



COLEGIO OFICIAL
DE INGENIEROS
AGRÓNOMOS
DE LEVANTE



**PROGRAMA EXPERTO PROFESIONAL EN
AGRONUTRIENTES Y BIOESTIMULANTES:**

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

INCLUYE BOLSA DE TRABAJO

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

La industria de los agronutrientes y bioestimulantes en España es sin duda una de las más potentes de Europa, siendo en la Comunidad Valenciana donde se concentra la mayor parte de la industria nacional del sector, y es AEFA, la asociación referente que aglutina a la mayoría de ellas.

Los bioestimulantes, como nuevo concepto, complementario a la utilización de los fertilizantes, son una apuesta por la innovación verde y están llamados a tener un protagonismo creciente en los modelos productivos cada vez más sostenibles. Su uso incide en una mayor productividad de los cultivos, proporcionando un valor añadido cada vez más alto, en términos de calidad y resistencia vegetal, lo que supone un aumento de la rentabilidad económica.

Por otra parte el sector se encuentra en una situación de clara falta de profesionales para atender sus necesidades técnicas. Desde el Colegio de Ingenieros Agrónomos de Levante se viene constatando tal hecho, ya que, en el último año no se han podido cubrir un importante número de puestos de trabajos ofertados. Si a esto le sumamos que las estimaciones de las empresas asociadas a AEFA son las de crear más de 200 puestos de trabajo para ingenieros agrónomos en los próximos años, nos encontramos ante una situación de claro desabastecimiento de profesionales especializados.

Dado este contexto, existe un compromiso entre el Colegio de Ingenieros Agrónomos y las empresas asociadas a AEFA por llevar a cabo un plan de futuro, que permita crear empleo estable y de calidad para unos profesionales, los ingenieros agrónomos, cuyo papel en las distintas áreas de las empresas del sector, como lo son: I+D+i, regulatorio y registros y en el área técnico-comercial, se revela fundamental para seguir manteniendo una posición de liderazgo internacional.

Esta es la razón que ha motivado organizar este Programa de Experto Profesional en Agronutrientes y Bioestimulantes, la de formar a los ingenieros agrónomos tal y como los demanda el mercado. Con esta fórmula, el éxito de empleo está asegurado.

Ricardo Villuendas Seguí, **Presidente de AEFA**

Baldomero Segura García del Río, **Decano del COIAL**





OBJETIVOS Y BENEFICIOS

El **objetivo** de este programa es dotar a los asistentes de los conocimientos técnicos, científicos, regulatorios y del ámbito de la dirección de ventas, incluyendo las habilidades comerciales para que conozcan y controlen a un nivel avanzado las principales labores de los departamentos técnicos de las empresas fabricantes de agronutrientes y bioestimulantes.

Para ello, este programa aporta una visión completa de todas las disciplinas técnicas que se entrelazan e interactúan en esta innovadora y puntera industria española.

Al final del programa, los participantes **podrán beneficiarse** de contar con:

- Una base técnica avanzada para poder incorporarse a los departamentos técnicos de las empresas fabricantes de agronutrientes y bioestimulantes. Departamentos como el de I+D+i, Regulatory, Market Access, Análisis y Prescripción o comercial.
- Una visión global, amplia e integradora del área técnica de la industria de agronutrientes y bioestimulantes que le permita promocionar dentro de las estructuras organizativas de la misma.

METODOLOGÍA

El desarrollo profesional dentro de la industria de agronutrientes y bioestimulantes compone de conocimientos técnicos, de experiencia acumulada y de habilidades personales.

En este programa se combinan varias metodologías para:

- Garantizar una correcta y completa actualización de conocimientos agronómicos.
- Facilitar la comprensión del complejo marco regulatorio que rige el acceso al mercado de los nuevos desarrollos tecnológicos.
- Integrar habilidades y conocimientos comerciales y de la dirección de ventas.

Para ello, las principales metodologías que utilizaremos son:

- El método del caso, que parte de ejemplos, a través de los cuales se favorece que el alumno analice situaciones complejas, tome decisiones y comparta puntos de vista con el resto de compañeros.
- Sesiones lectivas de actualización de conocimientos, donde el profesorado desarrolla de una manera clara los contenidos.
- Master Class, seminarios, exposiciones y debates que enriquecen los conocimientos previamente adquiridos.
- Talleres prácticos.

PROGRAMA PROFESIONAL

La actuación profesional de los perfiles técnicos dentro de la industria de agronutrición y bioestimulación requiere el conocimiento y la experiencia en las áreas de dirección de ventas y marketing, *regulatory affairs* y análisis agronómico de necesidades.

Estas tres áreas son necesarias para poder integrarse y desarrollar de una manera óptima las funciones técnicas en esta industria.

DIRECCIÓN DE VENTAS 80 horas

El área comercial en la organización de la empresa

- Márketing y ventas: un objetivo común.
- Estrategias empresariales y comerciales: posicionamiento y estrategias sostenidas.
- Análisis de los mercados y segmentación.
- La estructura comercial como respuesta a los mercados.
- La dirección de ventas y sus componentes.
- Las redes de ventas propias y ajenas.
- Los elementos clave de la función de ventas: distribución, clientes, precios y servicios postventa.
- Micromarketing, marketing relacional y ventas.

La dirección del equipo de ventas

- La planificación de ventas como instrumento operativo del plan de marketing.
- Dirigir equipos de ventas: las funciones y los puestos:
 - Perfiles actuales y futuros.
 - Adecuación de las personas a los puestos: las capacidades necesarias.
- El proceso de selección e integración: reclutamiento, selección evaluación y formación.
- El manual de ventas. El plan de cartera de ventas. Sistemas de motivación y animación.
- Sistemas de retribución: fijo, variable e incentivos.
- La madurez del equipo de ventas: rotación, retención y delegación. La evaluación y el seguimiento de la red de ventas.

Previsión de ventas y fijación de objetivos

- Los métodos de previsión y su utilidad.
- El papel de la red de ventas en la investigación de mercados.
- Análisis de canales de distribución, zonas de ventas, productos y clientes.
- El sistema de fijación de objetivos de venta: coherencia de objetivos empresariales, comerciales y de venta.
- Objetivos de venta y participación.
- La cuota de ventas y su fijación: cuotas de actividad.
- Cuotas de volumen y rentabilidad.
- Cuotas de participación: cuotas económicas y financieras.
- La estacionalidad y las cuotas.

Organización de ventas. Sistemas, modelos y canales de ventas

- Las estructuras de los sectores y la organización de ventas.
- Los clientes y la red de ventas: itinerario de relación cliente-empresa.
- Organización de ventas vs canales de distribución y venta.
- Gestión y fidelización de clientes: estrategias y programas de fidelización.
- El punto de venta: confluencia de intereses de marketing y ventas.

NUTRICIÓN DE PLANTAS 45 horas

Bases de nutrición vegetal

- Absorción y distribución de elementos nutritivos en la planta.
- Respuesta nutricional a las condiciones ambientales: radiación, t° y humedad.
- Funciones de los principales nutrientes.

- Dinámica de los elementos minerales en el suelo.

Análisis y Diagnóstico

- Análisis del agua de riego: salinidad y calidad del agua.
- Análisis de suelos.
- Análisis foliar.
- Sustratos y sus análisis.

Fertirrigación en cultivos con suelo

- Recursos del suelo.
- Fertilizantes y soluciones nutritivas.
- Necesidades nutricionales.

Fertirrigación en cultivos sin suelo

- Cultivos hidropónicos.
- La solución nutritiva.
- Composición de la solución nutritiva.
- Control de la solución nutritiva.

Fertilización foliar

- Productividad y fertilización foliar.
- Bases de la absorción foliar.
- Nutrición foliar.

Innovación y líneas de investigación

TIC's aplicadas a la nutrición vegetal

Seminarios por cultivos

REGULACIÓN 35 horas

Marco Regulatorio: Política Regularoria Europea

- Introducción: Las instituciones europeas.
- Ordenamiento jurídico: tratados, normas vinculantes y documentos no vinculantes.
- Procedimiento Legislativo Ordinario:
 - Iniciativa de la Comisión Europea.
 - Orimera lectural del Parlamento y del Consejo.
 - Segunda lectura.
 - Conciliación.
 - Adopción de la propuesta.
- Concepto de Sustancia Básica.
- Otros procedimientos.
- Aplicación nacional de la legislación comunitaria y oportunidades de participación del procedimiento.
- Caso práctico.

Introducción sobre la política regulatoria europea y países de la OECD

- Marco Fitosanitario: Directiva de Uso Sostenible, Reglamento 1107/2009 y RD 1311/2012.
- Marco Fertilizante EC 2003/2003.
- Marco Nacional RD 506/2009.
- Marco fitosanitario y fertilizante en países OCDE.
- Concepto de Bajo Riesgo:
 - Criterios Bajo Riesgo: Pasado, presente y futuro.
 - Actualidad y Estado de sustancia de bajo riesgo.
- Concepto de Sustancia Básica.
 - Concepto de Bioestimulante. Frontera regulatoria Bioestimulante/ Fitosanitario.
 - Concepto de "uso dual"/"uso funcional".
- Agricultura y Estados Miembros zona sur.
- Pasado, presente y futuro: revisión de "tipología" de productos que se encuentran hoy por hoy en nuestro mercado, sin encuadrar en marcos existentes. Encuadre en marcos regulados.

Productos de biocontrol y marco regulatorio

Elaboración del dossier fitosanitario

- Caso "Bajo Riesgo".
- Caso "Sustancia Básica".

Bioestimulación

- Análisis marco regulatorio actual.
- Prospección marco regulatorio futuro.
- Supuesto prospectivo.

Agricultura ecológica y su marco regulatorio



CLAUSTRO

HINAREJOS, Estefanía:

Ingeniero Agrónomo, Especialidad Industrias Agroalimentarias por la ETSIA de Valencia, 1997. Diploma de Especialista en Sanidad Vegetal de los cursos del programa de Doctorado "Producción Vegetal y Ecosistemas Agroforestales" de la Universidad Politécnica de Valencia y DEA (Diploma de Estudios Avanzados) y Suficiencia investigadora. Especialista en "tecnologías microbianas aplicadas al ámbito agrícola" y actualmente promotora del proyecto MATHEX (Microbial Active Technical Experts). Directora de IBMA España (International Biocontrol Manufacturers Association – En España). Anteriormente fue Directora Técnica y de asuntos reglamentarios en IAB (Investigaciones y Aplicaciones Biotecnológicas S.L.) y desarrolló diversas funciones técnicas en Monsanto España y en AINIA (Instituto Tecnológico de la Industria Agroalimentaria de Valencia).

LÓPEZ, Salvador:

Dr. Ingeniero Agrónomo y Catedrático de Producción Vegetal de la ETSIAMN, UPV. Profesor de Cultivos Herbáceos y Horticultura desde 1983, en la ETSIAMN, UPV. Especialista en Horticultura intensiva, particularmente en aspectos de producción, calidad y fisiología. Investigador en diversos Proyectos de Investigación competitivos, nacionales y europeos, y a través de convenios con empresas privadas. Autor de numerosas publicaciones: libros, capítulos de libro, revistas científicas y de divulgación, comunicaciones a congresos de ámbito nacional e internacional. Director técnico de la empresa hortofrutícola familiar. Subdirector de la ETSIAMN, Director del área de Medio Ambiente de la UPV, Vicerrector de Campus e Infraestructuras de la UPV y Director Delegado par Eficiencia Energética y Medio Ambiente.

SANBAUTISTA, Alberto:

Dr. Ingeniero Agrónomo y Profesor Titular de Producción Vegetal de la ETSIAMN, UPV. Profesor del Departamento de Producción Vegetal desde 1995, en la UPV. Especialista en Fitotecnia General y Horticultura. Investigador en diversos Proyectos de Investigación competitivos, nacionales y europeos, y a través de convenios con empresas privadas. Autor de numerosas publicaciones: libros, capítulos de libro, revistas científicas y de divulgación, comunicaciones a congresos de ámbito nacional e internacional. Experiencia en Gestión y Dirección en empresas hortofrutícolas. Subdirector del Departamento de Producción Vegetal de la UPV. Director de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural, ETSIMAN (actual).

ORTIZ DE SOLÓRZANO, Elena:

Abogada colegiada en el Colegio de Abogados de Madrid. Tiene experiencia en el ámbito de las instituciones europeas y de las relaciones internacionales a nivel nacional y comunitario, ya que estuvo trabajando en la Comisión Europea y en el Parlamento Europeo además de participar en un informe sobre la protección de las inversiones europeas en la Unión Europea.

VILLARINO, Jorge:

Letrado de las Cortes Generales. Ha trabajado en el Parlamento español donde ha sido Director de Presupuestos y Contratación del Senado y Director de Relaciones Internacionales en el Senado y en el Congreso. Es profesor de del IE Business School y del Centro Universitario Villanueva. Además, es doctorando en la Universidad Abat Oliba CEU sobre privacidad en el entorno de cloud computing y autor de más de 20 artículos de derecho parlamentario, administrativo y derecho de internet.

ALONSO, Agustín de:

[ESIC] Licenciado en Filosofía, UNED. Licenciado en CC. de la Información, UCM. MBA, IE. Master in Science of Project Management, George Washington University. Programa de Especialización MBA, Harvard Business School. Socio-Director en varias empresas de consultoría nacionales, consultor-formador de las áreas de Executive Education y Postgrado de ESIC para ventas y gestión de proyectos. Anteriormente trabajó en NCR Corporation, AT&T Corporation y VISA International en diferentes puestos de responsabilidad.

DUATO, Francisco:

[ESIC] Licenciado en Ciencias Empresariales. Universidad de Valencia. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por IESE. Universidad de Navarra. Consultor-formador de las áreas de Executive Education y Postgrado de ESIC. Socio Director de M&I Advisers y Socio Director de ONE to ONE Capital Partners.

FERRADAS, Jesús:

[ESIC] Ingeniero Agrónomo y Técnico Agrícola, Universidad de Lugo. Máster en Marketing Estratégico, Universidad de St. Louis (Missouri). Actualmente: Presidente de Optimer y Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente: Saprogal-Conagra, Director de Franquicia. Gallina Blanca Purina, Director General de Región.

GONZÁLEZ, Javier:

[ESIC] Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Certificado como Coach por Tavistock (Londres). Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente: Seritemp, Director Comercial Argentina. R.A.C.E., Gerente Regional. Banco Sabadell, Adjunto a Dirección.

GONZÁLEZ, Doroteo:

[ESIC] Licenciado en Ciencias Empresariales, Especialidad Gestión Comercial y Marketing. Máster en Marketing y Comunicación, IDE. Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC. NQA GLOBAL ASSURANCE, Director General. Grupo Hadas, Director General. Anteriormente: Infotelec, Director de Marketing.

GONZÁLEZ, Pedro:

[ESIC] Master Life and Corporate Coach, European Coaching Center. MBA EXECUTIVE en el Instituto de Empresa. Actualmente es Director Gerente de S&M TEAM y Profesor-consultor del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente: Director Nacional de Ventas, Grupo MGO. Gerente de Ventas, AUNA.

GONZÁLEZ, Juan Luís:

[ESIC] Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC. Honours Degree en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Lincolnshire & Humberside, West Yorkshire, Reino Unido. Consultor-formador de las áreas de Executive Education, Grado y Postgrado de ESIC. Actualmente Director Comercial en Goodyear Dunlop Tires Iberia

SAURA, José:

[ESIC] Licenciado en Ciencias Biológicas, Universidad de Murcia. Programa de Desarrollo Directivo, Universidad Francisco de Vitoria. Director General de Airfon Comunicaciones. Profesor de ESIC. Anteriormente: Director Nacional de Ventas, Altadis.

DURACIÓN DEL PROGRAMA Y FECHAS DE REALIZACIÓN

El programa tiene una duración lectiva de 160 horas repartidas en 40 jornadas lectivas. Las sesiones se realizarán los viernes de 16:30 a 20:30 horas y los sábados de 9:00 a 13:00 horas. **No obstante, está prevista la posible reconfiguración horaria con el objetivo de reducir el número de días jornadas lectivas.**

FECHA DE INICIO: **7 de Abril de 2017**

FECHA DE FINALIZACIÓN PREVISTA: **16 de Diciembre de 2017**

Conscientes de la dificultad que entraña asistir a un programa formativo tan extenso, las sesiones lectivas se han programado respetando meses estivales, fiestas y posibles puentes, así como se han espaciado para facilitar la conciliación de la vida personal.

DOCUMENTACIÓN

Los participantes en el Programa recibirán con antelación a su uso la documentación necesaria para su correcto seguimiento y aprovechamiento, así como las referencias necesarias para la preparación de las sesiones lectivas.

DIPLOMAS

En el acto de clausura del Programa, los participantes que hayan realizado con éxito el mismo, recibirán dos diplomas: por una parte uno expedido por la Fundación del Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Levante que acreditará la realización de la totalidad del Programa y otro adicional, expedido por ESIC Business&Marketing School que acreditará la superación de la formación especializada en Dirección de Ventas.

LUGAR DE REALIZACIÓN

El programa se realizará en la sede de la Fundación Cajamar en Valencia, cuya dirección es:

Camino del Cementerio Nuevo, s/n, 46200 Paiporta (Valencia)
<https://goo.gl/maps/ggAKdmzhUCC2>

Fácil acceso y sin problemas de aparcamiento.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio total del programa es de:

- 1.950 € para colegiados de cualquiera de los colegios oficiales de ingenieros agrónomos de España y para empleados de empresas Partners del Colegio.
- 2.750 € para empleados de empresas socias de AEFA.
- 3.500 € para no colegiados.
- Bonificable hasta el 100% por la Fundación Tripartita.
- Para los colegiados que acrediten situación de desempleo se prevé condiciones especiales de fraccionamientos de pago.

ALOJAMIENTO

Con el objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Valencia, el Colegio de Ingenieros Agrónomos de Levante tiene **acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos al lugar de impartición del programa.**

LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR NOS AVALAN

Juan Pardos. **Gerente de DAYMSA**

"Todo futuro trabajador que haya estudiado ingeniería agronómica debe complementar su formación de forma específica, como la que se va a impartir en este programa de agronutrientes y bioestimulantes".

"No conozco a un español con un poco de experiencia en agronutrientes y bioestimulantes que esté en desempleo".

"España, en tema de bioestimulantes, es una potencia mundial, con todas las letras. La mayor cantidad y mejores fabricantes de bioestimulantes están en nuestro país. Es algo en lo que somos punteros y no lo estamos aprovechando suficientemente".

José Helenio Juanes. **SERVALESA**

"Hay que enseñar de cero otra vez. Es importante que podamos colaborar en cualificar a gente y tener profesionales más cerca de nuestro sector cuando los necesitemos".

"Existe un gran desconocimiento en fisiología vegetal y también en el manejo de productos con poder bioestimulante, este programa incide en ello".

"Por pedir, podemos pedir mucho, pero tenemos que tener consideración con la gente que empieza, nosotros un día aprendimos. Pero es importante que tengan más conocimiento del medio en el que se envuelve nuestra industria, en el mundo de la nutrición, de los elicitors, inductores, bioestimulantes... Más conocimiento en este tipo de productos y su aplicación".

Carlos Ledó, **CEO de IDAI NATURE**

"Nos hemos encontrado con carencias. Necesitamos de profesionales con conocimientos técnicos, de producción y también del ámbito comercial. En los tres ámbitos se necesita gente conocedora de bioestimulantes".

"Existe un desconocimiento entre los estudiantes de la gran potencia mundial que es España en el ámbito de los bioestimulantes, lo que hace menos atractivo nuestro sector, pese a que la realidad es que el sector agrícola es uno de los que más están traccionando el mercado laboral, que precisa de mano de obra cualificada y con formación específica en nutrición vegetal".

Francisco Miguel. **CEO ATLANTICA AGRÍCOLA**

"La formación universitaria se enfrenta, fundamentalmente, a temas mucho más elementales, este programa va mucho más allá de eso".

"Es fundamental que un profesional del sector reúna estas tres cualidades: base técnica, científica y comercial. Este es un sector que existe, que está en crecimiento y que no tiene gente formada en estas especialidades, por lo que estamos necesitados de gente con esos conocimientos".

"Nos encontramos con una destacada demanda por parte de las empresas del sector y pocos candidatos que reúnan los requisitos. Los futuros profesionales cuentan con un amplio abanico de conocimientos y opciones. La empleabilidad es asegurada".

Pedro Peleato. **Presidente de SEIPASA**

"Pedimos que los candidatos estén adecuados a la realidad de lo que necesitamos las empresas, sobretudo en el ámbito comercial. Investigamos, desarrollamos, pero al final tenemos que vender los productos".

"Las empresas necesitamos que se formen, por lo menos a nivel legislativo, regulatorio, técnico y comercial. Dar cuáles son los caracteres básicos, qué regulación se aplica, qué criterio o análisis hay que hacer".

"A los alumnos de este Programa vamos a darles esa ventaja y ese compromiso, si realmente están preparados se podrán incorporar a nuestras empresas".

Rafael De Tomás. **International Manager en AGRITECNO**

"El conocimiento teórico-técnico con el que llegan al mundo laboral requiere de la experiencia con productos reales aplicados actualmente en campo, cuestión que será abordada en este programa".

"Buscamos incorporar no sólo conocimiento técnico del mundo agrónomo, sino prescriptores de producto que sepan "recetar" conforme al diagnóstico del cultivo en cuestión. Para ello es preciso un conocimiento profundo del efecto de los productos bioestimulantes en la planta en cada estado fenológico, resolviendo carencias y ayudando a mejorar la productividad".

