

INSCRIPCIONES 2024

Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias | **PDEA**



ICDA
Escuela de Negocios



COMIENZA EN
**13 de mayo
2024**



DURACIÓN
150 horas



MODALIDAD
**Blended (online
y presencial)**



DEDICACIÓN
**3 días al mes
(promedio)**

Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias | PDEA

EL CASO ES TU EMPRESA

DESTINADO A:

Dueños de empresas agropecuarias, miembros que integran el directorio y/o la dirección de la empresa.



Potenciá tu capacidad para implementar la innovación en tu emprendimiento agropecuario.

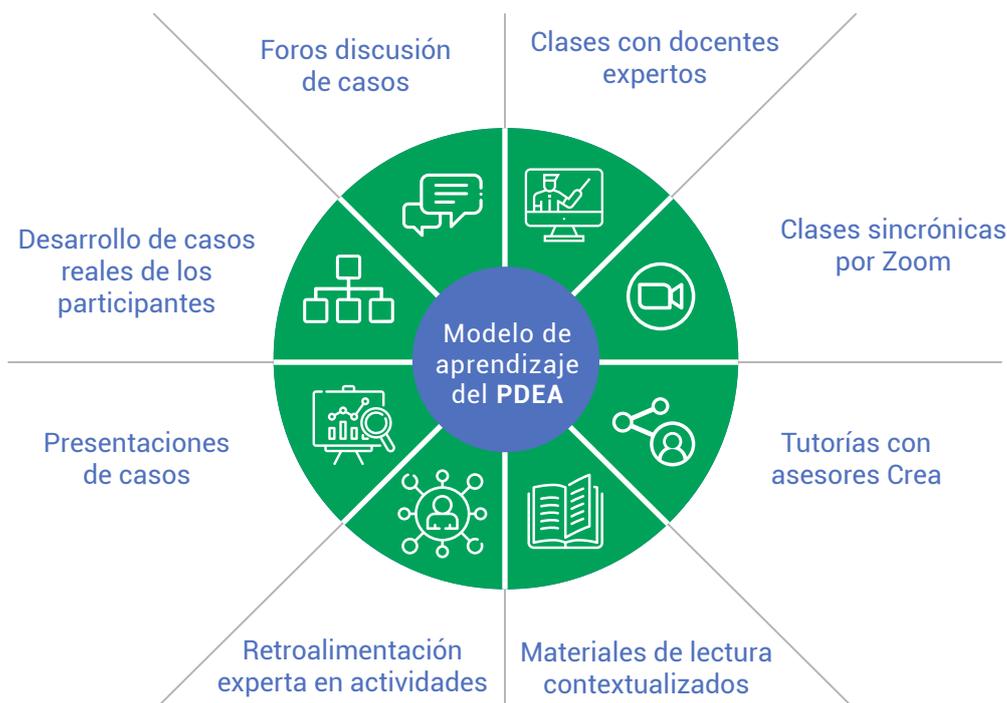


Preparate para dirigir tu empresa con visión estratégica y ejecución efectiva.



Fortalecé tus competencias para liderar a tu equipo en la transformación del negocio.

UN MODELO DE APRENDIZAJE ENFOCADO A LA ACCIÓN



¿Cuándo es oportuno realizar el Programa de Dirección de Empresas Agropecuarias?

• **En momentos de traspaso generacional:** Si tu empresa familiar agropecuaria está experimentando un cambio generacional en el liderazgo o en la propiedad, este programa te brindará las herramientas necesarias para gestionar de manera efectiva esta transición y garantizar la continuidad y el éxito del negocio en manos de la nueva generación.

• **En momentos de crisis:** Durante períodos de crisis económica o situaciones de incertidumbre que puedan afectar el rumbo de la empresa, este programa te proporcionará estrategias y habilidades para enfrentar los desafíos, tomar decisiones informadas y desarrollar planes de acción efectivos para superar la crisis y asegurar la sostenibilidad del negocio.

• **Antes de iniciar un proceso de expansión o diversificación:** Si estás considerando expandir o diversificar las operaciones de tu empresa familiar agropecuaria, es fundamental contar con las habilidades y el conocimiento necesarios para planificar y ejecutar estos procesos de manera exitosa. Este programa te preparará para identificar oportunidades de crecimiento, evaluar riesgos y desarrollar estrategias para aprovechar al máximo el potencial de tu empresa.

• **En momentos de cambio en el entorno competitivo:** Si el entorno competitivo en el sector agropecuario está experimentando cambios significativos, este programa te ayudará a adaptarte a estos cambios, identificar nuevas oportunidades y desarrollar estrategias competitivas para mantener la relevancia y la competitividad de tu empresa.

• **Como parte del desarrollo profesional y personal:** Incluso en momentos de estabilidad, realizar este programa puede ser beneficioso para tu desarrollo profesional y personal. Te brindará la oportunidad de adquirir nuevas habilidades, ampliar tu red de contactos en el sector agropecuario y mantenerte actualizado sobre las últimas tendencias y mejores prácticas en la gestión de empresas familiares en el campo.



Módulo 1 ESTRATEGIA	ESCENARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Escenarios: Cómo y por qué trabajar con escenarios para establecer las posibilidades futuras de las empresas. • La importancia de la construcción de historias alternativas a partir de la definición de las variables relevantes.
	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la estrategia de la empresa? • La declaración de la Misión, la Visión y los Valores como ejercicio fundante. • Los objetivos que harán generar ventaja competitiva. • El proceso estratégico, pensamiento y planeamiento estratégico. • Herramientas de análisis estratégico.
	EMPRESAS ADMINISTRADAS POR SUS DUEÑOS	<ul style="list-style-type: none"> • Roles y funciones dentro de una empresa. • Las herramientas para la planificación de una empresa familiar: <ul style="list-style-type: none"> - Los tres círculos (quiénes somos y qué queremos). - Los tres ejes (la dinámica en el tiempo de la empresa en sus negocios, la familia y la propiedad). - Los doce factores (temas que la empresa prioriza para trabajar en función de las dos herramientas anteriores) • Aspectos civiles y legales de la familia empresaria. • Protocolo de la Empresa Familiar. La transferencia generacional en la Empresa Familiar.
Módulo 2 TÁCTICA	PLANEAMIENTO TÁCTICO	<ul style="list-style-type: none"> • El sistema de planificación de una empresa: "dónde está" a "dónde quiere ir". • Objetivos y planes de actuación, en un proceso de mejora continua. • El control de gestión, en su doble vertiente de sistema de planificación y control. • El sistema de planificación, con visión de futuro, para definir la estrategia y desarrollar su implementación. • Sistemas que utilizan las empresas para la dirección y el control de sus actividades, que facilitan el desarrollo de un pensamiento estratégico global y permita entender e integrar la empresa en su totalidad.
	OKRs	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de OKRs (Objetivos y Resultados Clave).
	TOMA DE DECISIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Introducirse en un proceso metodológico para la toma de decisiones en la organización. • Identificar situaciones problemáticas de manera clara y realizar análisis pertinentes en los tiempos adecuados. • Clarificar los objetivos y alinear diagnósticos de situaciones de decisión, e identificar las variables inciertas. • Cómo ganar confianza en las decisiones que se toman.
Módulo 3 OPERACIONES	OPERACIONES, CALIDAD Y PROCESOS	Herramientas para la gestión de operaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Cadena de valor - Procesos internos - Flujograma - Organigrama - Descripción de puestos - Remuneraciones
	NEGOCIACIÓN Y LIDERAZGO – COMUNICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los pilares del rol de conducción: Gestión de tarea, aprendizaje y clima de trabajo. • Los desafíos del liderazgo • Gestión del equipo de trabajo: Homogeneidad y diversidad en la organización / Proceso de aprendizaje colectivo • Las organizaciones basadas en la confianza. • Prácticas para fortalecer la homogeneidad y aprovechar la diversidad. • La comunicación de ida y vuelta. • Condiciones para el trabajo basado en escucha y pregunta. • Creación de sentido compartido de la tarea y los procesos. • El proceso de cambio y las herramientas de comunicación y motivación. • Comunicación de nuevos negocios, productos y procesos. • Reportes de gestión horizontal y vertical

	Mes	Día	Modalidad	Horario	Materia	
1	Mayo	13-14	Virtual	8 a 12 h	Planeamiento Estratégico	Estrategia
	Mayo	15	Virtual	8 a 12 h	Escenarios	
	Mayo	16	Virtual	8 a 12 h	Tutoría	
	Junio	10-11	Virtual	8 a 12 h	Empresa Familiar	
	Junio	12	Virtual	8 a 12 h	Tutoría	
	Julio	1	Virtual	8 a 12 h	Tutoría	
	Julio	2-3	Virtual	8 a 12 h	Presentación de Avances de Casos	

2	Agosto	5	Presencial	8 a 16 h	Planeamiento Táctico	Táctica
	Agosto	5	Presencial	16 a 18 h	Método OKR	
	Agosto	6	Presencial	8 a 16 h	Táctica Empresarial	
	Agosto	6	Presencial	16 a 18 h	Método OKR	
	Agosto	7	Presencial	8 a 18 h	Tutoría	
	Septiembre	9-10	Virtual	8 a 12 h	Toma de decisiones	
	Septiembre	11	Virtual	8 a 12 h	Tutoría	
	Octubre	15	Virtual	8 a 12 h	Tutoría	
	Octubre	16-17	Virtual	8 a 12 h	Presentación de Avances de Casos	

3	Noviembre	11-12	Virtual	8 a 12 h	Operaciones	Operaciones
	Noviembre	13	Virtual	8 a 12 h	Calidad	
	Noviembre	14	Virtual	8 a 12 h	Tutoría	
	Diciembre	2	Presencial	9 a 18 h	Liderazgo	
	Diciembre	3-4	Presencial	9 a 18 h	Presentación de Casos y Cierre	

EL PROGRAMA CONTEMPLA DOS ENCUENTROS PRESENCIALES.

Precios especiales para:

- Miembros CREA, Universidad Católica de Córdoba y de ICDA Escuela de Negocios.
- Cantidad de participantes de una misma empresa (hasta 20% de descuento)
- Financiación con MercadoPago

Beneficios:

Somos UCAP (Unidad Capacitadora) del Ministerio de Desarrollo Productivo y el programa tiene el beneficio de acceso al crédito fiscal.

Forma de pago:

- Débito automático - Exclusivo para socios CREA
- Mercado Pago - con tarjeta de crédito o débito
- Abonas el arancel en 4 cuotas consecutivas y mensuales actualizadas por el IPC.

¡Abonando contado congelas el precio!

Valor del Programa: \$4.010.000

Precio por tipo de alumno	Precio por cantidad de alumnos misma empresa	Con Pronto Pago hasta 21 de abril (20% off)	Sin Pronto Pago desde 22 de abril
Miembro CREA ó Alumno Universidad UCC	1er participante (sin descuento)	\$ 2.245.600	\$ 2.807.000
Miembro CREA ó Alumno Universidad UCC	2do Participante (10% descuento)	\$ 2.021.040	\$ 2.526.300
Miembro CREA ó Alumno Universidad UCC	3er participante (15% descuento)	\$ 1.908.760	\$ 2.385.950
Miembro CREA ó Alumno Universidad UCC	4to participante (20% descuento)	\$ 1.796.480	\$ 2.245.600
Otros inscriptos	1er participante (sin descuento)	\$ 3.208.000	\$ 4.010.000
Otros inscriptos	2do Participante (10% descuento)	\$ 2.887.200	\$ 3.609.000
Otros inscriptos	3er participante (15% descuento)	\$ 2.726.800	\$ 3.408.500
Otros inscriptos	4to participante (20% descuento)	\$ 2.566.400	\$ 3.208.000

