

**POSGRADO**

**MAGRO**

**COLUMBIA**



**MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN DE  
AGRONEGOCIOS**



# MAGRO

## MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

### Requisitos de Admisión

El Comité de Admisión evaluará la solicitud dirigida al Rector de la Universidad Columbia del Paraguay por el aspirante, acompañada por el Currículum Vitae y los siguientes datos y documentación:

1. Nombres y apellidos completos.
2. Tipo y número de documento, con domicilio, teléfono, fax y correo electrónico.
3. Fotocopia autenticada por Escribanía Pública de los títulos universitarios.
4. Certificados de estudios finales autenticada por Escribanía Pública.
5. Certificado de estudios de idiomas e informática (en caso de poseer) .

El Comité de Admisión estará facultado para verificar si los aspirantes cumplen las condiciones establecidas y para requerir los informes complementarios que considere pertinentes.

### INICIO:

Octubre 2012

### DURACIÓN:

15 Meses

### UNA SESIÓN DE TRES DÍAS POR MES:

Jueves y Viernes de 13:00 a 22:00 horas

Sábados de 8:00 a 18: 00 horas

### DIRIGIDO A

Licenciados/as en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Ciencias Contables y Administrativas, Marketing, Comercio Exterior, Administración Agropecuaria, Veterinaria, Ingeniería Agronómica y carreras afines.

Otros profesionales a nivel de la licenciatura que acrediten experiencia profesional o laboral en el área de la dirección y gestión administrativas de los agronegocios.

## Financiado por Sudameris Bank en 36 cuotas

**SUDAMERIS BANK**  
ABBEEYFIELD Group  
De tu lado



## PROGRAMA

Este Programa de Maestría, está diseñado para la alta formación de profesionales en la administración de los agronegocios, uno de los sectores de mayor dinamismo de la economía paraguaya en los últimos años. En la actualidad, por el enorme desarrollo que ha tenido este sector, existe una importante demanda de profesionales para la gestión de las empresas, que este programa pretende satisfacer, con una formación de muy alto nivel.

La visión de la Universidad para la creación de este programa ha sido la de un enorme potencial para el sector de los agronegocios, dadas las características geográficas y climáticas del país; este programa pretende ser un importante aporte para el desarrollo futuro de las empresas del sector, ofreciendo profesionales con una alta y muy específica formación para ellas.

El programa tiene un enfoque específico a los agronegocios, los participantes podrán adquirir numerosas herramientas gerenciales, a través de las diferentes materias, donde se estudiará la problemática específica del sector. Esto dará a los participantes un conocimiento amplio y completo que le permitirá liderar empresas de agronegocios.

## PERFIL DEL GRADUADO

El/la egresado/a de la Maestría en Administración de Agronegocios estará en condiciones de:

- Desempeñarse en cargos gerenciales de relevancia y tomar decisiones basado en el dominio de técnicas y herramientas sofisticadas.
- Visualizar oportunidades de negocios y actuar proactivamente en el área de Agronegocios.
- Comprender el sistema de los agronegocios, entender su dinámica e identificar las áreas de mayor oportunidad de negocios, y, a partir de esto, liderar como gerente organizaciones en el sector.
- Llevar adelante emprendimientos propios en el sector de los agronegocios, por contar con conocimientos que le permitirán evaluar inversiones y elaborar estrategias de negocios exitosas.
- Liderar procesos de inserción de empresas de agronegocios en mercados internacionales, entendiendo la dinámica y reglas de acceso a diferentes mercados.
- Comprender a cadena de valor de los agronegocios, lo cual le permitirá optimizar los costos de operación de la empresa.

## OBJETIVOS

- Formar profesionales con un sólido conocimiento de herramientas gerenciales, que les permita liderar organizaciones en el sector de los agronegocios, en gremios empresariales del sector o en el gobierno en la elaboración de políticas públicas.
- Brindar conceptos de competitividad y estrategia que permitan a los participantes a liderar procesos de cambio en el nivel de sus empresas y de la industria para la inserción exitosa de las empresas con operaciones en Paraguay en el mercado internacional.
- Dar una visión global de los agronegocios, que le permita a los participantes entender las grandes tendencias en la industria, incorporar nuevas tecnologías al negocio y aprovechar nuevos nichos de mercado.
- Establecer un sentido de responsabilidad social y ética en los participantes, que les sirva como guía de acción para la construcción de empresas florecientes, en ámbitos de igual desarrollo de la sociedad en la cual se desenvuelven.

## METODOLOGÍA

Para el desarrollo de los módulos del programa, con la intencionalidad que suponen los objetivos y enfoques, cada facilitador ha programado una amplia gama de métodos de aprendizaje, especialmente diseñados y combinados, conforme al tema en desarrollo y las características de los participantes.

Los métodos a través de los cuales se desarrollará el programa son:

- Clases magistrales dictadas por los facilitadores.
- Estudios y discusión de casos.
- Trabajos en equipos.
- Trabajos y lecturas individuales.
- Observación de los procesos de equipo.
- Juegos de simulación.
- Role playing.
- Conferencias magistrales de invitados especiales, referentes en el módulo desarrollado.
- Trabajo de investigación individual y/o grupal.

## PLANTEL DIRECTIVO Y ACADEMICO

### Dirección General de Posgrados

Dra. Estela G. de Rojas, MAE

### Dirección Académica de la Especialización

Lic. Amilcar Ferreira, MBA

Catedrático y consultor internacional, de nacionalidad paraguaya, es Máster en Administración de Empresas por INCAE Business School, graduado con honores (alta distinción), y tiene una concentración en Economía Empresarial y Finanzas.

Entre 2002 y 2006 se desempeñó como Investigador, Miembro de Facultad, de INCAE Business School, en Costa Rica. Dictó clases en los programas de MBA y Seminarios de INCAE, en las áreas de Finanzas, Contabilidad, y Control Gerencial, entre otras. Como investigador viajó por la mayoría de los países de América Latina; escribió más de 20 casos de estudio acerca de empresas latinoamericanas exitosas. Varios de sus trabajos fueron premiados y publicados. Además, trabajó como consultor para el BID y CLACDS (Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, de INCAE) en la evaluación de la competitividad de países de América Latina.

### Plantel Docente

- Lic. Amilcar Ferreira, MBA (INCAE Business School – Costa Rica).
- Ing. Agro. Henry Moriya, Master en Economía Agrícola (Universidad West Lafayette, Indiana, EEUU. Fue Vice Ministro del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Paraguay)
- Dr. Emilio Ortiz Treposki, (Columbia University – Nueva York, EEUU).
- Ing. Agron. Julio Brin Costa, MBA (Universidad Mayor de la República - Uruguay).
- Lic. César Papalardo, MBA (INCAE Business School – Costa Rica).
- Dr. Felipe Pérez, PhD (INCAE Business School y Purdue University, EEUU).
- Dr. Salvador A. Mercado Villagra, PhD (Tecnológico de Monterrey - México).
- Lic. Enrique Galli, MBA (ex Gerente de Logística de Petrobras - Paraguay).

### Conferencistas

- Dr. Antonio Leal Millán (Universidad de Sevilla – España).
- Dr. Alejandro Ruelas – Gossi (Adolfo Ibañez School - Miami, Florida).

# PROGRAMA DE ESTUDIO

MAGRO

## MODULO 1: FAG I

### Finanzas en los Agronegocios I

Este es el primero de dos módulos de Finanzas. En él se hará una introducción de conceptos y herramientas financieras referidas a la gestión operativa de la empresa desde un punto de vista financiero. El curso se enfoca en las decisiones financieras referidas al corto plazo, esto incluye el manejo de los flujos de tesorería, las políticas de, por un lado, el endeudamiento de la empresa para capital operativo y, por el otro, el crédito a los clientes. Asimismo, el aspecto financiero del manejo de los inventarios. Se hará un especial énfasis en las técnicas para la elaboración de proyecciones financieras y planificación financiera.

## MODULO 2: LDA

### Logística y Distribución de Agroalimentos

En este módulo se hará una introducción a la situación del país en cuanto a las facilidades logísticas disponibles en la actualidad y a una serie de conceptos y herramientas necesarias para una adecuada administración de este aspecto clave para los agronegocios. Se comprenderá la cadena logística en los agronegocios y diferentes modelos, técnicas e indicadores recomendados para optimizar tiempos y costos.

Este módulo tiene especial relevancia en Paraguay, dada su condición de país mediterráneo y exportador de productos. El diseño del módulo apunta a transmitir conceptos universales de logística y distribución, e igualmente acercar a los participantes a la realidad del país, con la presentación de casos reales y la exposición de actores relevantes de la logística en Paraguay, que serán invitados a exponer (caso vivo).

## MODULO 3: SAG

### Sistema Agroindustrial

Presenta una visión amplia y completa del sistema de los agronegocios en Paraguay. Este se inicia con la producción primaria, pero igualmente incluye a los abastecedores de insumos, los proveedores logísticos, el sector financiero y la industria, por citar los principales. Para una gestión gerencial exitosa en el sector es fundamental comprender como se relacionan y dependen mutuamente estos diferentes actores y la evolución de la industria de los agronegocios en el país y las tendencias de hacia donde se dirige. Un apartado especial será el creciente uso de tecnología en el sector, y como este aspecto está transformando los negocios, niveles de productividad y rentabilidad.

## MODULO 4: ERS

### Ética y Responsabilidad Social en los Agronegocios

En este módulo se hará una introducción a los principios fundamentales de la ética y como estos deberían aplicarse al mundo de los negocios. Se parte del principio de que la ética es un imperativo en la actualidad fuertemente vinculado a la responsabilidad de la empresa con la sociedad, dado que no es posible construir empresas sustentables en el tiempo sobre principios que riñan con la ética.

Se harán discusiones sobre dilemas éticos, esto es, situaciones de la vida diaria de las empresas que pueden enfrentar los gerentes y cual es el impacto potencial de las decisiones en la empresa, sus empleados, accionistas y la sociedad.

## MODULO 5: ECA

### Economía de los Agronegocios

En este módulo se hará una introducción a conceptos que permitirán entender diferentes aspectos de los mercados, las fuerzas que lo mueven y las estructuras que puede adoptar. La actuación en los diferentes mercados internacionales, requiere una comprensión cabal de estos conceptos para la entrada a los mismos, la negociación y la fijación de precios. Entre otros temas, se verán como operan las fuerzas de la oferta y la demanda en la formación de los precios, el mercado perfecto y como afectan a las empresas las imperfecciones del mercado.

Este módulo aportará un conocimiento especialmente útil para la realización de análisis de mercados y la elaboración de estrategias de negocio.

## MODULO 6: GEA

### Gerencia de Mercadeo para Agronegocios

En este módulo se hará un repaso al marco conceptual del marketing con un especial enfoque de aplicación a los productos de los agronegocios. Abarcará el tema de como agregar valor a los productos a través de la construcción de una imagen y relaciones de largo plazo con los clientes. Se hará una introducción de herramientas de mercadeo y se estudiarán casos que presentaron desafíos a la comercialización de productos. Se verán diferentes estrategias exitosas de mercadeo adoptadas por empresas del sector y se comprenderá la importancia que tiene el aspecto comunicacional en el proceso de construcción de valor.

## MODULO 7: FAG II

### Finanzas en los Agronegocios II

Este módulo, complementario del primer módulo de Finanzas en los Agronegocios I, se centrará en las decisiones financieras de largo plazo, esto es, aquellas referidas a proyectos de inversión, estructuras de capital y políticas financieras. El módulo permitirá comprender los conceptos utilizados para la evaluación de proyectos de agronegocios, el costo del capital y las rentabilidades esperadas en cada caso de acuerdo al nivel del riesgo. Además, se discutirán las políticas financieras, referidas al nivel de endeudamiento óptimo y la distribución de dividendos. Asimismo, incluirá un capítulo sobre valoración de empresas, la valoración de sinergias y los procesos de fusiones y adquisiciones.

## MODULO 8: CMI

### Comercio y Mercados Internacionales

Se estudiará el complejo tramado del comercio internacional, las principales estructuras e instituciones que hoy la regulan. Asimismo, las normas internacionales que rigen el comercio internacional y esquemas de análisis para entender su problemática. El módulo otorgará una serie de conceptos y ejercicios para comprender el efecto de las políticas cambiarias y medidas arancelarias y para-arancelarias de los diferentes países en el comercio internacional, con un especial enfoque en el mercado de los agronegocios.

## MODULO 9: DEA

### Desarrollo Sostenible de los Agronegocios

En este módulo se desarrollará el concepto del desarrollo sostenible, esto es, el crecimiento de la actividad económica cuidando al mismo tiempo el uso de los recursos de tal manera a que sirvan igualmente a las generaciones futuras. Este es un tema de gran actualidad, dada la tensión existente entre la necesidad del desarrollo económico y el riesgo de que este no sea sostenible por el uso abusivo de los recursos, especialmente aquellos no renovables. Se estudiarán numerosos casos de países, industrias y empresas que han enfrentado este problema.

## MODULO 10: ECA

### Estrategia Corporativa en los Agronegocios

En este módulo se comprenderá el significado de la estrategia empresarial, se verá la forma como, a partir de una correcta lectura de las necesidades del mercado, se puede configurar una estrategia que genere ventajas competitivas superiores que haga que el producto obtenga una posición única y privilegiada en los mercados. Se verán numerosos casos de estrategias exitosas, al nivel de empresas y conglomerados empresariales. Asimismo, se hará un especial énfasis en la innovación, como componente esencial para la sostenibilidad de las estrategias, para estar siempre vigentes y apuntalar el crecimiento.

## MODULO 11: LCO

### Liderazgo y Comportamiento Organizacional

En este módulo se examinarán aspectos como la cultura organizacional, como operan los equipos y las relaciones humanas. Se hará un repaso de los diferentes tipos de liderazgo y como funcionan los equipos. Asimismo, se verán las formas novedosas de organización que adoptan las empresas en la actualidad para maximizar su rendimiento. El tipo de relación de dependencia y autoridad entre los componentes de una empresa será igualmente un tema de estudio.

## Conferencias

- Habilidades Directivas
- Paradigmas de Gestión y Métodos de Excelencia.

## INFORMACIONES VARIAS

### Sistema de desarrollo de clases de tipo modular.

**Total de horas Cátedras:** 820

**Total de horas de investigación:** 300

**Total Carga horaria:** 1.120

### TITULO OTORGADO:

MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

**Costo total del programa:** U\$ 4.500.-

**Precio contado 10% de descuento:** U\$ 4.050.-

**Financiado en 18 cuotas corridas:** U\$ 250 cada una.



## COSTO Y FORMAS DE PAGO

### Financiado con fondos de la AFD a través de Sudameris Bank

A. Para egresados de otras Universidades:

Precio contado U\$ 4.900.-

En Dólares\*

$\frac{12 \text{ meses}}{433}$	$\frac{24 \text{ meses}}{228}$	$\frac{36 \text{ meses}}{160}$	$\frac{48 \text{ meses}}{126}$
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

En Guaraníes\*

$\frac{12 \text{ meses}}{1.965.000}$	$\frac{24 \text{ meses}}{1.045.000}$	$\frac{36 \text{ meses}}{741.000}$	$\frac{48 \text{ meses}}{590.000}$
--------------------------------------	--------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

B. Para docentes, egresados de la UCP y clientes de Sudameris:

Precio contado U\$ 4.500.-

En Dólares\*

$\frac{12 \text{ meses}}{397}$	$\frac{24 \text{ meses}}{209}$	$\frac{36 \text{ meses}}{147}$	$\frac{48 \text{ meses}}{116}$
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

En Guaraníes\*

$\frac{12 \text{ meses}}{1.803.000}$	$\frac{24 \text{ meses}}{959.000}$	$\frac{36 \text{ meses}}{680.000}$	$\frac{48 \text{ meses}}{541.000}$
--------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

\* Puede sufrir modificación al momento del desembolso.

### Requisitos para financiación:

- Documento de identidad (titular y Cónyuge).
- Copia del Título Universitario.
- Comprobante de ingresos (última 3 liquidaciones de salario ó 6 últimas DDJJ de IVA. Ingreso mínimo G.2.500.000)
- Constancia de Admisión a la Universidad.
- Copia de factura de servicio público del domicilio declarado.



# POSGRADO

# MAGRO

# COLUMBIA

Para solicitar mayor información

favor comunicarse con:

Nadia Báez - Coordinación de Posgrados

Tel/fax: (595 21) 219 8800

Universidad Columbia del Paraguay - Sede España

Avda. España 1239 c/ Padre Cardozo

Asunción – Paraguay

E-mail: [nadia.baez@columbia.edu.py](mailto:nadia.baez@columbia.edu.py) / [posgrado@columbia.edu.py](mailto:posgrado@columbia.edu.py) / [posgradoucpg@gmail.com](mailto:posgradoucpg@gmail.com)

