



PROYECCION XXI
ESCUELA DE NEGOCIOS



Sociedad de Acopiadores de la Provincia de Córdoba

Atte Sr. Juan Giraudo
Gerente

De nuestra mayor consideración

Proyección XXI – Escuela de Negocios es una Institución de la ciudad de Córdoba dedicada a impartir capacitación continua, ofreciendo a los miembros de empresas y profesionales una formación acorde a sus necesidades y a las del mercado laboral en el que se desenvuelven.

Para ello contamos con la colaboración y dedicación de profesores destacados a nivel nacional e internacional y el apoyo de alianzas estratégicas, como lo es la entablada con la Universidad de Belgrano, de Buenos Aires, y por la que se dictan en Córdoba Cursos de Posgrado en diversas áreas temáticas.

Tenemos el agrado de contactarnos con Ud. para acercarle la siguiente propuesta:

Fundación Proyección XXI ofrece a los miembros de la **Bolsa y Cámara de Cereales de Córdoba**, debidamente acreditados, **un descuento del 15%** sobre el valor de los siguientes **Programas Ejecutivos**:

- **Mercado de Futuros y Opciones**: a dictarse los días Viernes 17 de Junio de 18 a 22hs y Sábado 18 de Junio de 9 a 16:30 hs (Módulo I) y Viernes 1 de Julio de 18 a 22 hs y sábado 2 de Julio de 9 a 16:30 hs (Módulo II). Monto de la inversión: **\$400 por participante** (precio sin descuento)

-**Comercialización Agropecuaria**: a dictarse los días Viernes 17 de Junio de 18 a 22hs y Sábado 18 de Junio de 9 a 16hs (Módulo I), Viernes 1 de Julio de 18 a 22 hs y sábado 2 de Julio de 9 a 16:30 hs (Módulo III), Viernes 15 de Julio de 18 a 22hs y Sábado 16 de Julio de 9 a 16hs (Módulo IV), Viernes 29 de Julio de 18 a 22hs y Sábado 30 de Julio de 9 a 30hs (Módulo V), Viernes 12 de Agosto de 18 a 22 hs. y sábado 13 de Agosto de 9 a 16:30 hs.(Módulo VI), Viernes 26 de Agosto de 18 a 22 hs y Sábado 27 de Agosto de 9 a 16 hs(MóduloVII), Viernes 9 de Septiembre de 18 a 22 hs. y sábado 10 de Septiembre de 9 a 16:30 hs (Módulo VIII). Monto de inversión: **\$ 1.400 por persona** (Precio sin descuento)

-**Agro-Marketing**: a dictarse los días viernes 15 de Julio 18 a 22hs y Sábado 16 de Julio de 9 a 16 hs(Módulo I), Viernes 29 de Julio de 18 a 22hs y Sábado 30 de Julio de 9 a 16hs(Módulo II) Viernes 12 de Agosto de 18 a 22 hs y sábado 13 de Agosto de 9 a 16:30 hs(Módulo III). Monto de inversión: **\$ 600 por persona** (Precio sin descuento)

Cabe destacar que esta bonificación se implementará de manera acumulativa a las bonificaciones actuales (10% de descuento por pago con Tarjeta Cordobesa)

Envío a Ud. en archivo adjunto, los programas completos, contenidos, docentes y modalidad de cursado. Ante cualquier consulta, no dude en comunicarse por este medio ó, bien telefónicamente, al **480 0303**. Sin otro motivo y esperando la buena voluntad de difundir estos beneficios exclusivos para vuestros miembros , me despido de Ud. con mi mayor consideración y respeto.

Ing. Agr. Gustavo Cabanillas
Proyección XXI
Escuela de Negocios
www.proyeccion21.org

Mercado de Futuro y Opciones

Los programas ejecutivos han sido desarrollados para aquellos profesionales que, dada su restricción de tiempo, no les resulta posible realizar estudios formales en las distintas áreas de la empresa, pero que desean tener un conocimiento riguroso y acabado de los distintos tópicos relevantes a fin de alcanzar mejores resultados y aumentar sus habilidades gerenciales.

Dirigidos a:

Están destinados a profesionales y ejecutivos que aceptan el desafío de actualizarse y de desarrollar competencias de management necesarias para un desempeño exitoso en sus organizaciones y a lo largo de su vida profesional. Apuntan a problemáticas específicas y al desarrollo de ciertas competencias críticas para la gestión del negocio.

Objetivos:

Los Programas Ejecutivos han sido diseñados por especialistas con el objetivo de brindar a los ejecutivos la visión, creatividad, espíritu emprendedor, pensamiento estratégico y habilidades adecuadas para el perfeccionamiento y profundización en cada área de especialización.

Los Programas son dictados por Profesores con una amplia experiencia académica y profesional en cada una de las áreas, y apuntan a que los participantes exploren herramientas de gestión de última generación aplicables a la propia organización

MERCADO DE FUTURO Y OPCIONES

CONTENIDO

Presentación de las funciones de los Mercados de Futuros y Opciones, en particular en lo referido a la predicción de precios y transferencias de riesgos.

Demostración de diferencias en las decisiones comerciales de productos en los que existen Mercados de Futuros con las de aquellos productos en las que no existen.

Presentación del uso de los mercados de futuros por parte de los distintos participantes en los complejos agroalimentarios y su influencia sobre los riesgos empresarios.

Análisis de las estrategias de cobertura y de especulación disponibles.

Mercados de Futuros. Opciones sobre Futuros.

Carga horaria: 20 horas (10 horas por cada módulo).

Fechas de cursado:

Primer Módulo: Viernes 17 de Junio de 18 a 22hs y Sábado 18 de Junio de 9 a 16:30 hs

Segundo Módulo: Viernes 1 de Julio de 18 a 22 hs y sábado 2 de Julio de 9 a 16:30 hs

Monto de inversión: \$ 400 por persona (Precio Final)

CERTIFICADOS:

Proyección XXI Escuela de Negocios, extenderá el respectivo Certificado de Asistencia, a quienes cumplan con el mínimo requerido de 75 % de asistencia.

MATERIAL DIDACTICO:

Se entregará material impreso, vía mail o en CD según el caso. No incluye libros de texto.

LUGAR DE DICTADO:

Los Programas Ejecutivos se dictarán en la sede de Proyección XXI – Escuela de Negocios, situada en Av. Colón 1441, ciudad de Córdoba

FORMA DE PAGO:

Efectivo.

Cheques: Pago diferido a 30 días.

Tarjetas: Visa, Mastercard y Cordobesa.

DESCUENTOS:

1. Corporativos o por Grupo de Afinidad Grupo de afinidad:

2 y 3 personas: 10% de descuento

4 o más personas: 15% de descuento

Convenios Corporativos: A Instituciones o empresas que tengan firmado un convenio se aplicará el descuento acordado a sus empleados u otros grupos, según lo establecido en el mismo. No depende de la cantidad de inscriptos.

Ex alumnos: Gozarán de un descuento del 20%. Este descuento es personal, no transferible

PROFESIONAL A CARGO

Javier Marcus

Gerente de Desarrollo del Mercado a término de Rosario, Rofex ® y profesor de Derivados en diversos postgrados en Agro negocios y Mercados de Capitales. Con anterioridad se desempeñó como investigador del Departamento de Investigación y Desarrollo de la Bolsa de Comercio de Rosario. Es Licenciado en economía de la Universidad Nacional de Rosario. Ha realizado el Curso de postgrado: "Auction theory" Fall Semester 2004. The Eitan Berglas School of Economics. Tel Aviv University. En la actualidad está realizando la Maestría en economía de la Universidad de Buenos Aires. En el año 2001 fue becado para el programa de Formación en Derivados Financieros y Agro-negocios de la Bolsa de Comercio de Rosario. Fue Becario del Foro internacional de emprendedores en Morelos, Méjico y del "Programa para jóvenes líderes del exterior" en Jerusalén, Israel. Recibió la medalla de oro en las "Olimpiadas do escolas judaicas do Cono Sul" en Porto Alegre, Brasil.

Comercialización Agropecuaria

Los programas ejecutivos han sido desarrollados para aquellos profesionales que, dada su restricción de tiempo, no les resulta posible realizar estudios formales en las distintas áreas de la empresa, pero que desean tener un conocimiento riguroso y acabado de los distintos tópicos relevantes a fin de alcanzar mejores resultados y aumentar sus habilidades gerenciales

Dirigidos a:

Están destinados a profesionales y ejecutivos que aceptan el desafío de actualizarse y de desarrollar competencias de management necesarias para un desempeño exitoso en sus organizaciones y a lo largo de su vida profesional. Apuntan a problemáticas específicas y al desarrollo de ciertas competencias críticas para la gestión del negocio.

Objetivos:

Los Programas Ejecutivos han sido diseñados por especialistas con el objetivo de brindar a los ejecutivos la visión, creatividad, espíritu emprendedor, pensamiento estratégico y habilidades adecuadas para el perfeccionamiento y profundización en cada área de especialización.

Los Programas son dictados por Profesores con una amplia experiencia académica y profesional en cada una de las áreas, y apuntan a que los participantes exploren herramientas de gestión de última generación aplicables a la propia organización

Mercado de Futuro y Opciones

CONTENIDO

Presentación de las funciones de los Mercados de Futuros y Opciones, en particular en lo referido a la predicción de precios y trasferencias de riesgos.

Demostración de diferencias en las decisiones comerciales de productos en los que existen Mercados de Futuros con las de aquellos productos en las que no existen.

Presentación del uso de los mercados de futuros por parte de los distintos participantes en los complejos agroalimentarios y su influencia sobre los riesgos empresarios.

Análisis de las estrategias de cobertura y de especulación disponibles.

Mercados de Futuros. Opciones sobre Futuros.

Carga horaria: 20 horas (10 horas por cada módulo).

Specialities Y Productos con Marca

CONTENIDO

1. Culturas empresariales.
2. Comercialización de la producción primaria.
3. El modelo del consumidor.

14 DE JUNIO DE 2005 – CIRCULAR Nº 431 - Blanco

La presente circular se encuentra en la pagina Web www.acopiadorescba.com

4. La segmentación. Mercados meta. Posicionamiento.
5. Las estrategias de productos.
6. Las decisiones de distribución.
7. Las decisiones de precios.
8. Las decisiones de comunicación.
9. El marketing internacional.
10. Proyecto de exportación.
11. El Plan de Marketing.

Carga horaria: 10 horas

Marketing Aplicado al Agro

CONTENIDO

-Concepto de Mercado.
 Características del Mercado del Productor Agropecuario. Comportamiento del Productor Agropecuario en el proceso de decisión de compra
 - Marketing Relacional. Conceptos Básicos. La importancia del Marketing Relacional en los negocios con empresas agropecuarias. Marketing Relacional vs. Marketing Tradicional. Fidelidad/Lealtad. Importancia. Como lograrla.
 - Marketing 1 a 1. Conceptos Básicos. Marketing 1 a 1 vs. Marketing Masivo. Pasos del Marketing 1 a 1: Modelo IDIP. Tipos de Clientes. Indicadores para diferenciar a los clientes. Estrategias a aplicar según el valor del cliente. Medios para interactuar con los clientes. Personalización de Productos/Servicios.
 - Database Marketing. Concepto. Tipos. Beneficios del Data-Base Marketing. CRM (Customer Relationship Management). Concepto y aplicaciones.

Carga horaria: 20 horas (10 horas por cada módulo).

Commodities

CONTENIDO

1. Definición y alcances de la comercialización agropecuaria.
2. Las principales decisiones comerciales del productor agropecuario.
3. Análisis de precios y funciones de intercambio.
4. Los precios en tiempo. Tendencias. Ciclos. Estacionalidad. Modelos de análisis de series de tiempo.
5. Las decisiones de: ¿qué vender?, ¿dónde vender?, ¿cuándo vender?, ¿cómo vender?
6. Las estructuras de los mercados agropecuarios y su relación con las estrategias competitivas de las empresas.
7. Los costos y márgenes de comercialización. Elementos que los componen. Evolución en el tiempo.
8. El transporte y la dimensión de los mercados. Comercio internacional de productos agropecuarios. Los precios en el mundo. Flujos comerciales.
9. El rol de los gobiernos en la comercialización agropecuaria. Medidas proteccionistas y de expansión de la demanda.

Carga horaria: 20 horas (10 horas por cada módulo).

Primer Módulo: Viernes 17 de Junio de 18 a 22hs y Sábado 18 de Junio de 9 a 16hs Segundo Módulo: Viernes 1 de Julio de 18 a 22 hs y sábado 2 de Julio de 9 a 16:30 hs

Tercer Módulo: Viernes 15 de Julio de 18 a 22hs y Sábado 16 de Julio de 9 a 16hs

Cuarto Módulo: Viernes 29 de Julio de 18 a 22hs y Sábado 30 de Julio de 9 a 16: 30hs

Quinto Módulo: Viernes 12 de Agosto de 18 a 22 hs. y sábado 13 de Agosto de 9 a 16:30 hs.

Sexto Módulo: Viernes 26 de Agosto de 18 a 22 hs y Sábado 27 de Agosto de 9 a 16 hs

Séptimo Módulo: Viernes 9 de Septiembre de 18 a 22 hs. y sábado 10 de Septiembre de 9 a 16:30 hs.

Monto de inversión: \$ 1400 por persona (precio final)

CERTIFICADOS:

Proyección XXI Escuela de Negocios, extenderá el respectivo Certificado de Asistencia, a quienes cumplan con el mínimo requerido de 75 % de asistencia.

MATERIAL DIDACTICO:

Se entregará material impreso, vía mail o en CD según el caso. No incluye libros de texto.

LUGAR DE DICTADO:

Los Programas Ejecutivos se dictarán en la sede de Proyección XXI – Escuela de Negocios, situada en Av. Colón 1441, ciudad de Córdoba

FORMA DE PAGO:

Efectivo.

Cheques: Pago diferido a 30 días.

Tarjetas: Visa, Mastercard y Cordobesa.

PROFESIONALES A CARGO

CARLOS STEIGER

Contador Público (UNL) y Dr. en Cs. Ecs. (UNR). Ms. Sc. Ag. Economics (The Ohio State University). Consultor del CFI, IICA, BID, Fundación ArgenInta, Federación Agraria Argentina. Ha sido Profesor Titular de la UNR, del Posgrado en Economía Agraria (UBA-INTA). Director de la Maestría en Agronegocios de la Universidad de Belgrano y Profesor de la Maestría en Gerenciamiento de Empresas Agroalimentarias de la Universidad Nacional de Rosario. Profesor de las Facultades de Ciencias Económicas y Ciencias Agrarias de la UB, Profesor Visitante de la Universidad Blas Pascal (Córdoba), Profesor del Posgrado en Marketing Universidad del Salvador-State University de New York (SUNY), de la Fundación Libertad, (Rosario). Ha desempeñado funciones gerenciales en empresas agropecuarias y de agronegocios. Ha publicado numerosos trabajos en Economía Agraria y Agronegocios. Co-autor de "Agronegocios. Un desafío al crecimiento argentino".

GUSTAVO CABANILLAS

Ingeniero Agrónomo recibido en la U.N.C., Córdoba, Argentina

Técnico Superior en Análisis de Mercado (Marketing) recibido en I.E.S. Siglo21, Córdoba, Argentina

POST-GRADO en Marketing recibido en Escuela de Negocios de la Universidad Empresarial Siglo 21, Córdoba, Argentina

Especialización en Estadística Descriptiva e Inferencial, Facultad de Ciencias Económicas – U.N.C.

Consultor Independiente – Rubro: Marketing, Consultoría y Procesamiento de datos.

JAVIER MARCUS

Gerente de Desarrollo del Mercado a término de Rosario, Rofex ® y profesor de Derivados en diversos postgrados en Agro negocios y Mercados de Capitales. Con anterioridad se desempeñó como investigador del Departamento de Investigación y Desarrollo de la Bolsa de Comercio de Rosario. Es Licenciado en economía de la Universidad Nacional de Rosario. Ha realizado el Curso de postgrado: "Auction theory" Fall Semester 2004. The Eitan Berglas School of Economics. Tel Aviv University. En la actualidad está realizando la Maestría en economía de la Universidad de Buenos Aires. En el año 2001 fue becado para el programa de Formación en Derivados Financieros y Agro-negocios de la Bolsa de Comercio de Rosario. Fue Becario del Foro internacional de emprendedores en Morelos, México y del "Programa para jóvenes líderes del exterior" en Jerusalén, Israel. Recibió la medalla de oro en las "Olimpiadas de escuelas judaicas de Cono Sur" en Porto Alegre, Brasil.

OMAR SOCCA

Ing. Químico (UNRC). Posgrado en Tecnología de Alimentos. Master en Administración Estratégica. (UB). Ha desempeñado funciones gerenciales en Petroquímica General Mosconi (YPF), TTI, y en importantes empresas consultoras. Profesor en Comercialización y en Administración General en la Facultad de Ciencias Económicas de la UB. Consultor de Empresas en desarrollos de nuevos emprendimientos. Actualmente es Coordinador del Depto. de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano. Coordinador del Curso de Posgrado en Marketing de Alimentos y Bebidas.

Agromarketing

Los programas ejecutivos han sido desarrollados para aquellos profesionales que, dada su restricción de tiempo, no les resulta posible realizar estudios formales en las distintas áreas de la empresa, pero que desean tener un conocimiento riguroso y acabado de los distintos tópicos relevantes a fin de alcanzar mejores resultados y aumentar sus habilidades gerenciales

Dirigidos a:

Están destinados a profesionales y ejecutivos que aceptan el desafío de actualizarse y de desarrollar competencias de management necesarias para un desempeño exitoso en sus organizaciones y a lo largo de su vida profesional. Apuntan a problemáticas específicas y al desarrollo de ciertas competencias críticas para la gestión del negocio.

Objetivos:

Los Programas Ejecutivos han sido diseñados por especialistas con el objetivo de brindar a los ejecutivos la visión, creatividad, espíritu emprendedor, pensamiento estratégico y habilidades adecuadas para el perfeccionamiento y profundización en cada área de especialización.

Los Programas son dictados por Profesores con una amplia experiencia académica y profesional en cada una de las áreas, y apuntan a que los participantes exploren herramientas de gestión de última generación aplicables a la propia organización

Decisiones Comerciales de Specialties y Productos con Marca

Contenidos:

1. Culturas empresariales.
2. Comercialización de la producción primaria.
3. El modelo del consumidor.
4. La segmentación. Mercados meta. Posicionamiento.
5. Las estrategias de productos.
6. Las decisiones de distribución.
7. Las decisiones de precios.
8. Las decisiones de comunicación.
9. El marketing internacional.
10. Proyecto de exportación.
11. El Plan de Marketing.

Marketing Aplicado al Agro

CONTENIDO

-Concepto de Mercado.

Características del Mercado del Productor Agropecuario. Comportamiento del Productor Agropecuario en el proceso de decisión de compra

- Marketing Relacional. Conceptos Básicos. La importancia del Marketing Relacional en los negocios con empresas agropecuarias. Marketing Relacional vs. Marketing Tradicional. Fidelidad/Lealtad. Importancia. Como lograrla.

- Marketing 1 a 1. Conceptos Básicos. Marketing 1 a 1 vs. Marketing Masivo. Pasos del Marketing 1 a 1: Modelo IDIP. Tipos de Clientes. Indicadores para diferenciar a los clientes. Estrategias a aplicar según el valor del cliente. Medios para interactuar con los clientes. Personalización de Productos/Servicios.

- Database Marketing. Concepto. Tipos. Beneficios del Data-Base Marketing. CRM (Customer Relationship Management). Concepto y aplicaciones.

Carga horaria: 30 horas (10 horas por cada módulo).

Fechas de cursado: Primer Módulo: viernes 15 de Julio 18 a 22hs y Sábado 16 de Julio de 9 a 16hs

Segundo Módulo: Viernes 29 de Julio de 18 a 22hs y Sábado 30 de Julio de 9 a 16hs

Tercer Módulo: Viernes 12 de Agosto de 18 a 22 hs y sábado 13 de Agosto de 9 a 16:30 hs

Monto de inversión: \$ 600 por persona (Precio Final)

CERTIFICADOS:

14 DE JUNIO DE 2005 – CIRCULAR Nº 431 - Blanco

La presente circular se encuentra en la pagina Web www.acopiadorescba.com

Proyección XXI Escuela de Negocios, extenderá el respectivo Certificado de Asistencia, a quienes cumplan con el mínimo requerido de 75 % de asistencia.

MATERIAL DIDACTICO:

Se entregará material impreso, vía mail o en CD según el caso. No incluye libros de texto.

LUGAR DE DICTADO:

Los Programas Ejecutivos se dictarán en la sede de Proyección XXI – Escuela de Negocios, situada en Av. Colón 1441, ciudad de Córdoba

FORMA DE PAGO:

Efectivo.

Cheques: Pago diferido a 30 días.

Tarjetas: Visa, Mastercard y Cordobesa.

PROFESIONAL A CARGO

Omar Socca

Ing. Químico (UNRC). Posgrado en Tecnología de Alimentos. Master en Administración Estratégica. (UB). Ha desempeñado funciones gerenciales en Petroquímica General Mosconi (YPF), TTI, y en importantes empresas consultoras. Profesor en Comercialización y en Administración General en la Facultad de Ciencias Económicas de la UB. Consultor de Empresas en desarrollos de nuevos emprendimientos. Actualmente es Coordinador del Depto. de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano. Coordinador del Curso de Posgrado en Marketing de Alimentos y Bebidas.

GUSTAVO CABANILLAS

Ingeniero Agrónomo recibido en la U.N.C. , Córdoba, Argentina

Técnico Superior en Análisis de Mercado (Marketing) recibido en I.E.S. Siglo21, Córdoba, Argentina

POST-GRADO en Marketing recibido en Escuela de Negocios de la Universidad Empresarial Siglo 21, Córdoba, Argentina

Especialización en Estadística Descriptiva e Inferencial, Facultad de Ciencias Económicas – U.N.C.
Consultor Independiente – Rubro: Marketing, Consultoría y Procesamiento de datos.