



## **Programa Latinoamericano de Especialización en Dirección de la Empresa Agropecuaria, AgroMarketing y Comercialización, para Productores y Profesionales del Sector Agropecuario.**

CURSADA: 100 % ONLINE O POR VIDEOCONFERENCIAS

- Versión por Videoconferencias – Inicia en Marzo 2018.
- Versión a distancia, Online – Inicia cuando Ud. lo desee

Descuentos de hasta el 50 % del valor de los cursos por esta semana

### El curso de especialización incluye:

- campus virtual disponible 24 x 365.
- videoconferencias en tiempo real
- 6 unidades temáticas con:
  - clases en power point.
  - autoevaluaciones
  - trabajos prácticos.
  - videoconferencias.
- tutorías con profesores de 1er nivel.
- consultas por Skype, chat y watsapp
- certificado de aprobación.
- ingreso a base de búsquedas laborales en toda Latinoamérica.
- interacción con colegas de toda la región.

En la Argentina puede solicitar la devolución del 100 % de su inversión en capacitación a través del **Programa de Crédito Fiscal del Ministerio de Producción** ([ver más](#))

## **Porqué creamos este Programa Latinoamericano de Especialización:**

El negocio agropecuario, y los empresarios que lo llevan a cabo, han cambiado radicalmente en los últimos años. El aumento en la producción por hectárea, la adopción de novedosas herramientas, incluida la biotecnología, y la búsqueda de eficiencias en cada eslabón del proceso productivo, son claras muestras de este cambio.

Sin embargo, quedan dos grandes asignaturas pendientes: por un lado, mejorar sustancialmente el manejo de los recursos humanos, para que esto derive en equipos más motivados, profesionales y eficaces. De esta manera, se obtendrán equipos con líderes positivos que aseguren el cumplimiento de las tareas y los consecuentes resultados; se obtendrán también buenos negociadores, que mejoren las negociaciones a la hora de la compra de insumos, el alquiler de la tierra, y la contratación de servicios. Por otro lado, el conocer a fondo las herramientas de comercialización, futuros y opciones incluidos, permitirán optimizar los resultados económicos de la actividad.

La otra gran asignatura pendiente, es trabajar tranquilas afuera, sobre el agregado de valor a lo producido, para salir de "la trampa de los commodities", en la que el productor está 100 % a expensas de los precios internacionales, sin capacidad de influencia alguna sobre los mismos.

La falta de formación en estos temas, tanto de los empresarios agropecuarios como de sus asesores, en áreas claves de la gestión, es sin duda un factor de ineficiencia en el sistema, según hemos podido observarlo durante los últimos veinte años, en más de cinco mil personas capacitadas de ambos grupos.

Para resolver de manera integral y concreta estas carencias, presentamos un Programa de especialización anual, completo y específico para el sector agropecuario, que permite ejecutar profesionalmente las gestiones de Dirección de la Empresa Agropecuaria, Marketing y Comercialización, dirigido específicamente a los productores agropecuarios y a sus asesores, que en general cuentan con formación productivista, y no de negocios.

El Programa cuenta con contenidos y especialistas de staff e invitados, que concentran en sus contenidos y curriculums, respectivamente, la mayor base de conocimientos y experiencia del cono sur.

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

## **Objetivos del Programa:**

1. Dar pautas concretas de trabajo para mejorar la Dirección de la empresa agropecuaria, a nivel de asesores, propietarios, gerentes, encargados y personal.
2. Profesionalizar el manejo y entrenamiento de los RRHH.
3. Brindar estrategias de comercialización a través de los Futuros y las Opciones.
4. Transmitir todas las herramientas necesarias para poder desarrollar marcas y productos que agreguen valor a lo producido.

## **Destinado a:**

1. productores agropecuarios y empresarios del sector
2. asesores técnicos, profesionales de carreras relacionadas con el agro, veterinarios, ing. agrónomos y zootecnistas, etc., o que ejercen sus profesiones en relación al sector.
3. estudiantes universitarios avanzados que planeen ejercer sus profesiones en el subsistema agroindustrial.
4. Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

## Antecedentes del programa

Desde 1994, hemos realizado diversos congresos, seminarios y workshops sobre Agromarketing, Agronegocios, Dirección de la Empresa Agropecuaria y Futuros y Opciones, entre otros.

De 2008 a la fecha, mas de 500 ingenieros agrónomos, veterinarios, zootecnistas y proveedores agropecuarios de Argentina, Uruguay y Paraguay, cursaron nuestro programa de especialización en negocios agropecuarios. Y también dimos workshops para colegas y productores en Chile, Ecuador y México

A partir de 2009, desarrollamos un programa de Dirección de la Empresa Agropecuaria, en Argentina y Uruguay, y a partir de este año, creamos este Programa de Especialización, mas específico para productores, empresarios agropecuarios y asesores.

A la fecha, participaron de nuestros programas y de otros cursos mas de 8000 personas, de las siguientes empresas:

### De Argentina:

Los Grobo, El tejar, Ganagrín, DowAgro, Monsanto, Dekalb, Syngenta, Gleba, La Tijereta, ASP, Merial, Morgan, Bunge, Cargill, Bayer Cropscience, Basf, Sancor Seguros, Advanta, Bioceres, Fedea, Coop. Agrícola y Ganadera de Sunchales, Producers, Sursem, Rizobacter, Don Mario, Criadero El Cencerro, Satus Ager, Agrospray, Coop Gral Paz, Biolab, Stoller, Suterra, Acay Agro, Campoamor SA, Rindes & Cultivos, Rexalia, Lab. Agroinvest, Alea & Cia, Lab. Brouwer, Bayer veterinaria, SPS, Conci, Agro San José, Banco Santander, Red Surcos, CKC, Campo Empresa SA, Nitrap, Todo para el campo, Formulagro, Quimeco, ILSA, Agrolider, Nitrap, UAP, Agroservicios San Lorenzo, Agrometal, Mainero, Valtra, AGCO, Siner, Philagro, Chiesagro, Vet. Marzullo, Vet. Sancti Spiritu, Granado prod. veterinarios, Lab. Over, Fumisem, Martínez & Staneck, Ceres Tolvas, Casillas La Criolla, Vet. El Rodeo, Semillero Ra-sú, Agrosoluciones, Rotam, Agroinsumos Dionisi, Compañía Argentina de Granos SA, Royjo SA, Agropecuaria San Justo SRL, Langelotti, Integral Insumos, y distribuidores de Monsanto, Dekalb, Basf, Petrobras, John Deere, Atanor, Nidera, Pioneer, Biogénesis, Bayer, Cargill fertilizantes, Crucianelli, Merial, Pfizer, entre otros.

### De Uruguay:

Nidera Uruguaya, Kalinsur, Agroterra, Gentos, Agrosan, Wrightson Pas, Soforuta, IPB Seeds, INASE, Urupov, Prolesa, Biotech, Solaris, Procampo, Sancor Seguros, Quique Feller SA, Isusa, Rinde, Geosys, Calmer, etc.

### De Paraguay:

Bayer, Dekalpar, Cooperativa Colonias Unidas, Dow Agro, Agrosilos, Aposem, Vicoza, Tracto Repuestos, Sharpar, Agroquímicos del Paraguay, etc.

### De Chile:

Agroenzymas. Quimetal, BTS, ASP, Portal Frutihortícola, Martínez & Valdivieso, Copeval, Cooprisem.

### De México:

Chemtura, Dow Agrosiences, Velsimex, Agrolita, Industrias Químicas del Cobre, Procows, Innovac, Produterra, Helm de México, Atesa de Sinaloa, Química Amvac, Harry Moran. Arysta Lifescience, Quimix.

### De Ecuador:

Agripack, Sumitomo, Agrofarm, Naturquim, Agraquest, Danec, y Dupocsa

**De Bolivia:** Agriterra, Nutrifertil, Profel, Totalpec, Boviplan, Semillas Nacional, Emerger, Vet. Fortaleza, CIAT, Nutriagro, Agromel, Agrimaster, Biopaz, Fedele, Sem West, Interagro, Auzagroup, Laboratorios IFA, Agroveterinaria La Elvira, Club de mascotas, Agropartners, Agripac, Union Agronegocios, Veterquímica

**De Colombia:** SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares, .  
**De Guatemala:** Agencia Agropecuaria Industrial, Nutrifert, Norel, Marketing Arm International  
**De Honduras:** Alcón, Genfar, Marketing Arm International, Cadelga, Cohorsil, Duwest, Del Campo  
**De República Dominicana:** Marketing Arm International  
**De Panamá:** Marketing Arm International  
**De Nicaragua:** Marketing Arm International, Del Campo y APEM  
**De Costa Rica:** Agrocosta

El nivel de satisfacción promedio de los alumnos, a través del seguimiento que se hace vía encuestas anónimas, clase a clase, es de 8,5 sobre 10.  
**Y el 100 % de quienes ya finalizaron el programa, contestaron afirmativamente a la pregunta sobre si harían otra capacitación con nosotros.**

### **Formato y Duración:**

El programa tiene dos formatos, y el alumno elige el que le resulte mas cómodo:

#### **A- 100 % virtual:**

En este caso, el cursante, tiene acceso las 24 horas de los 365 días del año al Campus Virtual que incluye doce unidades temáticas con la información mas completa, específica y práctica para asegurar, no solo la comprensión de los temas, sino además la aplicación de las metodologías y herramientas propuestas.

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

Además, cuenta con apoyo docente permanente vía chat, correo electrónico o skype.

Este formato incluye también conferencias virtuales con especialistas de todo el mundo.

#### **B- Curso por Videoconferencias a tiempo real + Campus de e-learning:**

Consta de **6 (seis) videoconferencias online a tiempo real de 3 horas de capacitación.** Además, el cursante tiene acceso al **Campus Virtual las 24 horas de los 365 días del año** que incluye nueve unidades temáticas con la información más completa, específica y práctica para asegurar, no solo la comprensión de los temas, sino además la aplicación de las metodologías y herramientas propuestas.

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

También cuenta con apoyo docente permanente vía chat, correo electrónico o skype.

**Incluye también Videoconferencias con especialistas de todo el mundo.**

### **Certificación del curso:**

El curso cuenta con certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.

## **Cuáles son las ventajas de las versiones online a distancia (e-learning) de nuestros cursos:**

**1-eres dueño de tus tiempos:** el alumno comienza los cursos cuando quiere, y administra sus tiempos de estudio. El campus virtual está a disposición las 24 hs los 365 días del año.

**2-no tienes que viajar:** lo que ahorra tiempos y costos. Además, muchos de los interesados en realizar estos cursos, viven en países donde aún no se dicta, o no pueden viajar a las ciudades de cursada

**3-no pierdes nada de la cursada presencial:** porque contamos con una plataforma de capacitación virtual que reemplaza eficazmente la cursada de carácter presencial.

**4-tienes resultados asegurados:** porque la metodologías de estudio, seguimiento y evaluación de los alumnos aseguran los resultados del aprendizaje.

**5-ahorras mucho dinero:** porque con este sistema los participantes ahorran hasta un 80 % de los costos, entre el menor costo de inscripción respecto a los cursos en su versión presencial, y sumado a ello los ahorros en gastos de traslados, viáticos y estadías que les insumirían asistir a clases presenciales.

**6-certificación de la consultora con mayor reconocimiento a nivel latinoamericano:** porque todos los cursos incluyen una certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario, la institución líder en capacitación y consultoría para proveedores agropecuarios y profesionales del sector.

**7-contactos laborales y profesionales a nivel continental:** porque la modalidad a distancia, a través del campus de capacitación, permite interacción entre profesionales de todos los países de habla hispana, creando oportunidades laborales, comerciales y profesionales para los cursantes.

## Temario del Programa de Especialización:

### Módulo 1:

**Dirección y planeamiento en la empresa agropecuaria: Plan de Negocios. Administración estratégica.**

#### **Redacción de Planes de Marketing y ventas. Planeamiento Estratégico**

**Marketing plan:** confección, implementación, usos, beneficios, análisis de casos reales. Misión, objetivos, metas, estrategias y recursos. Planillas, informes, etc. Organización de la semana laboral: giras, reuniones, confección de informes, etc. Diferencias con el Plan de Negocios.

Trabajo práctico: Confección de un plan de marketing.

**Planeamiento estratégico:** matrices de planeamiento. FODA, BCG, otras. Usos, análisis y toma de decisiones.

*Trabajo práctico:* Análisis de cartera de productos y/o servicios.

**Competencia:** Análisis de la misma. Ventajas comparativas, competitivas y diferenciales. Participación de mercado. Estrategias competitivas.

### Módulo 2:

**Comercialización: estrategias de comercialización. Futuros y opciones.**

#### **Futuros y Opciones**

- Repaso de coberturas
- Canje – A Fijar – CFF para cobertura
- Derivados sintéticos
- La base
- Ejemplos de Cobertura c/ futuros
- Futuros sobre base
- Mercados Normales/Invertidos
- Spreads
- Pases de coberturas
- Ejercicios

### Módulo 3:

**Agromarketing: Agregado de valor a commodities: Introducción al Marketing Comunicaciones integradas de Marketing, Posicionamiento e Imagen Profesional y Branding.**

**Introducción al marketing y el management.** Diferencias y similitudes entre el marketing de masivos y el marketing del sector agropecuario. Cadena comercial y actores del sector agropecuario.

Marketing de servicios profesionales: características principales.

**Posicionamiento de marcas e imagen:** que es, su importancia. Posicionamiento de marca, de productos y de personas. Imagen profesional. Ciclo del posicionamiento. Medición cuali y cuantitativa de posicionamiento. Desarrollo de productos y servicios.

**Branding:** desarrollo de marcas, slogans y logos. Concepto de marca. Naming.

**Comunicaciones integradas de marketing en el agro:** los componentes de un mix de marketing y el armado de un plan anual de comunicación. Presupuestación. Herramientas de comunicación y medios: publicidad, promoción, merchandising, vía pública, prensa, relaciones públicas, telemarketing, emarketing, marketing directo, eventos y exposiciones, medios gráficos, radiales y televisivos. Los nuevos medios virtuales: e mail e internet. Marketing viral.

Trabajo práctico: elaboración de un plan anual de comunicaciones, plan de medios y presupuestación.

**Desarrollo de productos y servicios e innovación:**

Pautas para el proceso de innovación y mejora. Ejercicios para favorecer la creatividad de los miembros de los equipos.

#### **Módulo 4: Manejo de los RRHH: Motivación y Liderazgo, Análisis de Problemas y Toma de decisiones, Negociación y Manejo del tiempo. Trabajo en equipo.**

**Motivación, Liderazgo y Manejo de Equipos**

**Módulo de Motivación:** Conducta, Personalidad. Zona de Confort. Teorías de la Motivación. Técnicas eficaces de automotivación. Herramientas para la motivación de equipos de trabajo. Políticas de premios para facilitar la automotivación de equipos comerciales.

**Módulo de Liderazgo:** Que es un líder, y como actúa. Características y Cualidades de un líder efectivo. Teorías del Liderazgo. Herramientas para ejercer el liderazgo sin generar miedos. Liderazgo transformacional. Empowerment. El antilíder.

**Módulo de Trabajo en equipo:** Las 2 "M" del trabajo en equipo: Motivación y Misión. Las 5 "C": Complementariedad, Coordinación, Complementariedad, Confianza, Compromiso. Roles dentro del equipo. El caso de los sobrevivientes de los Andes.

**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.

Manejo del tiempo y organización de las tareas

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

**Negociación:**

Principios de la Negociación. Claves para las negociaciones exitosas.



**Director del curso y docente:**

**Juan Carlos Passano Passano:**

Médico veterinario. Cursó un master en Marketing y Management Operativo y Estratégico (UCES). Fundador y director del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario y del Bureau de Producción Animal y Agrícola.

Capacitador y consultor. Autor de los libros Marketing y Management para Proveedores y Profesionales del Agro, Dirección de la empresa agropecuaria (coautor) y Manual de Agronegocios.

Profesor invitado del Posgrado en Agronegocios (UCA Córdoba)

Ex titular de la cátedra de marketing agropecuario de la Lic. en Agronegocios de la Universidad del Salvador.

Profesor invitado a 14 facultades del país y del exterior.

Ex Consultor del FIA (Fundación para la Innovación Agraria -Chile).



**Docentes:**

**Pablo Dellamea**

Contador Público egresado de la Facultad de Economía de la Universidad de la República en el año 2006.

En el año 2009 culmina los estudios en el IEEM, escuela de negocios de la Universidad de Montevideo, adquiriendo el título de Máster en Dirección y Administración de Empresas (MBA)

Fue Gerente Comercial de ADP (Agronegocios del Plata). A partir del año 2005 en dicha empresa comenzó a manejar estrategias de coberturas, realizando diversos estudios, especializándose en el tema, tomando como mercado de referencia el CME (Chicago Mercantile Exchange)

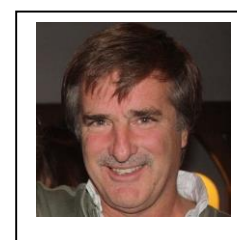


**Pedro Larralde**

Universidad Católica Argentina Santa María de los Buenos Aires

Nombre de la titulación Ingeniero en Producción Agropecuaria

Disciplina académica Zootecnia Socio en P&D consultores agropecuarios.



**Videoconferencistas invitados:**

 	 	 	 	 	 
Ing. Agr. Rolando Meninato (USA)	Ing. En Prod. Agrop. Pablo Ogallar (USA)	Ing. Agr. Daniel Bayce (Uruguay)	Luz Maria Aguilar Flores (México)	Ing. Agr. Eduardo Blasina (Uruguay)	Lic Eduardo Ubide (España)
Vicepresidente mundial de Semillas y Biotecnología de Dow AgroSciences	U.S. Soybean Product Manager & Strategy Lead at Bayer CropScience	Director en INaSe; Ex. Gerente de la Cámara Uruguaya de Semillas	Gte de Desarrollo Humano y Resp Social de Agroind. del Norte	Periodista Especialista en perspectivas agropecuarias, clima y mercados	Master en Comercio Internacional Manager Consultancy, Infocenter



**Aranceles:**

- A- 100 % virtual:** Costo total del programa, incluyendo:  
 -certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.  
 -membresía para el campus virtual por dos años.

	Esta semana	Costo habitual
1 a 2 participantes	Ar \$ 4.500	Ar \$ 8.900 (*)
	U\$S 450	U\$S 890
3 o mas insc. (c/u)	Ar \$ 3.900	Ar \$ 6.900 (*)
	U\$S 390	U\$S 690
Profesionales Sub 30 (PJP) Estudiantes avanzados y docentes	Ar \$ 2.500	Ar \$ 4.900 (*)
	U\$S 250	U\$S 490

Valores expresados en Ar \$ para Argentina, y en U\$S para Latinoamérica y Uruguay

**B- Curso por Videoconferencias a tiempo real + Campus de e-learning:**

- certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.  
 -membresía para el campus virtual por dos años.

	Hasta el 30/11/17 (50 % de descuento)	Hasta el 31/12/17 (40 % de descuento)	Hasta el 31/1/18 (20 % de descuento)	Costo real
1 a 2 participantes	U\$S 390	U\$S 490	U\$S 630	U\$S 790
	\$ Arg 6.800	\$ Arg 8.575	\$ Arg 11.000	\$ Arg 13.800
3 o mas insc (c/u)	U\$S 300	U\$S 360	U\$S 480	U\$S 600
	\$ Arg 5.250	\$ Arg 7.900	\$ Arg 8.400	\$ Arg 8.000
PJP Y docentes	U\$S 190	U\$S 190	U\$S 190	U\$S 190
	\$ Arg 3.300	\$ Arg 3.300	\$ Arg 3.300	\$ Arg 3.300

Valores expresados en Ar \$ para Argentina, y en U\$S para Latinoamérica y Uruguay

## **Medios de pago:**

**Latinoamérica:** Pagos con tarjeta de crédito en cuotas a través de Paypal y MercadoPagos  
Giros por Western Union, Moneygram, Paypal.

**Uruguay:** Pagos con tarjeta de crédito en cuotas a través de Paypal  
Giros por Western Union, Moneygram, Paypal. Giros por Abitab y Red Pagos

**Argentina:** Depósitos, transferencias bancarias.  
Pagos con tarjeta de crédito en cuotas

### **PROMOCIONES VIGENTES PARA ARGENTINA:**

12 cuotas sin interés con: Visa y Mastercard de Banco Industrial y Supervielle  
6 cuotas sin interés con: Visa de Banco Nación, Nativa, Comafi, Provencred, Tarjeta Shopping.  
6 cuotas sin interés con: Diners Club  
3 cuotas sin interés con: Mastercard de Banco Hipotecario, Patagonia, HSBC, ICBC  
3 cuotas sin interés con: Visa de Banco Provincia, Hipotecario, Patagonia, HSBC, ICBC.  
3 cuotas sin interés con: Cabal.

Consulte por pagos hasta en 18 cuotas con todas las tarjetas

Estamos registrados en la Sepyme como Empresa de Capacitación, por lo que Ud. puede solicitar el **reintegro de su inversión**, en el Programa de Crédito Fiscal de dicha secretaría.

Ver <http://www.industria.gob.ar/credito-fiscal-capacitacion/>

## **Informes e inscripción:**

info@foroagro.com.ar  
+5491121895486

www.foroagro.com.ar