



Curso de Estrategia de Negocios Agrícolas y Agroindustriales

Dirigido a: Socios y Directores, Gerentes Generales, Gerentes y Subgerentes de Administración & Finanzas, Gerentes, Subgerentes y Jefes de Planificación, Gerentes y Administradores Agrícolas, Gerentes, Subgerentes de Operaciones y en general, todo ejecutivo relacionado con la planificación de las decisiones estratégicas de la empresa.

Formato curso: Las sesiones se realizarán a través de un sistema de videoconferencia (Zoom) y serán lanzadas desde nuestra Plataforma de Educación Redagícola, donde habrá material complementario. Las sesiones quedarán grabadas y estarán disponibles hasta 15 días finalizado el curso.

8 sesiones

Lunes y miércoles

Del 17 de mayo al 9 de junio de 2021

PROGRAMA

Horario:

18:00 a 20:00 hora Chile

17:00 a 19:00 hora Perú/Colombia

AUSPICIOS

VALOR DE LA ENTRADA

USD 300 + IMPUESTOS

EARLY BIRD 10 % DE DESCUENTO - OFERTA DISPONIBLE HASTA EL 16 DE ABRIL 2021

Incluye: Libro + Casos de estudio



PROGRAMA



Sebastián Alejandro Valdés Lutz

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con cursos de posgrado en planificación tributaria y gobierno corporativo. Fue Gerente General y Gerente de Administración & Finanzas en Sociedad Agrícola La Rosa Sofruco, Gerente General en Exportadora Huertos del Valle, Gerente de

Planificación & Desarrollo en Empresas Lourdes y Viña Morandé (Hoy Chilean Grape Group), Gerente de Administración & Finanzas en Viña Haras de Pirque, suma más de 20 años en gerencias de primera línea en la agroindustria, con experiencia en vinos, jugos frescos y concentrados, fruta fresca, frutos secos y deshidratados. En el sector financiero también estuvo relacionado con la agroindustria, estando a cargo del sector de agroalimentos del departamento de estudios de Moneda Asset Management, la mayor administradora de fondos privados de inversión de Chile. En el área gremial, fue director de la Chilean Walnut Commission y luego de Chilenut, miembro de ChilePrunes, Wines of Chile y del Comité de la Palta. Como director independiente fue parte del Directorio de Viña La Rosa y en The Fresh Link, y actualmente es parte del Comité Directivo de



Juan Francisco Cobo Estévez

Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile, Magíster en Administración de Negocios (MBA), Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Magíster en Estrategia de Negocios, Universidad Mayor, Chile - Universidad ESERP, España. Magíster en Seguridad y Defensa, Mención en Gestión Estratégica, Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos, Ministerio de Defensa, Chile. Director del Diplomado de Estrategia de Negocios y Toma de Decisiones, de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Profesor por más de 10 años en cursos de posgrado y educación ejecutiva, en diversas universidades en Chile. Consultor de Estrategia de Negocios por más de 10 años, en diferentes industrias y organizaciones gubernamentales, tanto nacionales, como internacionales. Socio y director de Tu Estrategia Consultores, consultora especializada en mejorar la rentabilidad de las empresas en el tiempo. Autor del libro "Tableros Estratégicos" (2020) y co-autor del libro "Estrategia País, de la autoridad al liderazgo"

UNIDAD 1: Objetivos estratégicos y la estrategia del negocio agrícola I agroindustrial

- 1.a. Los objetivos claves de las sociedades agrícolas o agroindustriales. La triple rentabilidad.
- 1.b. La estrategia, los modelos de negocio y su relevancia.

UNIDAD 2: EL TABLERO ESTRATÉGICO AGRÍCOLA I AGROINDUSTRIAL

- 2.a. Los ámbitos claves que impactan en el logro de la rentabilidad agrícola o agroindustrial.
- 2.b. La perspectiva estratégica del negocio agrícola o agroindustrial.
- 2.c. La gestión y desarrollo de la estrategia y del negocio con el tablero estratégico.

UNIDAD 3: GENERACIÓN DE UNA NUEVA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

- 3.a. Objetivos, ámbitos claves y elecciones estratégicas.
- 3.b. Carta de navegación para la implementación.

UNIDAD 4: EL PROCESO DE INNOVACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO AGRÍCOLA I AGROINDUSTRIAL

- 4.a. Ejes de cambio estratégico.
- 4.b. Movimientos estratégicos.

- 4.c. Contexto actual y futuro.
- 4.d. Pensamiento e ideación estratégica.
- 4.e. Generación y elección del mejor modelo de negocio.

UNIDAD 5: LA GESTIÓN DEL CAMBIO

- 5.a. Plan de cambio.
- 5.b. Iniciativas estratégicas.
- 5.c. Alineamiento organizacional.

UNIDAD 6: EL CONTROL ESTRATÉGICO DEL NEGOCIO AGRÍCOLA I AGROINDUSTRIAL

- 6.a. Variables claves a monitorear.
- 6.b. Objetivos e indicadores claves.
- 6.c. Medidas de control.
- 6.d. Monitoreo estratégico.



AUSPICIOS

Pre Evento

- Marca de empresa en web de Eventos Redagrícola, Plataforma Educación RA y Agrifood365.
- Marca de la empresa en mailing de promoción del evento.

Durante el Evento

- Presencia de Marca en Video de apertura del Evento.
- Presencia de Marca en Plataforma Educativa Redagrícola.
- Acceso a material promocional de Empresa a través de la bolsa de contenido (Brochure/folleto/Video/ Charla).
- Exhibición de video de marca de 1 minuto durante las sesiones del evento (1920 x 1080 px, en formato mp4).
- Cápsula de la Empresa durante el periodo del Curso en RRSS de 30" (1920 x 1080 px, en formato mp4).
- Charla de empresa 15-20 minutos en una de las sesiones del evento (2 charlas de auspiciadores diarias máximo).
- 10 Entradas de cortesía para agricultores y/o personal empresa.

Post Evento

- Todos los videos de las conferencias y las charlas de empresas quedarán en la plataforma por 15 días luego de finalizado el evento.
- Informe de participación y métricas digitales al cierre del evento.
- Mailing de cierre de curso con presencia de logo del auspiciador.
- Marca en video de agradecimientos post evento en RRSS de Redagrícola.

VALOR DE AUSPICIO: USD 2.500 + IMPUESTOS



CHILE

entradas.chile@redagricola.com

+56 2 2201 0550

+56 9 5859 7806

PERÚ

marketingperu@redagricola.com

entradas.peru@redagricola.com

+51 941 432603

+51 940 181293

+51 959 716893

COLOMBIA

colombia@redagricola.com

entradas.colombia@redagricola.com

+ 57 322 7438479