



### **OBJETIVOS:**

Definir el sistema de agronegocios como el conjunto de empresas (proveedores de insumos, productores agropecuarios, industriales, mayoristas, minoristas), funciones e instituciones que son necesarias para agregar valor y llevar los productos desde la etapa primaria hasta el consumidor final, ya sea nacional o extranjero.

Presentar el proceso de formulación de estrategias de empresas que integran el sistema de Agronegocios.

Construir los distintos escenarios en los que las empresas deberán desarrollar sus actividades a los efectos de identificar las oportunidades y amenazas que deberán enfrentar.

Desarrollar los planes financieros de la empresa desde el análisis de la situación, determinación del punto de equilibrio, evaluación de proyectos de inversión y estructura óptima de financiamiento.

Se trabajará utilizando el método de casos como entrenamiento para la elaboración del plan de negocios. Elaborar el plan de negocios de la empresa como síntesis del curso.

### **DIRIGIDO A:**

Ingenieros agrónomos, médicos veterinarios, licenciados en Administración Agropecuaria, licenciados en Economía, contadores públicos, etc. y a todos aquellos profesionales que desarrollen actividades en empresas, instituciones u organizaciones que integran el sistema de agronegocios.

## PROGRAMA:

1. Introducción a la estrategia en los agronegocios.
2. Administración rural.
3. Decisiones comerciales en commodities.
4. Decisiones comerciales de specialties y productos con marca.
5. Decisiones financieras.
6. Mercados de futuros y opciones.
7. Diseño y evaluación de proyectos agropecuarios.
8. Marco impositivo y contractual en los agronegocios
9. Plan de negocios.

<b>PROFESIONALES A CARGO</b>  <b>DIRECTOR ACADÉMICO</b> Dr. Carlos Steiger  <b>PROFESORES</b> Aulicino, José María Casiraghi, Santiago	Colombet, Horacio Delgado, Roberto Gabriel Méndez Acosta, Carlos Merlo, Mariano Germán Socca, Omar Steiger, Carlos Wolberg, Mario G.
---	--

## CONSIDERACIONES GENERALES

### MODALIDAD

**Mensual:** Una clase intensiva los días sábados de 09:00 a 18:00 hs. cada 21 días.

**INICIO:** 19 de septiembre de 2009.

**DURACIÓN:** 8 meses. (Sept./Dic. 2009 - Marzo/Junio 2010)

**CERTIFICADOS:** La Escuela de Negocios de la Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima del 75% de clases.

### LUGAR DE REALIZACION

Se realizara en la Escuela de Negocios de la Universidad de Belgrano, Marcelo T. de Alvear 1560, Buenos Aires.

### INFORMES E INSCRIPCIÓN:

Email: [info.mba@ub.edu.ar](mailto:info.mba@ub.edu.ar)

Personalmente: Marcelo T. de Alvear 1560

Tel: 4812-8807/ 8809/ 6460 Int. 110