



*Es cada vez mayor el número de productores que decide exportar y necesita herramientas de información correctas para concretar esta operatoria comercial, donde el desarrollo de un emprendimiento exportador, supone disponer de la capacidad suficiente para hacer frente a futuros pedidos, dentro de la franja del mercado a posicionarse. No cumplir en tiempo y forma con tales requisitos ocasionará la pérdida de un mercado al cual costó trabajo acceder.*

Modalidad: Campus virtual, optimizado para mobile learning

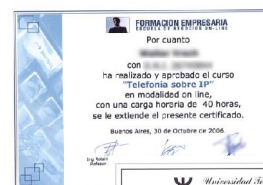
Ver tour virtual: <http://www.formacionempresaria.com/torur-virtual.htm>

Carga horaria: 20 horas

Dirigido a: pequeñas y medianas agroempresas que quieran agregarle valor a su producto, diferenciarlo y acceder al mercado externo. Pequeñas y medianas agroindustrias que quieran perfeccionar la calidad de su producto para posicionarlo en el mercado externo.

Nivel: Intermedio

Requerimientos: conceptos básicos de microeconomía (oferta, demanda, elasticidad, rendimientos a escala). Concepto de agronegocio: actores sociales involucrados, etc.



Valor: Residentes en Argentina \$ 250.- Exterior: U\$D 75.-

Certificación: Doble y Oficial por: Formación Empresaria y la UTN Universidad Tecnológica Nacional

[http://www.sceu.frba.utn.edu.ar/e-learning/index.php?option=com\\_content&task=view&id=209&Itemid=68](http://www.sceu.frba.utn.edu.ar/e-learning/index.php?option=com_content&task=view&id=209&Itemid=68)

## Objetivos Generales

- Comprender la diferencia entre ventaja comparativa y ventaja competitiva. Transformar una posible ventaja comparativa en competitiva.
- Diagnosticar la situación de la empresa para detectar su ventaja competitiva, teniendo en cuenta el contexto nacional e internacional.
- Familiarizarse con las herramientas de caracterización del "segmento blanco" y con las normas de calidad que facilitan la inserción de un producto en el mercado externo.

## Formas de Pago



Desde nuestro Portal podrá descargar los tutoriales correspondientes para cada modalidad de pago.

## Temas a ver en el curso

---

### Clase 1 – Herramientas para el diagnóstico y la planificación

Etapa de diagnóstico: matriz de perfil competitivo, matriz de evaluación de factores externos, matriz de evaluación de factores internos.

Etapa de formulación de estrategias: Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

### Clase 2 – Estrategia competitiva

Estructura del sector industrial, su relación con las necesidades de los compradores y el balance de la oferta y la demanda.

Estrategias competitivas genéricas: liderazgo de costo, diferenciación, enfoque.

Seguimiento de más de una estrategia. Sostenimiento de la estrategia.

### Clase 3 – Investigación de mercado

¿Cómo hacer investigación de mercado?: En qué casos, temas, etapas del proceso.

Lanzamiento de un producto al mercado. Monitoreo del producto en el mercado. Estudios de satisfacción del cliente.

### Clase 4 – Diferenciación de productos y creación de ventajas competitivas

Calidad en los alimentos: calidad e inocuidad, normas y regulaciones de calidad alimentaria.

Sistemas de aseguramiento de calidad: buenas prácticas agrícolas y de manufactura, análisis de riesgo y control de puntos críticos.

Gerenciamiento de la calidad: concepto y principios.

## Objetivos para cada una de las clases / módulos

---

### Objetivos para la clase 1

Aprender a detectar los puntos fuertes y los puntos débiles, internos y externos que condicionan la elección de la estrategia competitiva correcta.

Desarrollar habilidad para utilizar la metodología propuesta en casos concretos.

### Objetivos para la clase 2

Incorporar los conceptos referentes a las diferentes estrategias competitivas de la industria y desarrollar la capacidad de aplicarlos a situaciones reales.

### Objetivos para la clase 3

Aprender a detectar, monitorear y satisfacer las características del target al cuál va dirigido el producto.

### Objetivos para la clase 4

Conocer las normas, programas y sistemas de calidad que agregan valor al producto, aseguran su inocuidad y facilitan su colocación en el mercado externo.

## Metodología de Estudio

Este sistema de aprendizaje, posee dos ejes bien definidos. La parte **sincrónica** (donde estaremos en contacto en tiempo real, como ser el chat o colaboración) y la **asincrónica** siendo aquella que se realizan en "diferentes tiempos" (como ser; la clase semanal, las actividades, etc.)

Cada clase será semanal, podrá ser descargada a su Pc, donde el alumno deberá procesarla off line (fuera de línea) ya que está desarrollada en un documento para su mejor impresión. Dicha clase, contiene la explicación del docente sobre los temas tratados, las actividades propuestas que deberán ser reenviadas y los documentos anexos sugeridos (apuntes, links, multimedia, etc.) que deberán explorar y leer durante el resto de la semana para complementar con lo ya visto. También contará con un soporte de video por clase, donde tendrá importantes comentarios sobre cada módulo.

## Proceso de aprendizaje



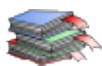
Curso optimizado para **mobile learning**  
 Podrá acceder al chat móvil desde:  
[www.ffee-mobile.com.ar](http://www.ffee-mobile.com.ar)



**Procesar la clase off line** El alumno deberá descargar y guardar la correspondiente clase semanal en su computadora o dispositivo móvil (Pocket PC, Palm, SmartPhone, etc.). También puede imprimir dicha clase, un archivo de 25 páginas aproximadamente.



**Video** Cada clase cuenta con un video en donde el alumno podrá ver y escuchar al docente. Este sistema fue grabado y optimizado para verlo on-line, su duración es de hasta 15 min. Podrá visualizarlo desde el Campus o desde su PDA con conexión a Internet de banda ancha, para lo cual deberá instalar un software que le será sugerido.



**Documentación Anexa** Es un material complementario a la clase, que podrá procesar y comentar. No es de carácter obligatorio para el alumno. Estos serán documentos para descargar en distintos formatos, como ser (PDF, Word, etc.)



**Multimedia** Tendrá fragmentos de videos y animaciones (con sonido e imagen) aportando explicaciones vistas en la clase, de forma visual y esquemática.



**Links** Tendrá enlaces externos disponibles para cada módulo, aportando artículos y novedades vinculadas con los temas tratados en la clase.



**Recursos** Contará con una serie de recursos sugeridos, como ser software, plantillas, herramientas en Excel, etc. Podrá utilizarlos en su propio proyecto.



**Actividades Propuestas** Por cada clase semanal el docente solicitará que desarrolle una actividad práctica de ejercitación. Una vez finalizada tendrá que re-enviarla para su corrección ó comentario. Las notas serán guardadas y promediadas.



**Autoevaluación semanal** Finalizada la clase, el alumno deberá responder una serie de preguntas que le indicarán el nivel de comprensión adquirida. Las notas serán guardadas por el sistema y promediadas.



**Chat** Es un espacio en donde el alumno podrá estar en contacto con el docente para formularle consultas y/o comentarios. El encuentro será semanal, se les comunicará el día y hora oportunamente. Podrá conectarse desde el campus o mediante su dispositivo móvil conectado a Internet, desde la URL [www.ffee-mobile.com.ar](http://www.ffee-mobile.com.ar)



**Foro** Es un espacio cuyo objetivo es generar debate de acuerdo a la consigna planteada por el docente, en donde el alumno podrá dejar sus comentarios e impresiones.



**Trabajo Final** Una vez finalizado le curso, recibirá las consignas para el desarrollo de un Trabajo Práctico final. Esta instancia es de carácter obligatoria para poder acceder a la certificación doble y oficial al final del curso (FFEE y UTN). Ver convenio en nuestro portal Web.