

## Diplomado en Gestión de Agronegocios

### Acerca del programa:

Este Diplomado está dirigido a profesionales de la industria silvoagropecuaria y tiene como propósito fortalecer los conocimientos e gestión y negocios.

### Dirigido a:

El Diploma en Gestión de Agronegocios, está dirigido a profesionales, técnicos y empresarios que deseen completar una formación sistemática en materias de economía y administración que estén dispuestos a realizar un Diploma compatible con la actividad laboral, específicamente en el área agropecuaria.

### Jefe de programa



#### Juan Pablo Subercaseaux

Ingeniero Agrónomo PUC Magister en Economía Agraria PUC, MBA Universidad ILADES – Loyola College Maryland, Profesor adjunto Departamento de Economía Agraria, Director Diploma Danes UC Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal, Pontificia Universidad Católica de Chile.

### Equipo Docente

#### Juan Pablo Subercaseaux I. (JEFE DEL PROGRAMA)

Ingeniero Agrónomo con Magister en Economía Agraria Pontificia Universidad Católica de Chile y con MBA Loyola College in Maryland. Con más de 15 años de experiencia docente en pre y post grado en universidades y empresas privadas. Es profesor de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Director del Diplomado en Agronegocios (DANES UC), Director de la Fundación Agro UC, Director de Centro de Investigación, para la Industria Porcina Nacional, Director de Fundación Cristo Especial. Es

#### Fecha de inicio:

22 mayo 2023

#### Valor:

\$2.200.000

#### INICIO - TÉRMINO

22 mayo 2023 al 5 diciembre 2023

#### DURACIÓN

160 Horas cronológicas

#### HORARIO

Por confirmar

#### UNIDAD QUE DICTA EL PROGRAMA

Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal

#### TIPO

Diplomado

#### MODALIDAD

Online- Clase en vivo por Zoom

#### LUGAR DE REALIZACIÓN

Plataforma

Este programa requiere de un número mínimo de matriculados para poder dictarse y, por motivos de fuerza mayor, podría experimentar cambios en su programación, equipo docente y/o formato de realización. Cualquier cambio será informado por la coordinación a cargo.

relator en Seminarios Agrícolas Internacionales y en cursos de perfeccionamiento en áreas de evaluación de proyectos, Administración, Negociación, gestión de recurso humano.

### Carlos Galvez

Ingeniero Agrónomo y Magister en economía Agraria, Pontificia Universidad Católica de Chile. Con más de 15 años de experiencia en cargos directivos y gerenciales de instituciones públicas y privadas, Profesor del departamento de Economía Agraria de la PUC, Profesor diplomado de Agronegocios PUC

### Esteban Taha

Ingeniero Agrónomo de la Pontificia Universidad Católica y M.Sc. en Economía Agraria de la misma institución. Es profesor del Departamento de Economía Agraria, director de la unidad AgroVirtual de la Dirección de Extensión de la Facultad de Agronomía UC. Tiene experiencia en el uso de software y desarrollo de modelos probabilísticos para la toma de decisiones, especializándose en aplicaciones de las técnicas de simulación Montecarlo mediante el programa @RISK.

### Sergio Rodriguez

Ingeniero Agrónomo, Economista Agrario, Pontificia Universidad Católica, MBA con especialidad en Marketing de la Universidad de Chile, actualmente es Director del Magíster en Gestión de Empresas Agroalimentarias (MAGEA UC) y Gerente General de Agropartner.

### Andrés Illanes

Ingeniero Comercial en Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA en Cambridge University (UK), Master en Economía aplica Pontificia Universidad Católica De Chile. Cuenta con más de 23 años de experiencia en diferentes áreas de la industria, Profesor en la facultad de economía y administración PUC, Profesor en Magister Administración Finis Terrae, relator del diplomado de agronegocios PUC.

## Descripción:

El sector nacional silvoagropecuario, motivado por un mercado cada vez más global y competitivo, está experimentando un profundo cambio en su sistema de gestión y administración. Para que las empresas logren mantener y mejorar su competitividad, en el nuevo ambiente de mercado, deben necesariamente contar con un recurso humano capacitado para adaptarse a los rápidos cambios, innovador y que busque constantemente la eficiencia productiva y comercial. Este programa entrega las herramientas necesarias para que el alumno pueda enfrentar con éxito los nuevos desafíos laborales, dejándolo capacitado para asumir roles de mayores responsabilidades dentro de la organización y con las herramientas para iniciar emprendimientos de negocios.

[Consulta y revisa aquí información importante sobre retiro, devolución, reglamento y otros.](#)

#### INFORMACIÓN DE PAGO

SENCE: ✗

Cod:

Convenio Marco: ✗

#### Formas de pago

##### Formas de pago de particular:

- Web pay: Tarjeta de crédito hasta 12 cuotas sin interés y Tarjeta de débito-redcompra
- Transferencia Bancaria:

##### Formas de pago de empresa:

- Con ficha de inscripción y Orden de compra

##### Formas de pago de extranjero:

- Tarjetas de créditos a través de webpay
- Transferencia Bancaria

#### Descuentos

- 30% Funcionarios UC
- 20% Socios con Membresía Alumni UC
- 15% Ex alumnos UC (Pregrado-Postgrados-Diplomados)
- 15% Profesionales de servicios públicos.
- 10% Grupo de tres o más personas de una misma institución
- 10% funcionarios empresas en convenio
- 10% ex alumnos-alumnos DUOC UC
- 5% Estudiantes de postgrado otras universidades

## Requisitos de Ingreso:

Los interesados en postular a este programa deberán acreditar:

- Grado de licenciado o título profesional o técnico profesional, o conocimientos equivalentes para los casos de personas sin título pero que pueden demostrar trayectoria y experiencia en el área.
- 

## Objetivos de Aprendizajes:

Integrar los conocimientos teóricos y prácticos para la gestión de en el sector silvoagropecuario.

---

## Desglose de cursos:

**Nombre del curso: Curso I Gestión de Operaciones en Agronegocios**

**Horas cronológicas: 50**

**Horas pedagógicas: 40**

**Créditos: 5**

**Módulo 1: Gestión de Recursos Humanos en Agronegocios**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Entregar herramientas para la gestión de recursos humanos de personal de baja calificación, identificando los aspectos diferenciadores del sector agrícola.
- Adquirir competencias en la resolución de conflictos internos en las organizaciones y herramientas de negociación para administración de trabajadores agrícola.
- Adquirir conceptos psicológicos básicos para entender la dinámica del comportamiento dentro de la empresa agrícola primaria (en packing y predios).

### **Contenidos:**

I.- La empresa agrícola del siglo XXI (Evolución PIB, Empleabilidad, etc)

II.- Motivación, desempeño y satisfacción en el trabajo físico

- Competencias de liderazgo en mandos medios de predios y packing
  - Cultura organizacional y su aplicación en el sector agrícola
  - Comunicación, negociación y resistencia al cambio
  - Legislación Laboral Agrícola (subcontratación, flexibilidad laboral, reforma laboral)
  - Sistemas de Compensación e incentivos para trabajadores temporales e

indefinidos.

## **Módulo 2: Gestión de Operaciones Agropecuarias**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Capacitar a los alumnos en la aplicación de técnicas y metodologías de diseño, optimización y administración de sistemas, procesos productivos y proyectos agropecuarios.
- Entregar al alumno una perspectiva de la organización y del manejo integrado de los sistemas productivos, con énfasis en las particularidades propias del sector agropecuario y agroindustrial.
- Desarrollar un proyecto en empresa agroalimentaria que resuelva un problema operacional, realizando un análisis costo/beneficio de la solución propuesta

### **Contenidos:**

I.- Análisis de procesos productivos del sector agroalimentario

II.- Modelos de pronósticos

III.- Sistemas de inventarios para el sector agrícola

IV.- Planificación de la producción agropecuaria

V.- Localización y distribución de los sistemas de producción

VI.- Administración de proyectos agropecuarios

VII.-Gestión de la calidad en empresas de producción primaria

### **Metodología de enseñanza y aprendizaje:**

- Clases expositivas
- Trabajo de observación

### **Evaluación de los aprendizajes:**

Controles	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen $\geq$ 4.0).

**Nombre del curso: Curso II Economía y Administración de Empresas Agrícolas**

**Horas cronológicas: 50**

**Horas pedagógicas: 40**

**Créditos: 5**

**Módulo 1: Administración Estratégica de Empresas Agrícolas**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Analizar y estudiar distintas estrategias competitivas de la industria

silvoagropecuaria.

- Conocer y entender el funcionamiento y estructura de las empresas agrícolas, identificando los factores internos y externos que la afectan (Tipo de Cambio, Salarios, productividad, etc.)
- Formular estrategias consistentes con las capacidades y desafíos de cada empresa agrícola en particular.

#### **Contenidos:**

I.- Objetivos y naturaleza de una organización agrícola

II.- El proceso de administración estratégica en el agro

III.- Análisis externo e interno de la empresa

- Misión y Propósito de una Organización inmersa en el sector rural
- Estructuras y organización propias de las empresas del sector agrícola
- Sistemas de Control Estratégico adaptados para la realidad agrícola

#### **Módulo 2: La economía y las empresas silvoagropecuarias**

##### **Resultados del Aprendizaje**

- Proporcionar al alumno los fundamentos de la economía y el impacto de esta en la gestión de empresas silvoagropecuarias.
- Introducir al alumno en los principales conceptos para obtener una visión general de la Micro y Macroeconomía

#### **Contenidos:**

I.- Mercado y remuneración de los recursos productivos (mano de obra, capital tierra)

II.- Características de los precios silvoagropecuarios

III.- Comercio internacional

IV.- Políticas Silvoagropecuarias y comerciales

V.- Aspectos medioambientales

VI.- Aplicaciones en empresas del área agrícola

#### **Metodología de enseñanza y aprendizaje:**

- Clases expositivas
- Trabajo de observación

#### **Evaluaciones:**

Controles 40%

Examen final 60% \* reprobatorio (nota examen  $\geq$  4.0).

**Nombre del curso: Curso III Estrategias Comercial en el Sector Silvoagropecuario**

**Horas cronológicas: 50**

**Horas pedagógicas: 40**

**Créditos: 5**

## **Módulo 1: Evaluación de Proyectos Agropecuarios**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Plantear un proyecto de inversión agroalimentario definiendo sus objetivos y alcances bajo la estructura de una evaluación privada de proyecto.
- Definir los procesos técnicos y/o productivos requeridos para la implementación de un proyecto agrícola.
- Valorizar las inversiones, flujos de ingresos y costos involucrados en un proyecto agrícola.

### **Contenidos:**

- I.- Objetivos de la evaluación de proyectos en la industria agrícola y agroindustrial.
- II.- Criterios de decisión para evaluar una inversión (TIR, VAN, etc.)
- III.- Decisiones de financiamiento (limitantes de financiamiento del sector agrícola, factoring, securitización y garantías recíprocas).
- IV.- Técnicas de preparación, implementación y control en proyectos agrícolas
- V.- Evaluación de nuevos negocios, con tasa de riesgo propios de la agricultura
- VI.- Tópicos en la toma de decisiones

## **Módulo 2: Marketing Estratégico en el sector agroindustrial**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Dar a conocer al alumno los fundamentos del Marketing y su aplicación al sector agroindustrial.
- Entregar competencias para analizar y aplicar herramientas y técnicas de segmentación, diferenciación y posicionamiento de productos agroindustriales.
- Entregar al alumno conocimientos sobre los conceptos de ciclo de vida del producto, desarrollo de productos nuevos, y fundamentos de la investigación de mercado, bajo el contexto de productos biológicos.

### **Contenidos:**

- I.- Conceptos Básicos del Marketing en empresas agroindustrial (Vinos, alimentos envasados, insumos agrícolas, etc)
- II.- Comportamiento del Consumidor y del Comprador Institucional de insumos agrícolas (pesticidas, fertilizantes, plantas, semillas, etc.).
- III.- Sistemas de Información, Investigación de Mercado. Medición y Predicción de la Demanda, etc.
- IV.- Aplicaciones del marketing a productos biológicos (perecederos, variables en el tiempo, poco estandarizables, etc.)
- V.- Venta de servicios para el agro (Seguros, Bolsa de Productos, factoring, insumos, créditos, etc)

## **Metodología de enseñanza y aprendizaje:**

- Clases expositivas
- Trabajo de observación

## **Evaluaciones:**

Controles	20%
Trabajo de investigación-practico	30%
Examen final	50% * reprobatorio (nota examen $\geq$ 4.0).

## **Nombre del curso: Curso VI Finanzas y Contabilidad para empresas agrícola**

**Horas cronológicas: 50**

**Horas pedagógicas: 40**

**Créditos: 5**

## **Módulo 1: Contabilidad y Análisis Financiero para empresas agrícolas**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Capacitar al alumno para comprender la información entregada por estados financieros y por otros sistemas de información contable.
- Analizar y comparar, en empresas agrícolas, la toma de decisiones financieras y la solución de problemas financieros y/u operacionales, bajos las normativas contables propias del sector agrícola (IFRS).
- Implicancias de la reforma Tributaria en el sector agrícola (renta presunta y renta efectiva)

### **Contenidos:**

- I.- Estados financieros y su análisis.
- II.- Implicancias de la corrección monetaria en la empresa agrícola de exportación.
- III.- Empresas Familiares, realidad mayoritaria del sector agrícola
- IV.- Presupuestos y control presupuestario
- V.- Aplicaciones Contables en empresas del área agrícola

## **Módulo 2: Tributación y Reforma Laboral en el sector agropecuario**

### **Resultados del Aprendizaje**

- Entregar conocimientos para afrontar exitosamente la nueva legislación tributaria, posibilitando su interpretación y aplicación al sector agrícola.
- Proporcionar al alumno herramientas sobre la reforma tributaria y sus efectos en el agro

### **Contenidos:**

- I.- Gestión tributaria en empresas agrícolas.
- II.- Aplicación práctica conjunta e integrada de la normativa tributaria vigente para el sector agrícola (Renta presunta, depreciación, crédito sobre activo fijo, normas de relación, etc)
- III.- Renta atribuida y renta semi integrada; decisiones informadas del empresario agrícola.

**Metodología de enseñanza y aprendizaje:**

- Clases expositivas
- Trabajo de observación

**Evaluaciones:**

Controles	40%
Examen final	60% * reprobatorio (nota examen $\geq$ 4.0).

---

**Requisitos Aprobación:**

Para aprobar el diplomado, el alumno debe cumplir con dos requisitos:

- A) Un mínimo de asistencia de 75% a todo evento.
- B) Requisito académico: Se cumple aprobando todos los cursos con nota mínima 4,0.

Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

- a) Calificación mínima de todos los cursos 4.0 en su promedio
- b) 75% de asistencia o cifra superior a las sesiones presenciales.

*Para aprobar los programas de diplomados se requiere la aprobación de todos los cursos que lo conforman y en el caso que corresponda, de la evaluación final integrativa.*

Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

*El alumno que no cumpla con una de estas exigencias reprueba automáticamente sin posibilidad de ningún tipo de certificación.*

---

**Proceso de Admisión:**



Las personas interesadas deberán completar la ficha de postulación ubicada al lado derecho de esta página web. Un correo de confirmación solicitará enviar los siguientes documentos a la coordinación a cargo de Paula Aramayo al mail: paramayo@uc.cl

- Fotocopia Carnet de Identidad.
- Fotocopia simple del Certificado de Título o del Título.
- Curriculum Vitae actualizado.

### **INFORMACIONES RELEVANTES**

Con el objetivo de brindar las condiciones de infraestructura necesaria y la asistencia adecuada al inicio y durante las clases para personas con discapacidad: Física o motriz, Sensorial (Visual o auditiva) u otra, los invitamos a informarlo.

- El postular no asegura el cupo, una vez inscrito o aceptado en el programa se debe pagar el valor completo de la actividad para estar matriculado.
- No se tramitarán postulaciones incompletas.

[Puedes revisar aquí más información importante sobre el proceso de admisión y matrícula.](#)