Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

Diplomado

Agronegocios

Tecnológico de Monterrey

Objetivo

Desarrolla 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.

Beneficios del programa:

- Desarrollarás tu perspectiva sobre los agronegocios en México.
- Fortalecerás la capacidad de generar valor en las actividades empresariales que giran alrededor de la producción agroalimentaria.
- Implementarás modelos de gestión de riesgos operativos, financieros y de mercado.
- Pondrás en marcha proyectos enfocados en mejorar el acceso a los mercados locales y de exportación.
- Incrementarás la 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.

Contenido del programa

El Diplomado en Agronegocios consta de **nueve módulos**, que suman **108 horas** de estudio en total.

Módulo 1. El Entorno de los Agronegocios en México y el Mundo

(12 horas)

- Los sectores y ramas productivas
- Crecimiento y desarrollo
- Bases de legislación agraria
- Situación actual y perspectivas
- Participación del sector agroalimentario mexicano en el entorno global
- Fuentes de información y datos

Módulo 2. Formulación e Implantación de un Plan Estratégico de Negocio

(12 horas)

- Definición del concepto de plan estratégico de negocio
- Delimitación de prioridades estratégicas, definición de escenarios y estructura de objetivos
- Definición de la misión y visión
- Análisis de la situación actual
- Diagnóstico
- Formulación de estrategias
- Priorización de estrategias
- Formulación del plan de acción
- Formulación, implementación y seguimiento al plan operativo
- La comunicación del plan estratégico a todos los integrantes de la empresa

Módulo 3. Aplicaciones Informáticas para los Agronegocios

(12 horas)

- Introducción
- Identificación de los indicadores clave para la mejora continua de la empresa
- Diseño del proceso
- Diseño del sistema de información asociado al proceso
- Diseño del sistema de captura de datos
- Diseño del sistema de procesamiento de datos para generar información
- Diseño del sistema de reporte de información
- Cuadro de mando integral (*Balanced Scorecard*)
- Aplicaciones a sistemas de control de producción en agronegocios
- Aplicaciones al sistema de costeo y reporte de información financiera

Módulo 4. Análisis, Desarrollo e Integración de Mercados Agroalimentarios

(12 horas)

- Entender el concepto de mercado desde la óptica del *marketing*
- La demanda de productos agroalimentarios
- La oferta de productos agroalimentarios
- Estrategia de mercadotecnia y estrategia competitiva
- Diseño de estudios de mercado en el campo de los productos agroalimentarios
- Técnicas de análisis y predicción de la demanda del mercado
- Desarrollo de un sistema de inteligencia de mercados

Módulo 5. Desarrollo de Habilidades Directivas para Agroempresarios

(12 horas)

- Importancia de las habilidades directivas en la competitividad de los agronegocios
- Habilidades necesarias en empresarios y administradores
- Liderazgo: habilidad clave para una dirección efectiva
- El hábito de planear a corto y largo plazo
- Manejo de reuniones de trabajo
- Reclutamiento y selección de personal
- Comunicación efectiva interpersonal e intergrupal
- Análisis de problemas y toma de decisiones
- Negociación y manejo de conflictos
- Dominio del estrés

Módulo 6. Calidad, Inocuidad y Buenas Prácticas Productivas

(12 horas)

- La sanidad como base del negocio agroalimentario
- Instituciones, organismos y legislación relacionados con la sanidad e inocuidad
- Buenas prácticas
- Procesos de certificación
- Tendencias globales sobre inocuidad y bienestar animal

Módulo 7. Administración de Operaciones en Agronegocios

(12 horas)

- Diseño del sistema de operación del negocio (CANVAS)
- Selección y análisis de la tecnología apropiada
- Balance de materia, energía y otros recursos
- Análisis de las actividades y procesos
- Proyección de resultados mediante presupuestos
- Análisis de resultados y niveles de equilibrio en el proceso
- La ventaja de la asociación y las alianzas estratégicas

Módulo 8. Formulación del Plan Financiero y su Evaluación

(12 horas)

- El plan financiero
- Análisis y evaluación del plan financiero
- Análisis de escenarios
- Análisis de sensibilidad
- Evaluación financiera bajo condiciones de incertidumbre
- Elaboración y manejo de tableros de control (*Balanced Scorecard*)

Módulo 9. Formulación del Plan de Negocio

(12 horas)

- Lineamientos estratégicos como punto de partida
- Enunciado de la misión y visión de largo plazo
- Principios y valores de la empresa
- Análisis externo e interno (PESTEL y FODA)
- Definición de objetivos estratégicos a largo plazo
- Definición de los indicadores y metas para el monitoreo estratégico
- Evaluación financiera del plan estratégico de negocio
- Análisis de riesgos asociados al plan estratégico del negocio

Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.