

“Programa de capacitación en agronegocios”

Programa de agronegocios y alimentos de la Facultad de Agronomía de la Universidad Buenos Aires

Polo Tecnológico de la región de Salto Grande

Se convoca a preinscripción al programa capacitación en agronegocios que consiste en un plan integral para el 2011 por un total de 100 hs compuesto por 10 módulos temáticos a dictarse durante un sábado por mes (9 a 20hs)

Módulos:

Materia	Docente
Negocios de Commodities	Enrique Erize
Economía y Gestión de los Agronegocios	Sebastián Senesi
Administración estratégica y planeamiento empresarial	Guillermo Toranzos Torino
Negocios de Especialidades	Raúl Perez San Martín
Escenario Agroalimentario Internacional y Mercosur	Marcelo Regunaga
Formulación Estratégica de Negocios	Oscar Faranda
Gestión y Aseguramiento de la Calidad	Gustavo Napolitano
Formulación, evaluación de proyectos y riesgo empresarial	Oscar Faranda
Comercio Exterior	Marisa Bircher
Logística y distribución de los agroalimentos.	Marisa Bircher

Mayor información anexo contenidos y calendario.

Destinado a: profesionales, empresarios y funcionarios.

Requisito: asistencia obligatoria a los 10 módulos.

Primer modulo: “Economía y gestión de los agronegocios”, docente **Sebastián Senesi**

Lugar: primer módulo Facultad de Ciencias de la Administración (Monseñor Tavella 1424, Salón de Actos)

Organiza: Polo Tecnológico de la Región de Salto Grande

CUPOS LIMITADOS

Pre inscripción hasta el 31 de marzo de 2011

Responsable: Martín Azzali

Lugar: CAFESG, Centro Cívico de Concordia, Mitre y Pellegrini, 2° Piso

Teléfono: 0345-4223300, Interno 213

Correo electrónico martinazzali@cafesg.gov.ar

Fundación Polo Tecnológico compuesta por las siguientes instituciones:

CAFESG, UADER, UNER (Facultades de Ciencias de la Administración y de Ciencias de la Alimentación), UTN (Facultad Regional Concordia), INTA, INTI, Municipalidad de Concordia, Centro de Comercio, Industria y Servicios de Concordia.

CONTENIDOS MINIMOS DE LOS MODULOS

ECONOMÍA Y GESTIÓN DE LOS AGRONEGOCIOS

Teoría de la Organización Industrial. Economía de la Información. Economía de los Costos de Transacción. Economía de los Derechos de Propiedad. Nueva Economía Institucional. El sistema coasiano. El concepto de sistema y subsistema. Grupos estratégicos y competitividad. Sistemas de gobernanca. Fallas de mercado y fallas de gobierno.

ADMINISTRACION ESTRATÉGICA Y PLANEAMIENTO EMPRESARIO

Definición de Negocios y Objetivos. Planeamiento. Marketing. Investigación. Formación de recursos humanos. Liderazgo. Análisis de la competencia. Benchmarking. Entorno institucional y competitivo. Reingeniería. Fusiones, asociaciones y adquisiciones. La dirección estratégica en PYMEs.

FORMULACIÓN, EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y RIESGO EMPRESARIO

Tipos de proyectos. Marco lógico. Acceso a la información. Presupuestación, costos y análisis económico y financiero. Principales agencias y entidades financieras multilaterales. El componente ambiental. Análisis del riesgo. Estrategias para reducción y transferencia del riesgo. Evaluación de proyectos. Modelos de decisión empresaria. Juegos de empresa. Control de gestión.

GESTIÓN Y ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD EN AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS

Calidad total y valor para el cliente. Liderazgo, transformación y administración de la calidad. Trabajo en equipo, empowerment motivación y evaluación del desempeño. Sistemas de aseguramiento de la calidad. Diseño, formalización, implementación y evaluación de sistemas de aseguramiento de la calidad: BPM, HACCP, ISO y gestión de la calidad total.

NEGOCIOS DE COMMODITIES

Definición. Los productos y su comercialización. Oferta y demanda internacional. Mercados de referencia. Fijación del precio. Contratos. Riesgo. Estrategias comerciales. Evolución de los negocios de commodities. Características de las cadenas de commodities.

NEGOCIOS DE ESPECIALIDADES

Definición. Los productos y su comercialización. Diferenciación de productos y segmentación de mercados. Instrumentos de diferenciación: marcas, denominaciones de origen, certificación de la calidad y certificación orgánica. Formación de precios, valor agregado. El consumidor. Cambios y hábitos de los consumidores. La relación entre la cadena de valor, el supermercado y los consumidores. Características de las cadenas de especialidades. Casos de negocios de especialidades.

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN DE LOS AGROALIMENTOS

Logística y operaciones. Canales: tradicional, cadena de frío, plataforma de distribución. Transporte y alternativas multimodales. Almacenaje, inventarios y just in time. El comercio minorista: tradicional, hipermercados, supermercados y autoservicios. Hard discount y nuevas modalidades. Conflictos en la cadena, relación entre industria y supermercado. El consumidor, nuevas tendencias.

ESCENARIO AGROALIMENTARIO INTERNACIONAL Y MERCOSUR

La industria agroalimentaria en el mundo. Principales países productores, importadores y exportadores en las cadenas más relevantes. Situación relativa de la industria local. Su competitividad. Oportunidades, amenazas y desafíos. El MERCOSUR, el proceso de integración en agroalimentos. Integración tecnológica y de servicios profesionales.

FORMULACIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS

Generación y Captura de Valor. Marco para el desarrollo de estrategias. Interacción competitiva y cooperativa. Red de valor. Componentes del juego de los negocios. Negociación bilateral. Cambiando el juego: Jugadores - Valor Agregado - Reglas - Tácticas - Límites. Negociación en coaliciones. Apalancamiento estratégico: retorno y libertad de maniobra. Posición competitiva. Evolución de la industria. Selección de estrategias y tácticas de producto. Determinación de precios: costos, clientes, competencia y ciclo de producto. Dinámica competitiva en precios. Selección de canales. Sustentabilidad de las ventajas competitivas.

COMERCIO EXTERIOR

Introducción. Derecho mercantil internacional. Contratación internacional. Controversias. Propiedad intelectual. Derecho aduanero. Documentación de comercio exterior. Relaciones interculturales. Uso de idiomas. Técnicas de comercio exterior: El producto para la exportación. Determinación del precio de exportación. Canales de distribución internacionales. El comercio electrónico. Promoción internacional: catálogos, publicidad local y global, otros mecanismos de promoción. Las ferias internacionales y el seguimiento posterior. El viaje comercial. Consorcios de exportación.

CALENDARIO

Fecha	Materia	Docente
A confirmar	Negocios de Commodities	Enrique Erize
09/04/2011	Economía y Gestión de los Agronegocios	Sebastián Senesi
21/05/2011	Administración estratégica y planeamiento empresarial	Guillermo Toranzos Torino
11/06/2011	Negocios de Especialidades	Raúl Perez San Martín
02/07/2011	Escenario Agroalimentario Internacional y Mercosur	Marcelo Regunaga
20/08/2011	Formulación Estratégica de Negocios	Oscar Faranda
10/09/2011	Gestión y Aseguramiento de la Calidad	Gustavo Napolitano
08/10/2011	Formulación, evaluación de proyectos y riesgo empresarial	Oscar Faranda
12/11/2011	Comercio Exterior	Marisa Bircher
03/12/2011	Logística y distribución de los agroalimentos.	Marisa Bircher