



ABIERTOS AL CAMBIO

Transformando
la nueva realidad

CONGRESO CREA
REGIÓN SUDESTE





**¿Cuánto metros recorres en
30 pasos de 1 metro?**



**¿Cuánto metros recorres en
30 pasos Exponenciales?**



26 vueltas al mundo

1-Contexto LABORAL

2-Desafíos del AGRO

3-¿Cómo empezar nuestro propio viaje?



En los próximos años las organizaciones tendrán el 80% de su nómina de forma tercerizada

Contexto **LABORAL**



TRABAJO ON DEMAND

- Las **oportunidades** laborales **trascienden fronteras**
- Trabajo **remoto y flexible** se valora
- Menor expectativa de quedarse en un puesto, **siempre abiertos** a escuchar nuevas posibilidades.

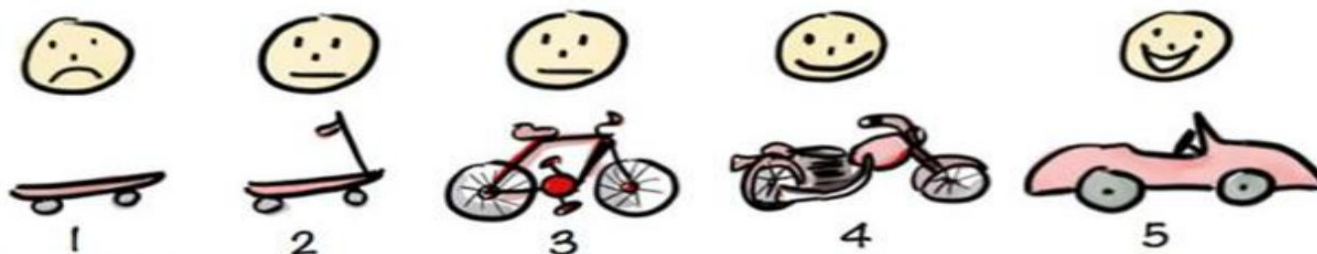


Eficiencia vs Agilidad

No de esta manera



¡Si de esta!



¿Más Tecnología Y más Humano?



DESAFIOS DEL AGRO



Centro de AGRONEGOCIOS y ALIMENTOS

La **percepción** de los jóvenes universitarios sobre el agro / agroindustria como sector empleador



UNIVERSIDAD
AUSTRAL



Bayer



CIARA
Cámara de la Industria Aceitera
de la República Argentina



FUNDACIÓN

Bolsa de Cereales
de Córdoba

FunPEL
Fundación para la Promoción y el Desarrollo
de la Cadena Láctea Argentina

VALLEY

Socios estratégicos

Aapresid



CREA



CONGRESO CREA
REGIÓN SUDESTE

CREA

Nuestro sector - ¿Qué ALEJA?

- Percepción **controversial** sobre el cuidado del **M. Ambiente** y la Sustentabilidad.
- **Baja presencia mental** como potencial empleador, Especificidad: “necesitan gente que sepa del sector”
- ¿Implicaría vivir en el campo? o viajes?
- Tradicionalismo, atraso...

Nuestro sector - ¿Qué ATRAE?

- **Es percibido como estratégico y rentable**, que no para, que sigue creciendo
- En el **imaginario** se cree que el **salario es muy competitivo..**

6 CLAVES para atraer

1. Cuidado del ambiente y sustentabilidad
2. Mayor atractivo cuando se habla de Agroindustria. (Alimentos y Energía)
3. Dinámico: Mostrar tecnologías y avances de valor agregado
4. Más profesionalizado, necesitamos NUEVOS TALENTOS
5. Colaboración, vínculos
6. Salarios- ¿Podemos ser competitivos?

Nuestra oportunidad como sector..

GENERAR la gestión del clima

DEFINIR nuestra Cultura

- Dar claridad en el norte de la empresa, roles, objetivos.
- Mejorar Feedback, desempeño.
- Generar un plan de desarrollo



PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué ofrecemos para hacer atractiva a nuestras empresas?
- ¿Cómo sorteamos las incomodidades?
- ¿Qué están haciendo otros?



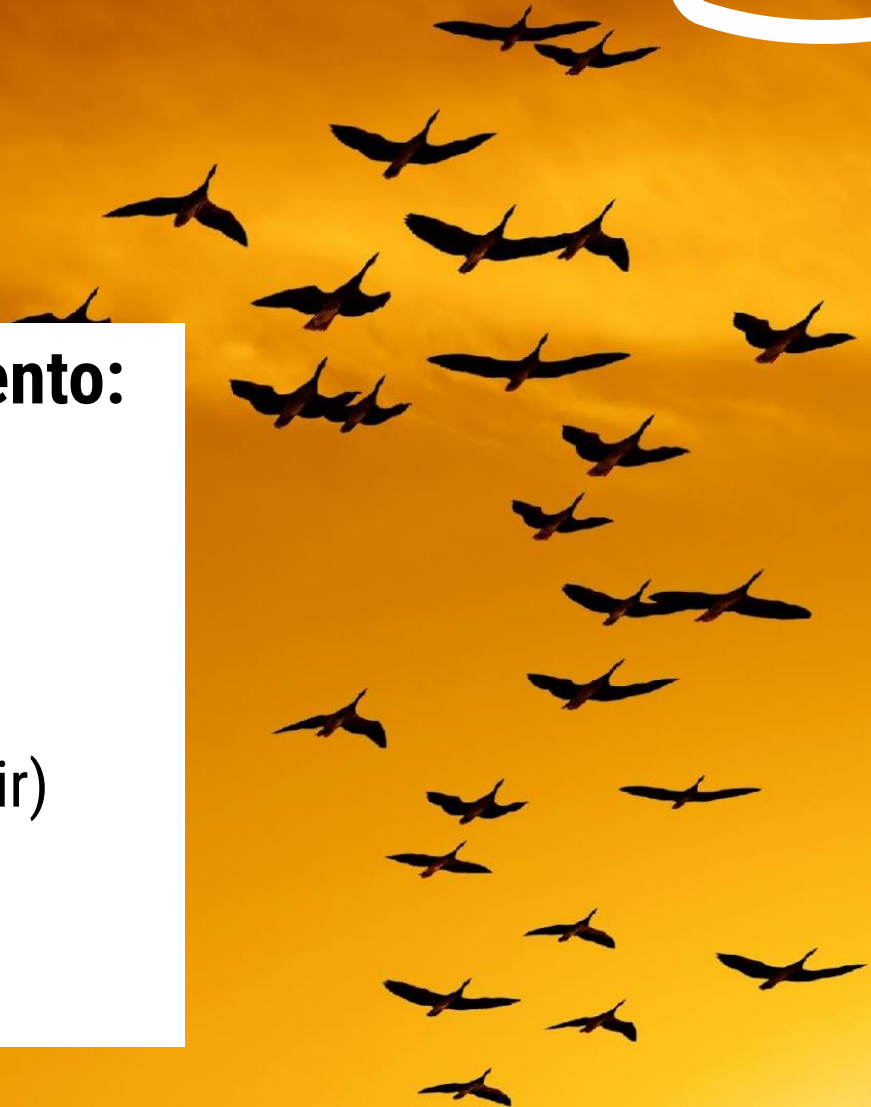
¿Cómo empezar nuestro propio viaje?



• **SER – HACER – TENER**

CLAVES Generar EQUIPOS Alto Rendimiento: Marcial Losada

- Servicio (Otro y YO)
- Escucha, la pregunta (Indagar o Persuadir)
- Reconocimiento (Positivo vs Negativo)



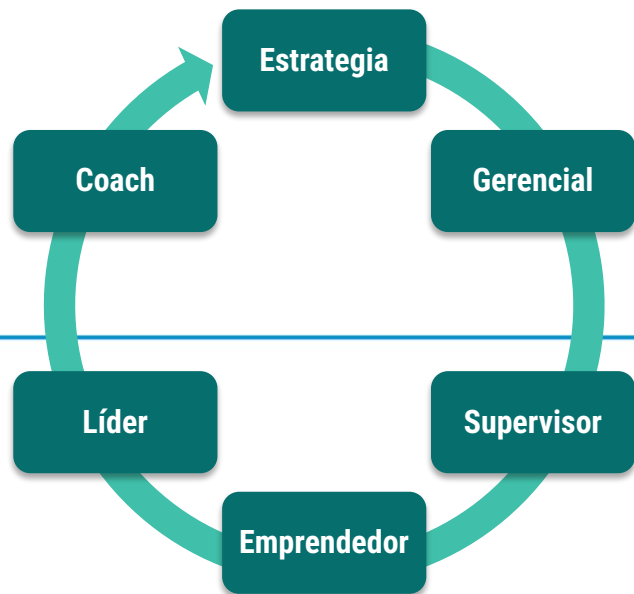
Conocerme



- Enfoque al Cliente
- Comunicación
- Liderazgo
- Influencia



- Planificación
- Resolución de problemas
- Habilidad Operativa



¿Cuáles son mis fortalezas, dónde agrego valor?

- ¿Qué debería estar haciendo que no hago?
- ¿Qué de lo que hago debería dejar de hacer?



CONGRESO CREA
REGIÓN SUDESTE



El Salto del Dueño: ¿Cómo crezco?

Eliminar

Automatizar

Delegar/ Tercerizar

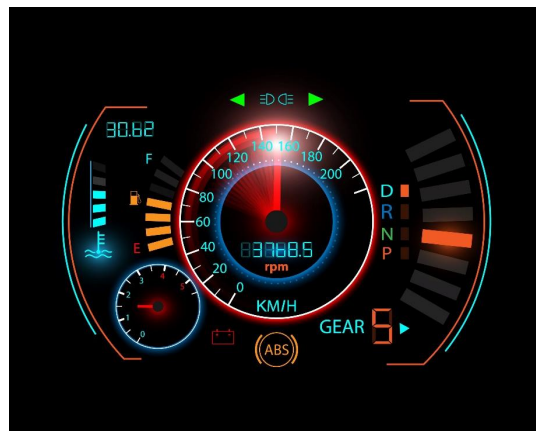


CONGRESO CREA
REGIÓN SUDESTE



¿Cómo ser el mejor DT?

- **SER – HACER – TENER**
 - Enfocarse + en **Procesos y Sistemas** que en objetivos y metas



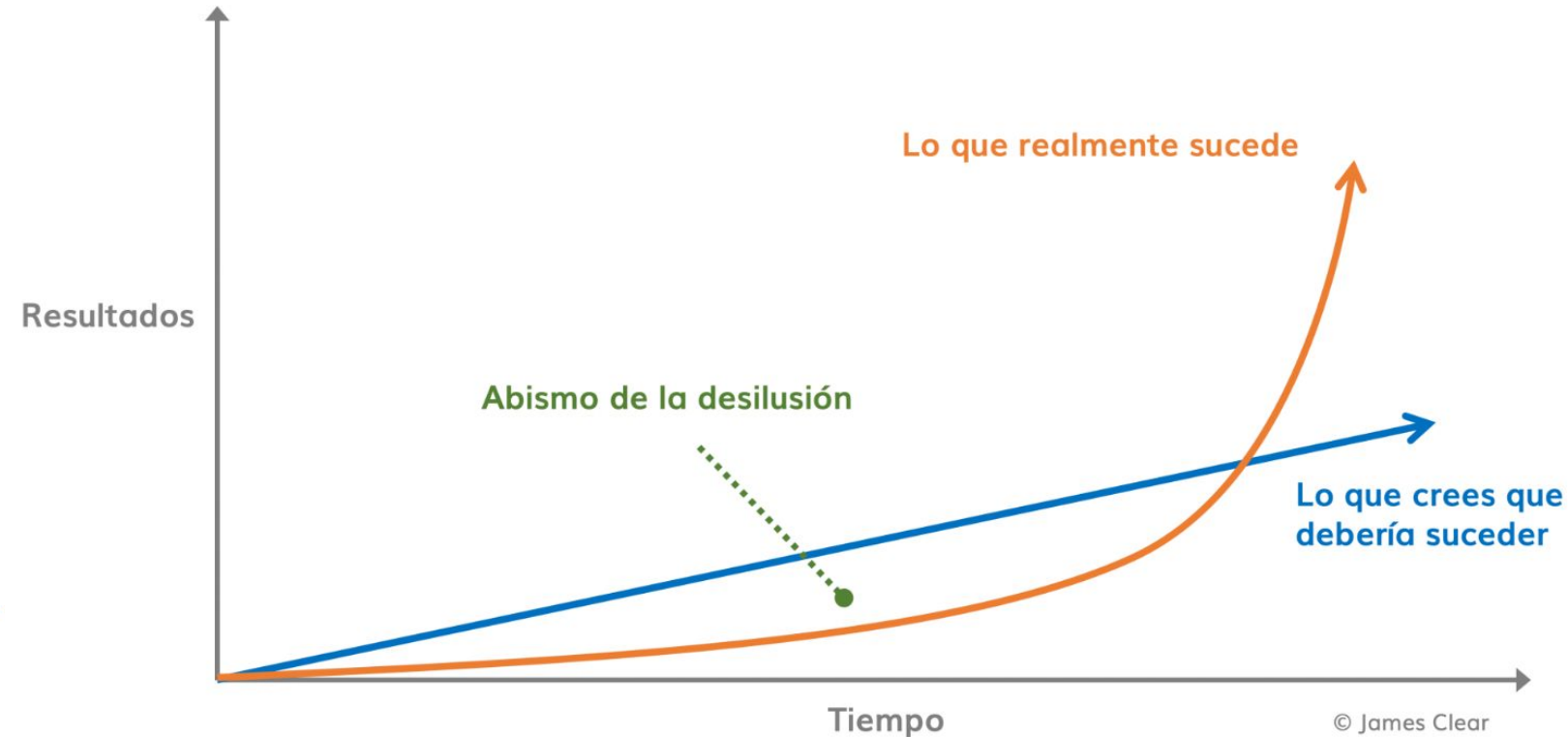
CONGRESO CREA
REGIÓN SUDESTE



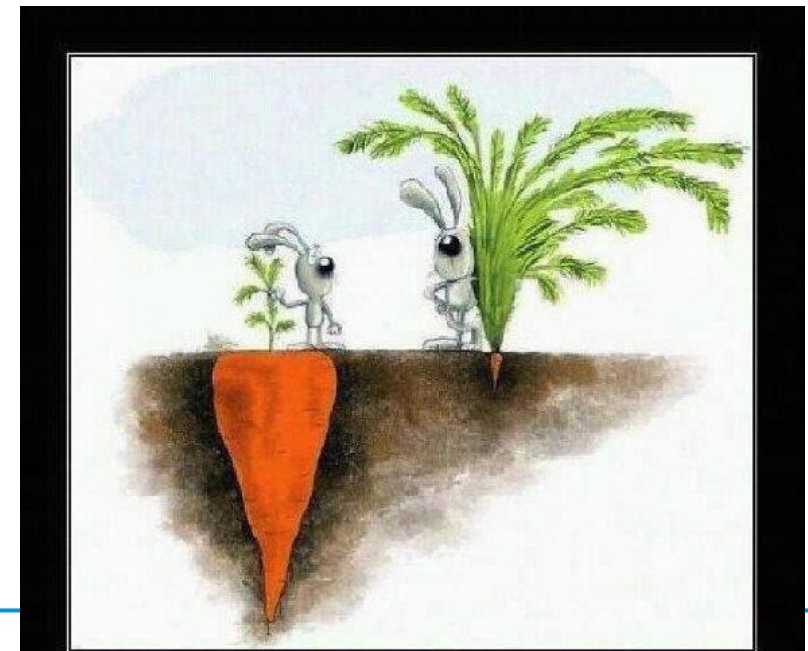
Todos queremos Resultados pero..

Las personas no deciden su futuro, deciden sus hábitos y **sus hábitos son los que deciden su futuro.**

LA MESETA DE POTENCIAL LATENTE



© James Clear



El ÉXITO no es siempre
lo que VEMOS

1-Contexto LABORAL

2-Desafíos del AGRO

3-¿Cómo empezar nuestro propio viaje?



El desafío más Grande que enfrentamos



En el pasado, los trabajos tenían que ver con los músculos,

ahora se tratan del cerebro

**pero en el futuro se
tratarán del corazón –**

Minouche Shafik, directora de la London School of Economics

