

Diplomado

Agronegocios (Virtual)

Duración 108 horas

Objetivo general:

Desarrollar en el participante las competencias necesarias para formular e implementar un plan estratégico de negocio, que le permita a la empresa mejorar su capacidad de generación de valor.

Beneficio:

1. Mejorar su perspectiva sobre el desarrollo de los agronegocios en México.
2. Fortalecer la capacidad de generar valor de las actividades empresariales que giran alrededor de la producción agroalimentaria.
3. Implementar modelos de gestión de riesgos operativos, financieros y de mercado.
4. Poner en marcha proyectos enfocados en mejorar el acceso a los mercados locales y de exportación.
5. Incrementar el nivel de eficiencia y calidad en la gestión de las operaciones de agronegocios.

Dirigido a:

Propietarios, socios, directores y gerentes de agronegocios, así como a profesionales que ofrecen consultoría en innovación y desarrollo de alternativas para empresas que participan en las cadenas de valor asociadas al sector agroalimentario.

Requisito:

Licenciatura Terminada

Debido a que el módulo virtual (9) es la formulación de un plan de negocio, es necesario que el participante pueda contar con una actividad económica en donde se pueda implementar el plan.

Contenido:

Módulo 1 El entorno de los agronegocios en México y el mundo

Identificar la importancia y visión estratégica del sector agroalimentario de México, su participación dentro de la economía nacional, considerando el análisis de los componentes, social, político, tecnológico y ambiental, así como el conocimiento de las políticas públicas, estrategias y acciones para el desarrollo y fortalecimiento de la competitividad y la participación e interrelación en el ámbito mundial.

Temario

1. Los sectores y ramas productivas
2. Crecimiento y desarrollo
3. Bases de legislación agraria
4. Situación actual y perspectivas
5. Participación del sector agroalimentario mexicano en el entorno global
6. Fuentes de información y datos

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 2 Formulación e implantación de un plan estratégico de negocio

Desarrollar las capacidades para formular una ruta de desempeño que permita a la empresa conseguir lo que se pretenda y la forma en que deberán actuar para lograrlo, mediante el trazo de un mapa de los procesos organizacionales que indiquen los pasos a seguir para alcanzar la visión del agronegocio.

Temario

1. Definición del concepto de plan estratégico de negocio.
2. Delimitación de prioridades estratégicas, definición de escenario, estructura de objetivos
3. Definición de la misión y visión
4. Análisis de la situación actual
5. Diagnóstico
6. Formulación de estrategias
7. Priorización de estrategias
8. Formulación del plan de acción
9. Formulación, implementación y seguimiento al plan operativo
10. La comunicación del plan estratégico a todos los integrantes de la empresa.

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 3 Desarrollo de habilidades directivas para agroempresarios

Desarrollar un sistema de información que provea de datos relevantes para la toma de decisiones, mediante el análisis de las variables operativas y estratégicas relacionadas con el negocio.

Temario

1. Introducción
2. Identificación de los indicadores clave para la mejora continua de la empresa.
3. Diseño del proceso
4. Diseño del sistema de información asociado al proceso
5. Diseño del sistema de captura de datos
6. Diseño del sistema de procesamiento de datos para generar información
7. Diseño del sistema de reporte de información
8. Cuadro de mando integral (Balanced Score Card)
9. Aplicaciones a sistemas de control de producción en agronegocios.
10. Aplicaciones al sistema de costeo y reporte de información financiera.

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 4 Análisis, desarrollo e integración de mercados agroalimentarios

Adquirir conocimiento y habilidades que permitan analizar e identificar oportunidades de mercado para productos agroalimentarios, para con ello formular la estrategia que busque una mayor generación de valor, así como la implementación, seguimiento y evaluación de la estrategia.

Temario

1. Entender el concepto de mercado desde la óptica del marketing.
2. La demanda de productos agroalimentarios
3. La oferta de productos agroalimentarios

4. Definir una estrategia de mercadotecnia y mantener viable una estrategia competitiva
5. Conocer las variables que se deben tener presentes para el diseño de estudios de mercado en el campo de los productos agroalimentarios. Familiarizarse con las bases de datos que puedan resultar de interés de cara a obtener información sobre el mercado.
6. Utilizar técnicas que ayuden a analizar y predecir la demanda del mercado en el que la empresa desarrolle su actividad.
7. Desarrollo de un sistema de inteligencia de mercados (Analizar los distintos canales de distribución de los productos agroalimentarios e identificar las características más relevantes de los principales agentes de la comercialización).

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 5 Aplicaciones informáticas para los agronegocios

Identificar y evaluar las habilidades que todo empresario y administrador del sector tiene que desarrollar para dirigir la organización al logro de sus objetivos y metas.

Temario

1. Importancia de las habilidades directivas en la competitividad de los agronegocios
2. Habilidades necesarias en empresarios y administradores
3. Liderazgo: habilidad clave para una dirección efectiva
4. El hábito de planear a corto y largo plazo
5. Manejo de reuniones de trabajo
6. Reclutamiento y selección de personal
7. Comunicación efectiva interpersonal e intergrupala
8. Análisis de problemas y toma de decisiones
9. Negociación y manejo de conflictos
10. Dominio del estrés

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 6 Calidad, inocuidad y buenas prácticas productivas

Proporcionar una visión general sobre importancia de la Inocuidad Agroalimentaria y los aspectos fundamentales de sanidad agrícola, pecuaria y acuícola como base de soporte de las inversiones en el sector agroalimentario. Además, busca que el participante conozca las bases de las buenas prácticas en los procesos productivos.

Temario

1. La sanidad como base del negocio agroalimentario.
2. Instituciones, organismos y legislación relacionados con la sanidad e inocuidad
3. Buenas prácticas
4. Procesos de certificación
5. Tendencias globales sobre inocuidad y bienestar animal

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 7 Administración de operaciones en agronegocios

Reconocer y valorar todos los elementos que son indispensables en la práctica para lograr una operación eficaz y eficiente de los agronegocios; sobre todo, ante un ambiente cada vez más adverso.

Temario

1. Diseño del sistema de operación del negocio (CANVAS)
2. Selección y análisis de la tecnología apropiada

3. Balance de materia, energía y otros recursos
4. Análisis de las actividades y procesos
5. Proyección de resultados mediante presupuestos
6. Análisis de resultados y niveles de equilibrio en el proceso.
7. La ventaja de la asociación y alianzas estratégicas

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 8 Formulación del plan financiero y su evaluación

Desarrollar la capacidad para hacer estimaciones de la capacidad de generación de valor asociada a las decisiones estratégicas, considerando la exposición a riesgo que tiene la empresa y las alternativas de gestión del mismo para prevenir, transferir o mitigar el impacto adverso de los eventos en la rentabilidad de la empresa.

Temario

1. El plan financiero
2. Análisis y evaluación del plan financiero
3. Análisis de escenarios
4. Análisis de sensibilidad
5. Evaluación financiera bajo condiciones de incertidumbre.
6. Elaboración y manejo de tableros de control para dar seguimiento al plan de negocios (Balance Scorecard)

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 9 Formulación del plan de negocio

Formular y preparar la implementación de un plan estratégico de negocio.

Temario

1. Lineamientos estratégicos como punto de partida para trazar el plan de negocio.
2. Enunciado de la misión y visión de largo plazo.
3. Principios y valores de la empresa (lo que da carácter)
4. Análisis externo e interno (PESTEL y FODA)
5. Definición de objetivos estratégicos (de largo plazo)
6. Definición de los indicadores y metas para hacer monitoreo estratégico del plan de negocio.
7. Evaluación financiera del plan estratégico de negocio.
8. Análisis de riesgos asociados al plan estratégico del negocio

Duración del módulo: 12 horas