

# DESARROLLO PROFESIONAL



## Clase 1: Introducción

Dr. Juan Carlos Passano

FORO LATINOAMERICANO DE  
MARKETING AGROPECUARIO

# CV del profesor

- Juan Carlos Passano.



- Médico veterinario (UBA).
- Cursó un Master en Marketing y Management (UCES).
- Autor del libro “Marketing y Management para Proveedores y Profesionales del Sector Agropecuario.” (1ra, 2da y 3ra edición, corregida y aumentada).
- Director del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.
- Director del Programa de Formación en Marketing y Management, sedes Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, México y Ecuador.
- Capacitador y consultor de mas de 470 empresas de 14países.
- Director de Creagro, agencia de comunicación y marketing digital.

# CV del profesor



- Juan Carlos Passano.
  - Ex Director de la División Agribusiness de Publicis Graffiti. (2010-2011)
  - Ex planner estratégico para Monsanto. (2010-2011)
  - Ex coordinador de la comisión de marketing agropecuario de la AAM.
  - Ganador de cuatro premios FAMA a la creatividad en el sector agropecuario.
  - Ex Titular de Cátedra “Marketing Agropecuario” en Fac. Agrarias (Rosario) U. del Salvador.
  - Ex gerente zonal de marketing y ventas (Cargill) (1989-1992)
  - Fundador y director de las revistas Producción & Agromarketing, Vacas & Granos y Planeta Mu.
  - Profesor invitado a dieciséis facultades de todo el país

Juan Carlos Passano

# MARKETING, MANAGEMENT Y VENTAS

Para proveedores y profesionales  
del sector agropecuario



# Argentina: semilleros (26)



# Argentina : agroquímicos (38)

MONSANTO



 Dow AgroSciences

 syngenta.

*fertiva*



Stoller

 **BIAGRO**  
Una seguridad para el productor

 **ROULLIER**

 **BASF**  
The Chemical Company

 **Farm Chemicals**  
ARGENTINA



Bayer CropScience



 **Cargill**

*fitoquímica* 

**AGROS**  
SOLUCIONES

**NOVA S.A.**



UNITED PHOSPHORUS LIMITED

**AgroSpray**  
Alto Rendimiento en Pulverización

**NITRAP**

**ACAY AGRO S.R.L.**  
Tecnología de avanzada para  
el control de plagas

# Argentina: agroquímicos



# Argentina: distribuidores (70)

**WFU** INSUMOS AGROPECUARIOS

**SINER SA**

**InsuPec** SA  
INSUMOS PECUARIOS

**COFINA**  
agro  
consultores

**agrosanjusto.com.ar**

Un compromiso con el campo

**apro**  
agro SA  
del grupo cooperativo 

Fedea SA  
Villanueva SA  
Vet. F. Sancti Spiritu  
Vet. El Rodeo  
Vet. Cabrera  
Agro Servicios SRL  
Granados Produvet  
Agrovet Schang  
Vet. Escapil  
Dekampo  
Agro S.A  
Agropulso  
Focseed  
Alesso y cia  
Del Sur Marcos Juárez

Drovet  
Agroarroyo  
Agrichek  
Vet. Marzullo  
Agrocontacto  
Agrolider  
Conci  
Langelotti  
Campo Empresa  
El Malambo  
Maitén Agro S.A.  
AgroArroyo AAI  
Hijos de Giocco



# Argentina: distribuidores

Alfredo A Mondino  
CAGSA  
Badaloni e hijos  
AgroTerra Salto  
Agropulso  
El Bozal  
Bessana SA  
Rojas Lagarde SA  
El Tejar  
AgroArroyo nodo  
AV Agroservicios  
Tierra Sur SRL  
Alesso Agro SA  
Campo & asociados  
Royjo

Campoamor SA  
Rindes y Cultivos DAS  
Alea & CIA  
HA Bertone SA  
Agroinsumos Dionisi  
Campo 79  
Semagro  
Agroinsumos Añatuya  
Unión Agrícola de Avellaneda  
Recarí  
Puestolob Necochea  
Puestolob Lobería  
Dos Caciques  
Aibl  
Dos Caciques Azul



## FUMISEM SRL



# Argentina: maquinaria (18)

**AKRON**

**VALTRA**



**MAINERO**

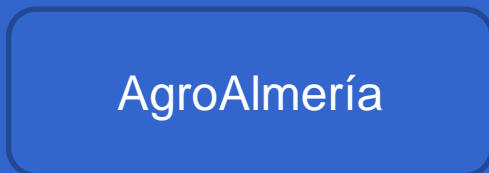
**Maizco**



Básculas  
**GaMa** S.R.L

Silos Ullua    Casillas La Criolla    Volonté Hnas SA  
Ceres Tolvas    Balcarce Maquinarias    Agrimaq

# Argentina: cerealeras y admin. (9)



# Argentina: varios (11)



Santander Río

COTIA  
COTIA  
COTIA



seedmech  
BPA | Precision AG



GRUPO  
SANCOR  
SEGUROS



GANAGRIN  
S.A. - AGRICOLA GANADERA



Rayen Laboratorio  
ANALISIS DE SEMILLAS



POLYDEM S.A.



MARTI  
KLYVER



LA DULCE  
COOPERATIVA  
Seguros de Granizo



FunBaPa

# Nutrición animal y lab's veterinarios (15)



Honduras

# Nuestros clientes: Uruguay (66)

- URUPOV
- MONSANTO
- ISUSA
- IPB SEEDS
- AMBEV
- SOFORUTA
- SOLARIS
- AGROSAN
- PROCAMPO
- FERTI +
- DORALBEN
- NORTE SUR
- PROLESA
- SANCOR SEGUROS
- QUIQUE FELLER Y CIA
- TANZI
- CHELIR SA
- INASE
- CUS
- DUPLEX
- MELAZZI
- NUTRIBLOCK
- WRIGHSON PASS
- GENTOS
- NIDERA
- KALINSUR
- BIOTECH
- SEMTIUM
- CAMPOGRANDE
- AGROTERRA
- MAIZOR
- BARRACA ERRO
- NUTRAPET
- NUTREA
- GEOSYS
- INTERAGRO VIAL
- VIENDAL SA
- PERNIBEL SA
- ADITIVOS SA
- AGROSILO
- DE LEON
- COPAGRAN
- IL TRAMONTO
- KILAFEN
- LAB MICROSULES
- DAPAMA
- CAMAGRO
- TIMAC AGRO
- SIEMBRA SRL
- FERTISOL
- PRESENCE
- VIENDAL SA
- AGROMAS
- CUM
- EL SAUZALITO
- NUTRAL
- NUEVO SURCO
- CAMPOUNO
- FERTIPRADO
- ALUR
- BAL BIOENERGETIC
- AGROVENTAS
- URUAGRO
- NUTRIFER
- EST EL BICHADERO
- AGROCENTRO

# Nuestros clientes: Paraguay (26)

- DowAgro
- Bayer
- Cargill
- Agrosilos
- Dekalpar
- Vicoza
- Agrolink
- Cooperativa Colonias Unidas
- DVA
- Tractorepuestos
- Sharpar SA
- Lider Map
- Agrofertil
- APROSEM
- Basf
- Agrop. Santa Bárbara
- Market
- Agrofield
- SAGSA
- SemAgro
- Sempar
- Copatia
- Agroquímicos del Paraguay
- Timac Agro
- Fertech
- Dupont

# Nuestros clientes: México (36)

- PISA
- Dow Agrosiences
- Bayer Cropscience
- Chemtura
- Harrys Moran
- Velsimex
- Agrolita
- Industrias Químicas del Cobre
- Terramac
- Mark Al Chemical
- Expopet
- Sedarh
- Agristar
- Tracsa SA
- Agroplásticos
- Agrohera
- Seipasa
- Biogénesis Bagó
- Altiara
- Agromich
- Produterra
- Química Amvac
- Innovac
- Quimix,
- Atesa de Sinaloa
- Arysta Lifescience
- Procows
- Agrosan
- Sifatec
- Ferrox
- Agroindustrias del Norte
- Integral Agropecuaria
- Zoetis
- JF Agroindustrias
- Laboratorios Sanfer
- Winfield
- Agrotécnica
- Premier Seeds
- Compo Expert



# Nuestros clientes: Bolivia (24)

Agriterra,

Nutrifertil,

Profel,

Totalpec,

Boviplan

Semillas Nacional

Emerger

Vet. Fortaleza

CIAT

Nutriagro

Agropartners

Veterquímica

Agromel

Agrimaster

Biopaz

Fedeple

Sem West

Interagro

Auzagroup

Laboratorios IFA

Agroveterinaria La Elvira

Club de mascotas.

Unión Agronegocios

Carnavalía

# Nuestros clientes

## El Salvador (1)

Alcón

## Honduras (6)

Genfar

Marketing Arm

Del Campo

Cadelga

Cohorsil

Duwest

## Costa Rica (1)

Agro Rica

## Guatemala (5)

Marketing Arm

Nutrifert

Agencia Agropecuaria  
Industrial

Norel

## Panamá (1)

Marketing Arm

## Rep. Dominicana (1)

Marketing Arm

# Nuestros clientes

## Ecuador (9)

Agripack  
Sumitomo  
Agrofarm  
Naturquim  
Dupocsa  
Cristal Chemical,  
Agraquest,  
Danec  
Marketing Arm

## Nicaragua (3)

Marketing Arm  
APEN  
Del Campo

## Chile (9)

Agroenzymas  
Quimetal,  
Cooprisem  
Copeval  
BTS  
ASP  
Martínez y Valdivieso  
Portal Frutihortícola  
Compo Expert



## Brasil

Compo Expert



# Desarrollo Profesional

Que es y para que sirve el DP?

# Desarrollo Profesional



Es el proceso de crecimiento en la vida ocupacional de todo profesional.

Este proceso comprende todas las actividades, estrategias y actitudes que enriquecen profesional, personal y económicamente al individuo desde su graduación, hasta el momento de su retiro o jubilación

# Etapas del DP



- Elección de la profesión
- Formación y graduación
- Introducción al mundo laboral específico
- Desarrollo de la actividad profesional/laboral
- Actualización y formación permanente

# Objetivos básicos del DP



Graduarse

Trabajar

Acumular experiencia

Señority

# Objetivos de máxima del DP

Especializarse

Ser reconocido en el ámbito

Dejar de ser un commodity  
para ser un speciality

Ser el Gurú



# Planeamiento de carrera



Relación de dependencia?

Entrepreneur?

Mixto?

# Planeamiento de carrera



Investigación?

Asesoría?

Producción?

Negocio o comercio?

# Planeamiento de carrera



Qué?

Dónde?

Para qué?

Con quién?

**Cómo?**

# El presente



Satisfacción laboral

Satisfacción personal

Satisfacción económica

Satisfacción profesional

# El futuro



Proyección laboral

Proyección personal

Proyección económica

Proyección profesional



# Desarrollo Profesional

La clave para un adecuado DP:  
Generar confianza

Ingenieros agrónomos, veterinarios y colegas, compartimos una problemática que en la mayoría de los casos no sabemos manejar: recetamos o recomendamos tratamientos, basados en productos que también vendemos.

Y eso nos vuelve sospechosos.

Y en algunos casos, con toda la razón.

Eso nos genera un desafío  
muy particular y complejo:

Especializarnos en  
**GENERAR CONFIANZA**



El principal insumo  
que manejamos:

La confianza

No vendan insumos ni  
servicios:  
**REGALEN CONFIANZA,**  
y les van a venir a comprar  
insumos y servicios.

Por todo esto,  
debemos especializarnos  
en crear una  
**ZONA DE CONFIANZA,**  
adonde el cliente se sienta  
seguro, confortable, tranquilo

Yo  
proveedor

El  
cliente

yo Zona de  
confianza

El  
cliente

yo Zona de  
confianza El  
cliente

# La Zona de Confianza



- No es geográfica sinó sicológica.
- Es una sensación placentera que generan ciertas personas, empresas o marcas en sus clientes o consumidores, producto de satisfacerles, e incluso superarles, de manera habitual, sus expectativas.

# La Zona de Confianza de



- **Cumple expectativas con:**

- Gusto
- Grado de cocción
- Tamaño
- Precio
- Tiempo de entrega
- Baños impecables

- **Supera expectativas con:**

- Promos especiales
- Combos agrandados
- Diarios sin cargo

# La Zona de Confianza



- Debes trabajar en crear tu zona de confianza, la zona de confianza de tu empresa, en 3 pasos:
  - Que estoy dispuesto a prometer?
  - Le interesa a mi mercado esas promesas?
  - Como las pongo en práctica, para asegurarme de cumplirlas siempre?



# Fin de la 1ra clase

¿dudas, consultas?

[jcpassano@foroagro.com.ar](mailto:jcpassano@foroagro.com.ar)