



COLEGIO OFICIAL  
DE INGENIEROS  
**AGRÓNOMOS**  
DE LEVANTE



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

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

---

**SEGUNDA EDICIÓN**

**INCLUYE BOLSA DE TRABAJO**

Curso semipresencial / online

# PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

La Industria de los agronutrientes y de los 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, 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 además, valor añadido y mejorando los estándares de calidad y demás condiciones que exigen los mercados.

Por otra parte el sector, se encuentra en una situación de clara falta de profesionales con el nivel de conocimientos y formación adecuadas para atender las necesidades técnicas de las empresas que operan en el mercado nacional, como también para atender la fuerte proyección que están teniendo en el mercado internacional.

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 trabajo ofertados. Si a esto le sumamos que la estimación de las 52 empresas asociadas a AEFA, son las de crear un importante número de 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 de gestión de la venta consultiva, se revela fundamental para seguir manteniendo una posición de liderazgo internacional.

Esta es la razón que ha motivado reeditar el 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 venta consultiva, 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 Venta Consultiva.
- 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 para la venta consultiva y la negociación de condiciones.
- Iniciar la venta en mercados exteriores.

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 on-line (en streaming e interacción con el profesorado garantizada), donde el profesorado desarrolla de una manera clara los contenidos.
- Master Class, seminarios, exposiciones y debates presenciales que enriquecen los conocimientos previamente adquiridos.
- Talleres prácticos.
- En el módulo de venta consultiva, cada participante deberá realizar un trabajo transversal que consistirá en el desarrollo de un Plan de Venta para un producto/servicio real que deba comercializar.

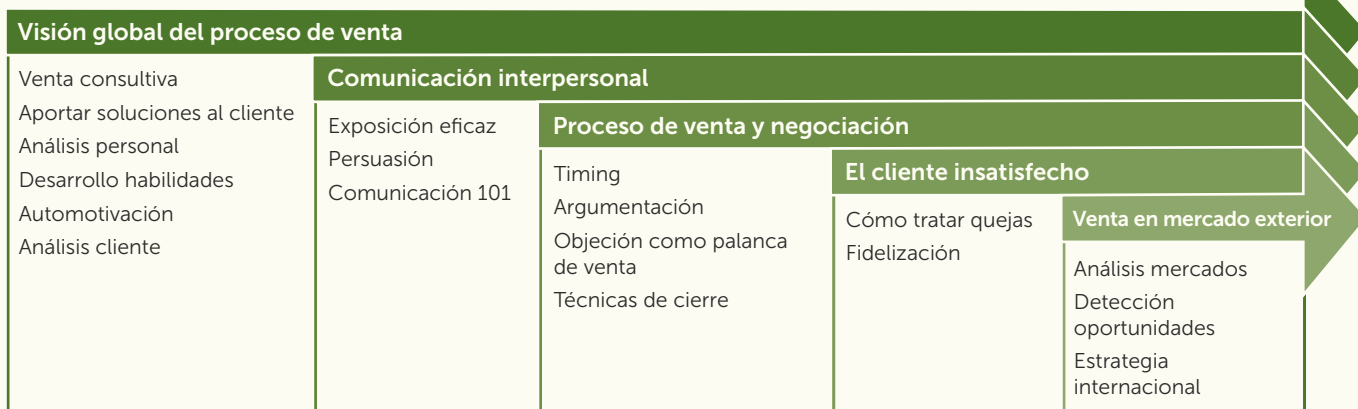


# PROGRAMA PROFESIONAL

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.

## Gestión de la venta consultiva



Fecha	Modalidad	Tema
Viernes 8 de febrero	Presencial	Visión global del proceso de venta consultivo actual
Sábado 9 de febrero		
Viernes 15 de febrero	Online	Asesoramiento comercial para no comerciales
Sábado 16 de febrero	Online	Automotivación del ingeniero en su capacidad de venta consultiva
Viernes 22 de febrero	Online	Análisis del cliente
Sábado 23 de febrero		
Viernes 1 de marzo	Presencial	Comunicación eficaz y persuasiva
Sábado 2 de marzo	Presencial	Comunicación eficaz y persuasiva
Viernes 8 de marzo	Online	Proceso de venta consultiva y negociación de condiciones
Sábado 9 de marzo	Online	Proceso de venta consultiva y negociación de condiciones
Viernes 22 de marzo	Presencial	Cómo negociar condiciones (casos prácticos)
Sábado 23 de marzo	Presencial	Cómo negociar condiciones (casos prácticos)
Viernes 29 de marzo	Online	Cómo tratar al cliente insatisfecho
Sábado 30 de marzo		
Viernes 5 de abril	Presencial	Cómo iniciar la venta en mercados exteriores
Sábado 6 de abril		

## Nutrición de plantas

Fecha	Modalidad	Tema
Viernes 12 de abril	Online	Absorción de agua y nutrientes por las raíces + Transporte y distribución de nutrientes por el xilema
Sábado 13 de abril	Online	Transporte y distribución de solutos por el floema + Respuesta nutricional a las condiciones ambientales
Viernes 26 de abril	Online	Funciones de los principales nutrientes: características generales y análisis por cultivos.
Sábado 27 de abril	Online	Los suelos y su fertilidad. Dinámica de los elementos minerales en el suelo
Viernes 3 de mayo	Online	Análisis del agua de riego: salinidad y calidad del agua + Análisis de suelos + Análisis foliar
Sábado 4 de mayo	Online	Recursos del suelo + Fertilizantes y soluciones nutritivas + Necesidades nutricionales
Viernes 10 de mayo	Online	Sustratos y sus análisis + Cultivos hidropónicos + La solución nutritiva + Composición de la solución nutritiva
Sábado 11 de mayo	Online	Control de la solución nutritiva + Fertilización foliar
Viernes 24 de mayo	Presencial	Bioestimulantes en producción vegetal + Seminarios por cultivos
Sábado 25 de mayo	Presencial	Seminarios por cultivos

## Regulación y market access

Fecha	Modalidad	Tema
Viernes 31 de mayo	Online	Política Regulatoria
Sábado 1 de junio	Presencial	Panorama regulatorio actual
Viernes 7 de junio	Online	Seminario Sustancias Bajo Riesgo y Sustancias Básicas + Biocontrol
Sábado 8 de junio	Online	Residuos + Agricultura ecológica y normas
Viernes 14 de junio	Presencial	Bioestimulación y REACH
Sábado 15 de junio	Presencial	Jornada práctica: Búsquedas bibliográficas + Dosieres Fitosanitarios, Bioestimulantes y Sustancia Básica



# 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.

**MONTAÑA, Eloy:** [EDEM] *Customer Success Director* en Incenta. Consultor de empresas de todo tamaño a reorientar su estrategia digital y tecnologías implicadas para ser más eficientes y productivas. Profesor *Digital Marketing Master*. Professor en el *Executive Program in Digital Marketing en The Valley*. Profesor de *Inbound Marketing*.

**EGEA, Reme:** [EDEM] Diplomada en Magisterio, Licenciada en Psicología, Master en Developmental Behavioral Modelling (DBM). Formadora en Habilidades Directivas y Gestión de Equipos de trabajo, Creadora del proyecto Con los pies en el Aula, Blogger, Podcaster, Conferenciante, consultora y socia de Proformación, S.L. Impacta en directivos, emprendedores y mandos intermedios para que desarrollen el máximo potencial de sus equipos desde la base del Lean Management. El trabajo con clientes de varios sectores y con su propio equipo le ha permitido desarrollar métodos de liderazgo de equipos muy eficaces.

**ROSSER, Eduardo** [EDEM] Director Comercial de Rosser Management. Consultor y Coach en empresas multisectoriales de ámbito nacional. Imparte clases en diferentes Escuelas de Negocios nacionales y latinoamericanas. Autor de los libros "Gestión Telefónica de Cobros", "Tú eliges", "Persuasión 2.0", "Ventas para emprendedores". Eduardo lleva 19 años desarrollando acciones formativas similares para empresas como: Galp, Nokia, Coca Cola, Desigual, Central Lechera Asturiana, Panama Jack, IBM, Nestlé, La Caixa, Race, Mapfre, Linea Directa, DHL, Mahou, Logista, El Pozo, Avantcard, Arsys, Cruz Roja, Seur, PSA Citroën-Peugeot, Banco Sabadell, etc.

**QUINTANA, Felipe:** [EDEM] Profesor de Escuelas de Negocio y Consultor. Ingeniero Industrial. Executive MBA. Más de 15 años de experiencia en empresas multinacionales (Grupo LVMH y Bosch). Ponente desde el año 2004, donde imparte materias como *Customer Experience Management*, Dirección de Operaciones, Gestión de la Cadena de Suministro, *Mass Customization* y *Lean Thinking*. Consultor de Customer Experience y *Lean Thinking* para MDS (Marketing de Servicios) .

**CARNICER, David:** [EDEM] Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación. *Research Scholar* (Harvard University y University of Birmingham). Máster en Dirección de Comercio Internacional. Máster en Dirección y Gestión de Empresas. Doctor en Filosofía del Derecho, Moral y Política. Diploma universitario de Gestor de Proyectos internacionales de I+D+I. Doctorando en Dirección de Empresas. Fase Tesis Doctoral. KONTEX ESPAÑOLA S.A. Técnico de Comercio Exterior. PYMES DE SECTORES DIVERSOS. Administrador, Consejero y Propietario. Consultoría Estratégica de Internacionalización y Desarrollo Empresarial para empresas e instituciones. Autor de publicaciones y ponencias sobre Estrategia de Internacionalización.

## **DURACIÓN DEL PROGRAMA Y FECHAS DE REALIZACIÓN**

El programa tiene una duración lectiva de **170 horas** repartidas en **11 jornadas lectivas presenciales y 17 jornadas lectivas en streaming**, además del trabajo sobre la plataforma de formación on-line. Las sesiones presenciales o en streaming se realizarán los viernes de 16:30 a 20:30 horas y los sábados de 9:00 a 13:00 horas.

FECHA DE INICIO: **8 de febrero de 2019**

FECHA DE FINALIZACIÓN: **15 de junio de 2019**

Conscientes de la dificultad que entraña asistir a un programa formativo tan extenso, las sesiones lectivas presenciales 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 EDEM Escuela de Empresarios que acreditará la superación de la formación especializada en Venta Consultiva.

## **LUGAR DE REALIZACIÓN**

Las sesiones presenciales del módulo de venta consultiva se realizarán en la sede de EDEM, sita en La Marina de València, Muelle de la Aduana S/N.

<https://goo.gl/maps/ZEJrrxGfcNp>

El resto de sesiones presenciales se realizarán en las dependencias que el COIAL habiliten para tal efecto en València.

## **DERECHOS DE INSCRIPCIÓN**

El precio total del programa es de:

- 1.700 € para colegiados de cualquiera de los colegios oficiales de ingenieros agrónomos de España y para empleados de empresas Partners del Colegio.
- 2.550 € para empleados de empresas socias de AEFA.
- 3.400 € para no colegiados.
- Bonificable por FUND AE.
- 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.**

Estos cursos son subvencionables a través de FUND AE (Antigua Fundación Tripartita), para ello contamos con PSICOTEC, empresa de consultoría expertos en la Gestión de Crédito Formativa. Puedes contactar con ellos a través de su directora Vanessa Hernanz en el teléfono 963522784 o a través del mail [vhernanz@psicotec.es](mailto:vhernanz@psicotec.es)

# 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 elicitores, 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, sobretodo 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".*



Fundación Estatal  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



EDEM  
Escuela de Empresarios