cheques a 0, 30 y 60 días)	A PARTIR DEL 19 DE JULIO (EN 5 CUOTAS)
1 participante	\$ 2500 (3 x \$ 833)	\$ 3.900 (o 5 x \$ 790)
2 o 3 participantes	\$ 2.200 c/u (3 x \$ 733)	\$ 3.400 c/u (o 5 x \$ 680)
4 o + participantes	\$ 1.500 c/u (3 x \$ 500)	\$ 2.500 c/u (o 5 x \$ 500)
Estudiantes, docentes e INTA	\$ 1.500 (3 x \$ 500)	\$ 2.500 (o 5 x \$ 500)

***"Si siempre hace lo mismo, los resultados siempre serán los mismos, o peores"***