



PDAg

PROGRAMA DE
DIRECCIÓN EN
AGRONEGOCIOS

UNIVERSIDAD
AUSTRAL



APRENDER A TRANSFORMAR EL NEGOCIO.

OBJETIVOS

- Formular e implementar estrategias que hagan competitiva a la empresa.
- Incorporar capacidades y competencias para el análisis de situaciones y toma de decisiones en los agronegocios.
- Desarrollar un modelo de negocios cuyo objetivo es la creación y captura de valor.

PILARES DEL PDAg

Repensar el negocio

- Impulsa el desarrollo de un proyecto de negocios personal y su proyección de mejora a la finalización del programa, con intercambio entre todos los asistentes y profesores.
- Es el programa con mejor apoyo docente académico, con profesores de mérito académico y trayectoria profesional.

Tomar decisiones en contextos cambiantes

- Incursiona en las cadenas de valor tradicionales (carne, granos y leche) pampeanas y extra pampeanas (Mendoza) con agregado de valor en producciones intensivas.
- Su metodología de dictado es diferencial, basada en el método del caso, con casos de agronegocios locales y regionales.

Ampliar red de vínculos y contactos

- Posibilita formar parte de la red de contactos y vínculos junto a los egresados de otros programas del CEAg.

DIRIGIDO A

Diversos actores de la cadena agroindustrial en sus diferentes etapas y roles: producción primaria, proveedoras de bienes e insumos, de servicios y logística, elaboradoras de alimentos y otras, en sus distintas ramas distribuidoras y comercializadoras.

Agregar valor

- A tu red de contactos y relaciones a través del CEAg (Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral).
- Por sus vínculos con una red de emprendimientos en agronegocios y las empresas asociadas al proyecto.
- A tus propios proyectos de mejora personal y profesional.
- A tu visión del mundo de los agronegocios tanto local como regionalmente.
- Al proceso de toma de decisiones, basada en sólidos conceptos, a través de un entrenamiento sustentado en el método del caso.

REPENSAR EL NEGOCIO

TOMAR DECISIONES EN
CONTEXTOS CAMBIANTES

PILARES DEL PDAg

AGREGAR VALOR

AMPLIAR LA RED DE
VÍNCULOS Y CONTACTOS

ÁREAS TEMÁTICAS



1. Nuevos escenarios y nuevas estrategias

Los cambios y tendencias en agronegocios a nivel global. Mercados y futuro de las redes y cadenas de valor. Argentina en el contexto global.

2. La definición de la estrategia y los modelos de agronegocios

El proceso de la administración estratégica. Análisis externo y competitivo. Los macro entornos. El análisis sectorial en los agronegocios. Análisis interno de las empresas. Indicadores para medir la situación de la empresa y evaluar la gestión. Identificación y evaluación de los recursos, capacidades y competencias de las empresas. Los elementos de un modelo de negocios. La integración del análisis externo e interno. FODA. Escenarios para la toma de decisiones estratégicas. Del diagnóstico a la formulación de la estrategia. Innovación en el modelo de agronegocios. Casos locales.

3. De los commodities a los productos y servicios diferenciados

Los planes comerciales de commodities. Información clave para la toma de decisiones. Objetivos y restricciones en la formulación del plan comercial. El uso de los Mercados de Futuros y Opciones para predecir precios y transferir riesgos. Del marketing de transacciones al marketing de las relaciones. La comercialización mediante contratos. El agregado de valor a lo largo de la cadena comercial. Estrategias de descomoditización y construcción de marcas.

4. El desarrollo de la organización, la gestión de personas y los equipos

Evolución y crisis de las empresas, el proceso de crecimiento en las Pymes. Las etapas en su desarrollo, caminos alternativos. La profesionalización como opción sustentable. El desarrollo y diseño de la estructura. De los niveles organizativos a los directivos. Nuevas formas y modelos de organización en el agro. Modelos de gestión de personas. La participación, el compromiso y la efectividad del personal. De los grupos a los equipos, la organización interna. Conformación y desarrollo de equipos de trabajo.

5. El análisis y control de gestión económico-financiera, los proyectos de inversión

Análisis e interpretación de estados contables. Contabilidad y administración. Costos agroindustriales y agropecuarios. Costos y presupuestación económico financiera. Presupuestación: planeamiento y presupuesto. Integración del presupuesto en la gestión. Criterios de formulación y análisis. Dirección financiera a corto plazo, presupuestación a largo plazo. Evaluación de inversiones. Fuentes de financiación de las empresas. Evaluación de Proyectos de Inversión: herramientas y criterios.

6. Rol de las operaciones, logística y transporte en los agronegocios

Análisis del proceso. Organigramas de Proceso. Tipos de procesos más habituales en la gestión de agronegocios. Medición del desempeño del proceso. Definición de Productividad y Eficiencia. Logística de distribución: diseño y evaluación; decisiones de localización y capacidad.

Los contenidos son desarrollados a través de un conjunto de actividades de aprendizaje que permiten, bajo bases sólidas y fundadas, mejorar la capacidad de los participantes para tomar decisiones en contextos reales.

El Programa emplea metodologías activas de aprendizaje netamente distintivas como:

- Método del caso
- Simulaciones y visitas de campo
- Trabajo grupal
- Testimonios de emprendedores

Mediante el análisis y la discusión de casos de negocios nacionales y extranjeros, los participantes, sirviéndose de sus experiencias personales y las de sus compañeros, desarrollan a lo largo de todo el proceso de formación verdaderas competencias para la toma de decisiones.

El Programa se inicia con la presentación de los modelos de negocio de los participantes y concluye con la presentación centrada en el desarrollo de un proyecto personal de análisis y rediseño del propio modelo de agronegocios.

APORTES DEL MÉTODO DEL CASO

Perfeccionamiento de la capacidad de análisis:

Trabajo individual.

Lectura y estudio del caso: identificación de problemas, planteo de alternativas, análisis de datos, proposición de cursos de acción.

La experiencia y la diversidad como generadora de valor:

Trabajo en equipo.

Intercambio sobre puntos de vista, ideas para el esclarecimiento de incertidumbres y propuestas de acción para la resolución de conflictos entre alumnos con experiencias y campos laborales diferentes.

La interacción como motor de crecimiento:

Sesión plenaria.

El profesor y todos los alumnos realizan un intercambio de puntos de vista, juicios, suposiciones, alternativas y soluciones posibles a los fines de arribar a conclusiones construidas con las experiencias de todos los participantes.



EXPERIENCIAS PERSONALES



MARTÍN SÁNCHEZ NOVOA

Gerente General Uruguay | RALCO

“Realizar el PDA fue una excelente decisión que me ayudó mucho a tener una perspectiva nueva del manejo de la empresa. Te permite tomar distancia del día a día e intercambiar opiniones y visiones con otras personas. Las herramientas que se obtienen son de uso prácticamente inmediato y de fácil implementación. En mi caso el grupo que se armó fue excelente, no solo desde lo empresarial y de contactos del mismo rubro sino el lado humano, siempre dispuestos a darnos una mano y colaborar el uno con el otro.”



MARIANO TAMBORINI

Gerente de Nuevos Negocios | ArcorAgronegocios

“Hacer el PDA fue una excelente decisión en todos los sentidos. Para acelerar la curva de aprendizaje con lo relacionado al agro y hacerlo desde experiencias reales y cercanas. El grupo humano que se forma traspasa los límites de las jornadas y se mantiene activo generando vínculos que estoy convencido se mantendrán en el tiempo ya sea para temas relacionados a lo profesional como también al ámbito personal. Me llevo muchos aprendizajes, experiencias y relaciones para seguir impulsando el crecimiento de nuestro negocio.”



IGNACIO BUSTINGORRI

Socio Gerente | Cabaña San Patricio de Bustingorri Hnos.

“EL PDA me otorgó herramientas prácticas para pensar sobre el crecimiento equilibrado de la empresa que administro, teniendo en cuenta herramientas tradicionales de gestión en el agro pero también competencias estratégicas y comerciales innovadoras que estimo fundamentales para el futuro inmediato de la empresa agropecuaria.

La metodología empleada, la utilidad del método del caso y especialmente la calidad de los profesores, ayudan a pasar al plano de la acción gran parte de la teoría analizada. Esto permite mantenernos motivados a lo largo de todo el curso y genera un impacto muy positivo al volver a cada una de las empresas agropecuarias en que nos desempeñamos.

La red de contactos generada tanto con profesores como con los compañeros, permiten conocer casos de éxito que, analizados en conjunto y con diferentes perspectivas, nos muestran diversas realidades que enriquecen la visión de los negocios de cada participante.”

PROFESORES

JUAN F. DARAIO

Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral) / Abogado (UCA) / Lic. en Organización y Gestión Educativa (Universidad Austral) / Director del Área de RRHH (Universidad Austral) / Consultor.

ROBERTO FEENEY

Ph. D. in Economics (Universidad de Quebec, Canadá) / Master en Dirección de Empresas (IAE, Universidad Austral) / Lic. en Economía (UBA) / Director de Investigación Aplicada del Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral.

SERGIO GROSSMAN

Candidato a Dr. en Administración (Atlantic International University, EEUU) / Máster en Dirección de Empresas (IAE, Universidad Austral) / Ing. Civil (UNR) / Profesor de la Maestría en Agronegocios (Universidad Austral).

CESAR LANZA

PICDE (Universidad Austral) / Contador y Lic. en Administración (UNR) / Profesor del Dpto. de Contabilidad y Control (FCE – Universidad Austral).

JORGE LARDIZABAL

Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral) Contador Público y Lic. en Administración (UNR) / Coordinador del Programa de Desarrollo de Concesionarios John Deere Profesor de la Maestría en Agronegocios (Universidad Austral).

GABRIEL MASCÓ

Master en Dirección de Empresas (IAE, Universidad Austral) / Lic. en Física / Director del Departamento de Operaciones y Tecnologías (Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral) / Profesor del IAE Business School.

SILVIA NOVAIRA

Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral) / Contadora Pública Nacional (UNR).

BERNARDO PIAZZARDI

Master en Agronegocios (CEMA) / Lic. en Relaciones Internacionales (UNR) / Director de RRII del Centro de Agronegocios y Alimentos (Universidad Austral).

GERARDO PIRE

Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral) Posgrado en Dirección de Agronegocios (Universidad Austral) Contador Público y Lic. en Administración (UNR) / SocioGerente de Acopios.

FERNANDO PREUMAYR

Posgrado en Dirección de Agronegocios (Universidad Austral) Ing. Agrónomo (UNR) / Director Ejecutivo de la Maestría en Agronegocios (Universidad Austral) / Consultor en Organización y Desarrollo Rural.

DANTE ROMANO

Master en Economía y Administración (ESEADE) / Contador Público Nacional (UCA) / Profesor del Centro de Agronegocios y Alimentos (Universidad Austral).

CARLOS STEIGER

Dr. en Ciencias Económicas (UNR) / Master in Agricultural Economics (Ohio State University, EEUU) / Contador Público Nacional (UNL) / Director Académico de la Maestría en Agronegocios de la Universidad Austral.

DESARROLLO DEL PROGRAMA:

- Vínculo y utilización de un Aula Virtual dentro del Campus Académico entre los períodos de clases presenciales.
- Materiales y contacto dispuestos en el Aula Virtual para su uso permanente.

METODOLOGÍA:

Partiendo de un análisis de los estilos personales de pensamiento y el autoconocimiento, los asistentes incorporan el valor de la interacción con otros y la diversidad como oportunidad de crecimiento. Las metodologías centradas en el

participante incluyen jornadas de experiencia directa de lo que significa el trabajo en equipo. Asimismo el grupo tiene la oportunidad de vincularse con empresas y empresarios en las distintas actividades previstas en el cursado a lo largo del ciclo.

CONTACTO E INFORMES

Facultad de Ciencias Empresariales | Universidad Austral
Paraguay 1950 | Rosario | 0054 (0341) 522 3000 Int. 3024
posgrados.rosario@austral.edu.ar | mbaenagronegocios.com/pdag

UNIVERSIDAD
AUSTRAL

