TIPO DE INFORME

CARGO: Comprador Sr

SECTOR: Punto Mayorista

BENSON, Tomas

Informe realizado a pedido de WAL- MART ARGENTINA SRL

ARGENTINA

Febrero de 2020

LEGAL DISCLAIMER – AVISO LEGAL

El presente es respuesta a vuestra solicitud. Junto con el Portal InquiroVitae.com, FIDELITAS facilita a los Usuarios el acceso y la utilización de diversos servicios y contenidos, gestionando una base de datos de personas demandantes de empleo que voluntariamente deseen formar parte de la misma y suministren sus datos a este fin, puestos a disposición de los Usuarios por FIDELITAS, por terceros usuarios del Portal y/o por terceros proveedores de servicios y contenidos, así como cualquier otro producto, servicio o contenido accesible a través del Portal. La solicitud, recepción, lectura, y archivo, del presente informe se encuentra alcanzado por las Condiciones Generales de Uso, Consentimiento, y Confidencialidad aceptadas al momento de realizada el pedido. Ninguna información vertida en estos informes constituye una opinión, sino que es el resultado consistir la información cedida por el postulante frente a los terceros que él mismo indica, o bien fuentes oficiales de acceso público. Ningún informe deberá considerarse completo y verificados sus datos, salvo aquellos que indiquen expresa y claramente el título de "Versión Definitiva" en el encabezado del mismo. Fidelitas S.A. no se responsabiliza por la calidad de los datos aportados por el postulante, quien voluntariamente cede su información para que ésta sea verificada, ni la obtenida como respuesta a esos intentos de verificación. En todos los casos se dispone de la fuente original de cada dato donde deberán ser dirigidos los reclamos que pudieren tener lugar. FIDELITAS. S.A. es titular de la base de datos registrada ante la Dirección Nacional de Protección de Datos Personales, y tanto el cedente de la información, como así también el destinatario del presente informe deberán atenerse a la Ley Nº 25.326 de HABEAS DATA. Tanto el usuario receptor del presente como el postulante que cede sus datos son conscientes de y aceptan voluntariamente que el uso del Portal, de los Servicios y de los Contenidos, bajo su propia, única y exclusiva responsabilidad. Toda la información aquí vertida es de carácter confidencial y el receptor deberá arbitrar, bajo su propia responsabilidad, todos los medios a su alcance para que la misma no sea difundida por ningún medio, ya sea manual, impreso, o electrónico. FIDELITAS trata tus Datos Personales con carácter de confidencial. Por lo tanto, no venderá, alquilará o compartirá los Datos Personales excepto en las formas establecidas en estas políticas. Puede suceder que en virtud de órdenes judiciales, o de regulaciones legales, nos veamos compelidos a revelar información a las autoridades o terceras partes bajo ciertas circunstancias, o bien en casos que terceras partes puedan interceptar o acceder a cierta información o transmisiones de datos en cuyo caso FIDELITAS no responderá por la información que sea revelada.

Inquirovitae

INFORME POR CUENTA Y ORDEN DE:

WAL-MART Argentina SRL

BENSON, Tomas



Cargo: Comprador Sr Sector: Punto Mayorista REF: Comprador

Solicitada por: Pilar Castrovidela Fecha: 10/02/2020

Resumen Ejecutivo

Perfil Académico	Perfil Profesional/Laboral
Ok	**Ok**
Antecedentes Legales/Fiscales	Global Risk Compliance
Ok	**Ok**
Información de Prensa	
Ok	

Perfil Académico: Validado con la entidad

Perfil Profesional / Laboral: Se obtuvieron referencias laborales

Antecedentes: Sin eventos negativos

Compliance y Prensa: Sin observaciones

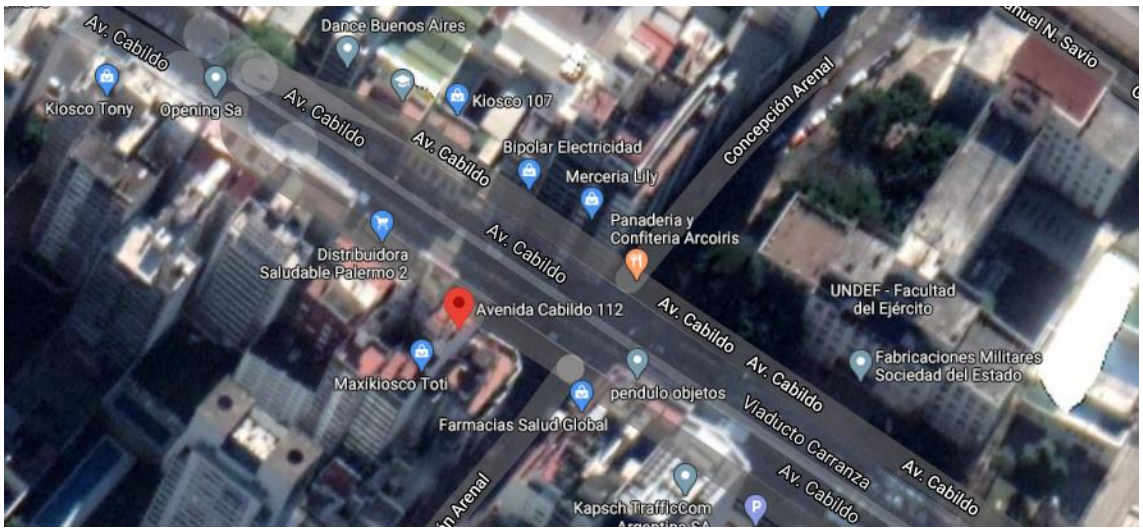
Datos Personales

Apellido y Nombre:	**BENSON, Tomas**	
CUIL: Pasaporte:	20266908416 AAF117147	✓
Fecha de Nacimiento:	28/06/1978	✓
Teléfono Fijo: Teléfono Móvil:	47754479 +54 9 1134998928	
E-mail:	tomasbenson@gmail.com totoben@hotmail.com	
Estado Civil:	casado	
Cónyuge:	María Jimena Rosales - DNI: 25683221	
Domicilio:	Av. Cabildo 112, Piso:1 Dpto. B (1426). Ciudad Autónoma De Buenos Aires.	✓









Confirmación del Perfil Académico

Universidad	Universidad Católica Argentina Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Título Obtenido	Lic. En Administración De Empresas
Período Cursado	04/1996 al 03/2003
Estado de Carrera	Finalizada
Observaciones	Verificado



REPUBLICA ARGENTINA

PONTIFICIA
UNIVERSIDAD CATOLICA ARGENTINA
SANTA MARIA DE LOS BUENOS AIRES

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

TOMAS BENSON

nacido en la ciudad de Buenos Aires -D.N.I. 26.690.841-, ha completado el correspondiente plan de estudios el 19 de agosto de 2003. Por ello, de acuerdo con las atribuciones que nos reconoce la ley 24.521 le expedimos el título de

Licenciado en Administración de Empresas

Dado en Buenos Aires, a 3 días de diciembre del Año del Señor 2003.

DECANO

RECTOR

SECRETARIO DE LA FACULTAD

SECRETARIO DE LA UNIVERSIDAD

FIRMA DEL INTERESADO

Universidad	Universidad Católica Argentina Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Título Obtenido	Contador Publico
Período Cursado	04/1996 al 12/2006
Estado de Carrera	Finalizada
Observaciones	Verificado



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD CATOLICA ARGENTINA
SANTA MARIA DE LOS BUENOS AIRES

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

TOMAS BENSON

nacido en la ciudad de Buenos Aires -D.N.I. 26.690.841-, ha completado el correspondiente plan de estudios el 21 de diciembre de 2006. Por ello, de acuerdo con las atribuciones que nos reconoce la ley 24.521 le expedimos el título de

Contador Público

Dado en Buenos Aires, a 11 días de octubre del Año del Señor 2007.

SECRETARIO DE LA FACULTAD

FIRMA DEL INTERESADO

RECTOR

SECRETARIO DE LA UNIVERSIDAD

Entidad Educativa	Instituto Privado San Pablo
Título Obtenido	Bachiller
Período Cursado	03/1991 al 03/1996
Estado de Carrera	Finalizada
Observaciones	



REPUBLICA ARGENTINA

N° 00012063 AÑO 1995

MUNICIPALIDAD DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES
SECRETARIA DE EDUCACION

ESTABLECIMIENTO Instituto Privado "San Pablo" A-393 D.E.N°1

POR CUANTO

-Tomás BENSON-

D.N.I. Nº 26.690.841 C.I. Nº _____ POLICIA _____

NACIDO EL 28 DE junio DE 1978 EN Buenos Aires (C.F.)

HA TERMINADO EL 08 DE marzo DE 1996 LOS ESTUDIOS DEL PLAN DE Bachillerato

APROBADO POR D.6680/56

TITULO Bachiller

CERTIFICADO _____

LIBRO MATRIZ Nº V FOLIO Nº 155

EN BUENOS AIRES, CAPITAL FEDERAL, EL 26 DEL MES DE marzo DE 1996

SIN RASPADURAS NI ENMIENDAS

Ana María Rodiño
SECRETARIO

VICEDIRECTOR / VICERRECTOR

Angel B. Armelin
DIRECTOR / RECTOR

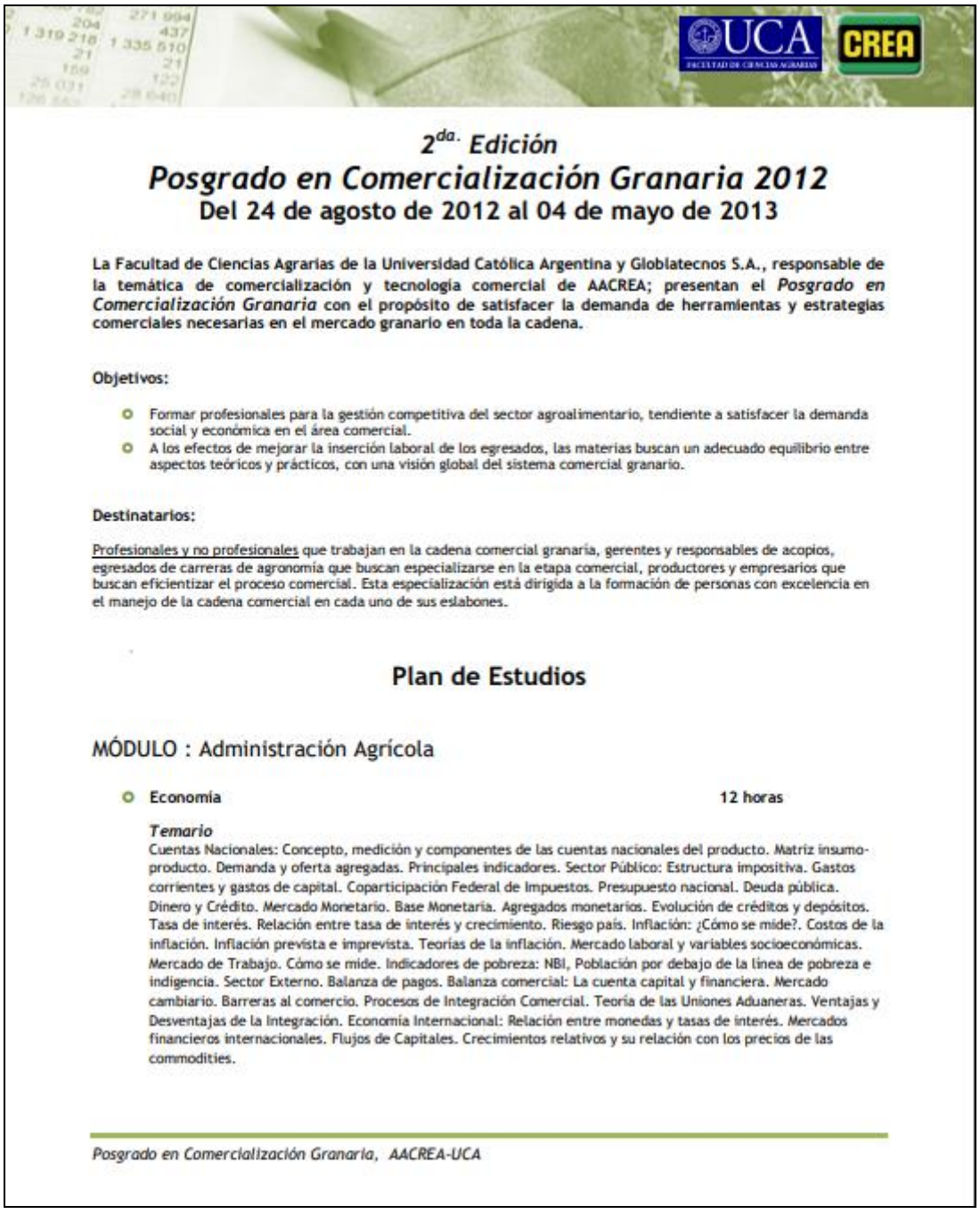
TITULAR

PARA USO CEREMONIAL

CASA DE MONEDA

CURSOS

N°	Institución	Título del curso	Fecha
1	UCA - Ciencias Agrarias	Posgrado en Comercialización Granaría	14/08/2012
2	UBA - Ciencias Económicas	Programa Avanzado de Marketing Corporativo	27/10/2009



2da. Edición

Posgrado en Comercialización Granaria 2012

Del 24 de agosto de 2012 al 04 de mayo de 2013

La Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Católica Argentina y Globlatecnos S.A., responsable de la temática de comercialización y tecnología comercial de AACREA; presentan el *Posgrado en Comercialización Granaria* con el propósito de satisfacer la demanda de herramientas y estrategias comerciales necesarias en el mercado granario en toda la cadena.

Objetivos:

- Formar profesionales para la gestión competitiva del sector agroalimentario, tendiente a satisfacer la demanda social y económica en el área comercial.
- A los efectos de mejorar la inserción laboral de los egresados, las materias buscan un adecuado equilibrio entre aspectos teóricos y prácticos, con una visión global del sistema comercial granario.

Destinatarios:

Profesionales y no profesionales que trabajan en la cadena comercial granaría, gerentes y responsables de acopios, egresados de carreras de agronomía que buscan especializarse en la etapa comercial, productores y empresarios que buscan eficientizar el proceso comercial. Esta especialización está dirigida a la formación de personas con excelencia en el manejo de la cadena comercial en cada uno de sus eslabones.

Plan de Estudios

MÓDULO : Administración Agrícola

- **Economía** **12 horas**

Temario

Cuentas Nacionales: Concepto, medición y componentes de las cuentas nacionales del producto. Matriz insumo-producto. Demanda y oferta agregadas. Principales indicadores. Sector Público: Estructura impositiva. Gastos corrientes y gastos de capital. Coparticipación Federal de Impuestos. Presupuesto nacional. Deuda pública. Dinero y Crédito. Mercado Monetario. Base Monetaria. Agregados monetarios. Evolución de créditos y depósitos. Tasa de interés. Relación entre tasa de interés y crecimiento. Riesgo país. Inflación: ¿Cómo se mide?. Costos de la inflación. Inflación prevista e imprevista. Teorías de la inflación. Mercado laboral y variables socioeconómicas. Mercado de Trabajo. Cómo se mide. Indicadores de pobreza: NBI, Población por debajo de la línea de pobreza e indigencia. Sector Externo. Balanza de pagos. Balanza comercial: La cuenta capital y financiera. Mercado cambiario. Barreras al comercio. Procesos de Integración Comercial. Teoría de las Uniones Aduaneras. Ventajas y Desventajas de la Integración. Economía Internacional: Relación entre monedas y tasas de interés. Mercados financieros internacionales. Flujos de Capitales. Crecimientos relativos y su relación con los precios de las commodities.

Posgrado en Comercialización Granaria, AACREA-UCA



- **Administración agrícola** — **12 horas**

Temario

Descripción del "Mapa de la empresa". La definición de los objetivos empresarios: Visión, misión y valores de la empresa. Ciclo de vida de las empresas. La empresa familiar. La dirección de la empresa: Estructuras de gobernancia: Los dueños y la dirección. El análisis del contexto. Análisis interno y externo de la empresa. La formulación de estrategias. La táctica. La gerencia y las distintas áreas operativas: gerencia general, área administrativa, área de producción, área comercial, área financiera. El diseño organizacional. La gestión empresarial y su control. Los reportes de control según su destinatario. El eje humano de la empresa. Metodología de cálculo de resultados. Activos - Rentabilidad de los activos - Rentabilidad de los negocios agropecuarios. La cadena de valor del negocio agrícola. Definición de la "tasa objetivo" del negocio (tasa de descuento). Rentabilidad financiera de los negocios agrícolas. Fuentes y formas de financiamiento. Impactos de la financiación - Fórmula de Dupont. Determinación del máximo nivel de financiamiento del plan.

- **Análisis de riesgo y modelización** — **12 horas**

Temario

Variabilidad vs Incertidumbre. Definición de riesgo. El riesgo de los diferentes negocios. Subjetividad en las decisiones. Características de un decisor. Determinación de la tasa de descuento. Medición del Riesgo. Análisis de escenarios y Simulación Montecarlo. Impacto de las variables en el negocio. Herramientas de administración del riesgo. Administración Precios. Administración Rendimientos. Administración Financiamiento. Administración Negocio Global.

- **Mercado mundial de granos** — **12 horas**

Temario

Estructura del Mercado Internacional de Granos. Composición y Evolución del Mercado de Granos. Importancia de producción de Granos a nivel Mundial. Comparaciones relativas con el Comercio. Proyecciones de Producción y Consumo. Características de la Oferta Mundial, principales actores. Los momentos de los distintos Mercados - Estacionalidad, Clima, Tecnología. Características de la Demanda Mundial, principales actores. Diferentes tipos de consumos. Tasa de crecimiento demográfico (China - India). Análisis de los inventarios Mundiales (Stocks, Evolución de los Stocks en Principales países. Comercialización Mundial (mapa). Mercados de Referencia. Países Exportadores. Países Importadores. El comercio en relación a la producción. Consideraciones Generales sobre los Subproductos en el mercado. Subproductos de Oleaginosas: Harinas y Aceites. Países productores, consumidores, importadores y exportadores. Descripción de la industria aceitera argentina, principales características. Subproductos de Cereales: Harinas de Trigo. Países productores, consumidores, importadores y exportadores. La industria molinera en Argentina, características. Estructura de las cadenas de trigo, maíz, soja y girasol en Argentina. Oferta y demanda local de las mismas. Indicadores de Análisis Fundamental. Mercosur. Intercambio Comercial entre los miembros. Importancias del Bloque como exportador de commodities.

- **Mercados de futuros y opciones** — **12 horas**

Objetivo

Este módulo tiene como objetivo que los alumnos comprendan:

- Las características y las funciones de los mercados de futuros
- El uso de los futuros y las opciones como cobertura de precios
- El uso de los futuros y las opciones para mejorar la rentabilidad de su negocio

Contenido

- Contratos de futuros. Mercado de Futuros y Mercado Disponible.
- Funciones de los Mercado de Futuros. Mercado de Futuros en el mundo.
- Estandarización de los contratos.
- Diferencias entre futuros y forwards.
- Liquidación de un contrato de Futuro.
- Contratos de Futuros Agrícolas disponibles.
- Cobertura vendedora y compradora con futuros.
- Opciones. Definiciones. Clasificación de las Opciones.
- Cobertura vendedora y compradora con opciones.
- Conclusiones generales sobre Futuros y Opciones.
- Posiciones Sintéticos.
- La Base
- Spreads.
- Ejercicios prácticos

MÓDULO : Gestión Comercial

Gestión y estrategia comercial — 12 horas

Temario

Funcionamiento de una empresa agro. Proceso Comercial. Decisiones estratégicas, tácticas y operativas. Indicadores externos e internos. Actores externos e internos. Decisión de Venta. Estrategia Comercial. Definición de estrategia. Puntos clave. Modelos de Empresa. Definición de modelos de empresa. Variables: % alquilado, financiamiento externo. Nivel organizacional. Estructura Comercial de las Empresas. Análisis en función de los modelos de empresa. Protocolos de comercialización. Definición de protocolos y su utilidad. Descripción de la comercialización dentro de una empresa. Ejemplos. Indicadores a obtener. Tablero de Control, Definición y utilidad. Ejemplos. Indicadores a obtener. La comercialización es factor clave para ser una empresa exitosa, Cómo cuantificarlo.

Formación del precio — 8 horas

Temario

Relación Oferta - Demanda Local e Internacional de productos y derivados. Precios en los países competidores. Estacionalidad Local e Internacional. La ley de la oferta y la demanda. Oferta y demanda agrícola. Modelo de la Telaraña. Relaciones comerciales entre países: OMC, Subsidios UE (PAC), EEUU, Arancel Mercosur. Normativa de comercio, barreras arancelarias y paraarancelarias. Mercados de Referencia. Comercio Internacional - logística, Surveyor, certificaciones. Formación del precio de los exportadores argentinos. Derechos de exportación. Registro de exportaciones. Formación de precio al consumo local (molinería, consumos, etc.). Distorsión de mercado. Situación actual del mercado argentino. Precio Disponible. Formación de las Pizarras. Cómo se calcula el precio FOB, costos, impuestos, etc. Incoterms. Canales comerciales. (Función). Pases. Puertos de carga y descarga. Bases. Descripción. Empresas que compran, participación en el mercado y en la formación de los precios? Afuera y acá. Juntas de Granos. Como compra/venden, Canadá, Australia, China. Diferentes mercados mundiales. CME, MATIF, MATBA.



- **Negociación** — **12 horas**

Temario

La Negociación como Método Alternativo de Solución de diferencias. La nueva visión de la negociación. Etapas que integran el proceso negociador. Persuadir versus convencer. El poder de la negociación en la venta y en la compra. El acuerdo. Precio y oportunidad. El No Positivo. Las Negociaciones Internas (dentro de la empresa) y las Negociaciones Externas (la empresa con los terceros). Ética del Negociador.

- **Infraestructura y logística** — **8 horas**

Temario

Productores agropecuarios: Caracterización: tamaño, evolución, tendencia, situación financiera. ¿Cuáles son las variables clave de cada segmento? ¿Cómo operan? Variables de control. Acopios y cooperativas. Caracterización: distribución geográfica, capacidad instalada. Servicios que ofrece y costos. ¿Cómo integrarse hacia esa posición? Acopio propio y embolsado. Posibilidad de ganancia Vs Costos reales y ocultos. Variables de Control. Exportadores e Industrias. Caracterización de la industria y la exportación: distribución geográfica. Índice de concentración. Integración. Ventas FOB. Integración de los exportadores hacia la producción. Actores complementarios. Transportes. Camiones. Ferrocarril. Capacidad de transporte. ¿Quién lo toma? Barcos. Impacto en nuestras empresas. ¿Cuánto mejoró el precio la hidrovia? Corredores. Rol y servicios que prestan. Costos. Canjes. Cámaras arbitrales. Entregadores. Principales puertos del país.

- **Technicals del mercado granario** — **8 horas**

Temario

Introducción. Marco Conceptual. Análisis Técnico vs. Análisis Fundamental. Teoría de Dow. Hipótesis de Eficiencia de los Mercados. Fases. Gráficos: Construcción, Escalas y tipologías. Volumen, su importancia. Acumulación de datos. Conceptos Básicos de Tendencia. Definición. Direcciones. Líneas de Tendencia. Canales. Soportes y Resistencias. Definición. Características. Zonas de acumulación y distribución. Identificación. Factores psicológicos. La importancia de los números redondos. Figuras de Continuación de Tendencia: Definición. Triángulos. Banderas. Estandartes. Cuñas. Rectángulos. Figuras de Cambio de Tendencia: Definición. Hombro Cabeza Hombro. Doble Techo y Doble Piso. Triple Techo y Triple Piso. Techo y Piso Redondeado. Accidentes Técnicos. Brecha o Gap. Pull-back. Ruptura y Fuga. Isla de reversión. Medias Móviles. Concepto. Variedades (Simple, Ponderada y Logarítmica). Aplicaciones. Combinaciones. Conceptos clave para el trading. Diseño de estrategias. Indicadores y Osciladores. Concepto. Aplicación. RSI. Oscilador Estocástico. MACD. Momentum.

- **Fundamentals del mercado granario** — **12 horas**

Temario

"Fundamento" definición: Razón principal o motivo con que se pretende afianzar y asegurar algo. Mercados de competencia Perfecta - Definición y Descripción. Oferta y Demanda - Definición y descripción. Análisis Fundamental - Definición y teoría. Funciones. Commodity - ¿Qué es un commodity? Características principales. Detalle de principales commodities. Detalle de principales commodities agrícolas. FODA de países productores y consumidores de Commodities. ¿De qué depende el Valor de Mercado? Precios en Mercados Libres. Relación con el Mercado Financiero. Competitividad - Monedas. Relación de Monedas de los participantes del Mercado de commodities. Análisis e importancia del mismo. Información económica. Informes formales e informales. Privados

y públicos. Relación entre ellos y su incidencia en el Mercado. Comprensión y Análisis. Estructura del Análisis Fundamental. Funcionamiento del Rumor y la Certeza. USDA - Informe Mensual. Fondos Index y Especulativos - Definiciones, características y participación en el Mercado de Commodities Agrícolas.

- **Marketing orientado a la creación de valor** **8 horas**

Temario

Fundamentos de mercado y necesidad de cubrir demandas. En este punto buscamos comprender una nueva lógica competitiva en el marco de los agronegocios, que debe superar la simple percepción de la "oferta", para crear un puente relacional entre "oferta y demanda y viceversa". Procesos de captura de Tendencias de mercado. Hay diferentes niveles de percepción y captura de oportunidades. El nivel superior busca encontrar aquellas grandes temáticas, poco perceptibles para el común del mercado, que pueden definir lineamientos estructurales y cambios de procesos y de oportunidades en la oferta empresaria. Caso de Creación de valor. Presentaremos el "Caso Agrositio", como planteo de empresa Pyme de servicios, del mundo de los agronegocios, orientada a la información y generación de redes de conocimiento. El planteo busca mostrar aspectos que hacen a la construcción de una comunidad de intereses, apalancado en la información con el conocimiento interactivo. Procesos de innovación en la construcción de valor. Se trataran aspectos que hacen al desarrollo de mecanismo de Creatividad & innovación, y herramientas que permiten trabajar en ámbitos en donde la creatividad sea una parte importante de la cultura de las empresas. Desarrollo de Propuestas de valor (value proposition). Hoy no vendemos productos o servicios, existe una demanda más exigente, que muchas veces no tiene en claro sus necesidades, y que solo lograrán capturar quienes trabajen sobre arquitecturas de "creación de valor".

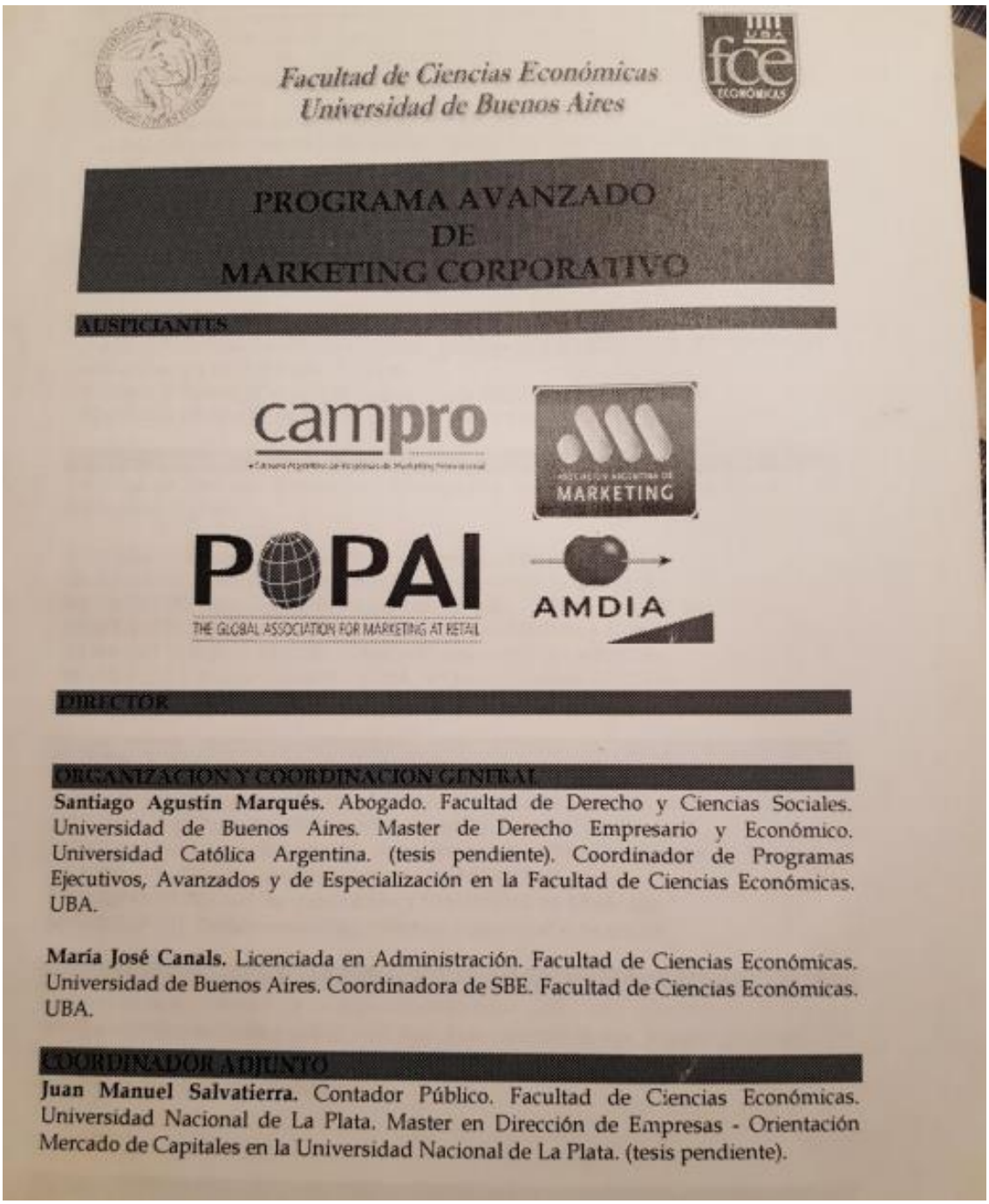
- **Seminario con especialistas** **6 horas**

Coordinadores:

Ing. P.A. Sebastián Gavaldá (Globaltecnos)
Es Ingeniero en Producción Agropecuaria, con estudios en la Universidad Católica Argentina en el año 1997. Realizó el Posgrado en Agronegocios y Alimentos en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires en el año 2000.
Responsable técnico de los Grupos de Comercialización de AACREA desde el año 2001.
Coordinador del Proyecto Tecnología Comercial, Unidad de Investigación y Desarrollo de AACREA.
Desarrolla consultoría privada de empresas agropecuarias en temas comerciales.
Casado, tres hijos.

Ing. Hugo O.Delgado (UCA)
Ingeniero agrónomo (UBA).
Posgrado "Programa avanzado en Negocios Agropecuarios" UCA
Docente de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UCA.

Responsable de extensión de Ciencias Agrarias.
Coordinador del Convenio UCA-CRA.
En el 2009 Premio BBVA Banco Francés al "Emprendedor Agropecuario" al PCDa UCA-CARBAP en la Actividad agropecuaria con Orientación Educativa. Coordinador
Ex Presidente de la Sociedad Rural de Rivadavia y ex miembro CREA.



Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

PROGRAMA AVANZADO DE MARKETING CORPORATIVO

AUSPICIANTES

campro

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE MARKETING

POPAI
THE GLOBAL ASSOCIATION FOR MARKETING AT RETAIL

AMDIA

DIRECTOR

ORGANIZACION Y COORDINACION GENERAL

Santiago Agustín Marqués. Abogado. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires. Master de Derecho Empresario y Económico. Universidad Católica Argentina. (tesis pendiente). Coordinador de Programas Ejecutivos, Avanzados y de Especialización en la Facultad de Ciencias Económicas. UBA.

María José Canals. Licenciada en Administración. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Coordinadora de SBE. Facultad de Ciencias Económicas. UBA.

COORDINADOR ADJUNTO

Juan Manuel Salvatierra. Contador Público. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de La Plata. Master en Dirección de Empresas - Orientación Mercado de Capitales en la Universidad Nacional de La Plata. (tesis pendiente).

OBJETIVOS GENERALES

El Programa está dirigido principalmente a personas con experiencia y desarrollo profesional previo en el área del marketing corporativo, o de comunicación. Igualmente puede ser de interés para personas que se desempeñan en áreas tales como calidad, compras, ventas, producción, distribución, servicio al cliente o gestión de proyectos o negocios.

El Programa tiene como objetivos generales los siguientes:

-Profundizar en la temática del Marketing Digital y los nuevos paradigmas que se plantean en el Mundo.

-Analizar casos de empresas con resultados exitosos a nivel nacional e internacional a partir del trabajo sobre la identidad e imagen corporativa de una marca.

-Profundizar en el campo de la gestión de las compras y en la planificación de las estrategias de venta y la creación del equipo.

-Profundizar en la importancia del coach y de un lider de un equipo de compras y ventas.

-Analizar estrategias de negociación en marketing.

-Analizar los últimos modelos existentes que debemos considerar a la hora de innovar en marketing y en la gestión comercial.

-Analizar al Balanced Scorecard como modelo de gestión de la estrategia

-Abordar el estudio sobre la percepción en neuromarketing.

LUGAR

Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires - Salón de Usos Múltiples – 1° piso.

MODULO I: Martes 27/10/09 – SUM – 1° piso – 19:00 hs a 22:00 hs.
MODULO II: Jueves 29/10/09 – SUM – 1° piso – 19:00 hs a 22:00 hs.
MODULO III: Martes 3/11/09 – Aula 212 – 2° piso – 19:00 hs a 22:00 hs
MODULO IV: Martes 10/11/09 – SUM – 1° piso – 19:00 hs a 22:00 hs.
MODULO V: Jueves 19/11/09 – SUM – 1° piso – 19:00 hs a 22:00 hs.
MODULO VI: Martes 24/11/09 – SUM – 1° piso – 19:00 hs a 22:00 hs.
MODULO VII: Jueves 26/11/09 – SUM – 1° piso – 19:00 hs a 22:00 hs.

CRONOGRAMA

MODULO I: "Marketing Digital".
MODULO II: "Imagen e Identidad Corporativa de una marca. El Caso ARCOR".
MODULO III: "Branding Balanced Scorecard y Toma de Decisiones".
MODULO IV: "Venta Relacional, Negociación y Coaching de Equipos de Ventas".
MODULO V: "Comunicación Integrada de Marketing".
MODULO VI: "Claves de Innovación y Creatividad en Marketing".
MODULO VII: "Neuromarketing, Neuromanagement y Negocios".

METODOLOGIA

Es un programa avanzado y de especialización que utiliza una metodología activa que integra aspectos teóricos y prácticos. Cada clase constará de una exposición a cargo del expositor, cuya profundización deberán hacer los asistentes al programa en función de la bibliografía sugerida en cada caso.

Verificación del Perfil Profesional/Laboral

Consultado: DIA ARGENTINA SA			
Duración del Vínculo	4 años	Último puesto ocupado	Jefe de Ventas y Desarrollo Sr.
Fecha de Ingreso	11/2015	Fecha de Egreso	11/2019
Motivo de la Desvinculación	Cierre de Área	Concepto Profesional	Excelente
Reportaba a	Sebastián Nelo Mannelli Gerente de Nuevos Negocios	Referenció	Sebastián Nelo Mannelli
Observaciones	Muy buen empleado, muy aplicado y profesional con sus tareas.		

Consultado: QUICKFOOD S A			
Duración del Vínculo	2 años	Último puesto ocupado	Analista de Desarrollo de Canales
Fecha de Ingreso	02/2013	Fecha de Egreso	03/2015
Motivo de la Desvinculación	Renuncia por propia voluntad	Concepto Profesional	Muy Bueno
Reportaba a	Gabriel Echenique Gerente de Ventas de Canal Sup. Mayoristas	Referenció	Gabriel Echenique
Observaciones	Muy buen empleado, cumplidor y responsable.		

Consultado: ARCOR S A I C			
Duración del Vínculo	6 años	Último puesto ocupado	Analista de Negocios
Fecha de Ingreso	07/2005	Fecha de Egreso	05/2011
Motivo de la Desvinculación	Renuncia por su propia voluntad	Concepto Profesional	Bueno
Reportaba a	Hernán Pallotti Gerente de Cuentas Claves	Referenció	Hernán Pallotti
Observaciones			

Búsqueda de Antecedentes Legales/Fiscales

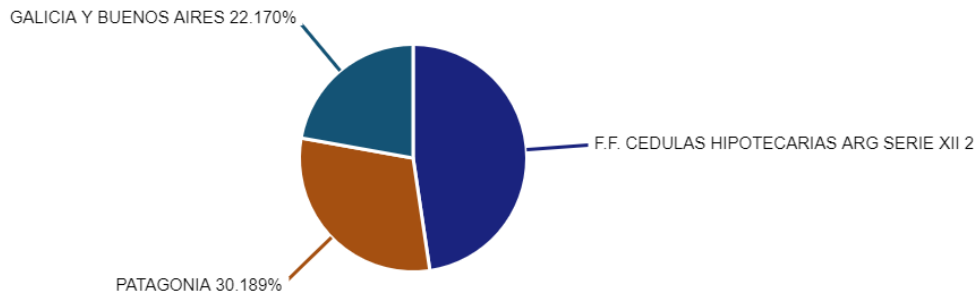
Años		< 1	1 - 2	2 - 5	Primera	Última
Inhabilitaciones		NO REGISTRA				
Antecedentes Judiciales (Demandado)	Concursos y Quiebras	NO REGISTRA				
	Pedidos de Quiebra / Juicios Ejecutivos	NO REGISTRA				
	Otros Juicios Comerciales	NO REGISTRA				
Incumplimientos Fiscales/Impositivos		NO REGISTRA				
Endeudamiento B.C.R.A.	Situación 1	3				
	Situación 2	NO REGISTRA				
	Situación 3	NO REGISTRA				
	Situación 4	NO REGISTRA				
	Situación 5-6	NO REGISTRA				
Morosidad Financiera/Comercial		NO REGISTRA				
Endeudamiento Ex-Entidades		NO REGISTRA				
Cheques Rechazados		NO REGISTRA				
Impuestos ARBA		NO REGISTRA				
TOTAL DE EVENTOS		**3**				

Denominación del deudor[1]	Entidad[2]	Periodo[3]	Situación[4]	Monto[5]	Días de atraso[6]	Observaciones[7]
BENSON TOMAS	F.F. CÉDULAS HIPOTECARIAS ARG SERIE XII 2010-1	12/19	1	101	N/A	-
BENSON TOMAS	BANCO PATAGONIA S.A.	12/19	1	64	N/A	-
BENSON TOMAS	BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.U.	12/19	1	47	N/A	-

CHEQUES RECHAZADOS

No se registran Cheques Rechazados.

CENTRAL DE DEUDORES



Banco	01/2018	02/2018	03/2018	04/2018	05/2018	06/2018	07/2018	08/2018
GALICIA Y BUENOS AIRES								
PATAGONIA	4,00	4,00	11,00	25,00	21,00	20,00	23,00	16,00
F.F. CEDULAS HIPOTECARIAS ARG SERIE XII 2010I1	125,00	124,00	122,00		120,00	119,00	118,00	117,00
TOTAL PERIODO	**129,00**	**128,00**	**133,00**	**25,00**	**141,00**	**139,00**	**141,00**	**133,00**

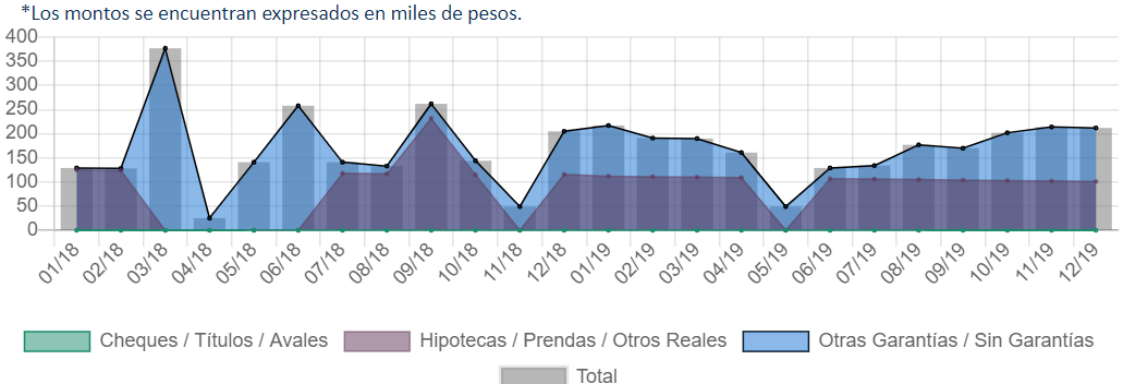
Banco	09/2018	10/2018	11/2018	12/2018	01/2019	02/2019	03/2019	04/2019
GALICIA Y BUENOS AIRES								
PATAGONIA	15,00	29,00	49,00	89,00	105,00	80,00	80,00	52,00
F.F. CEDULAS HIPOTECARIAS ARG SERIE XII 2010I1	116,00	115,00		116,00	112,00	111,00	110,00	109,00
TOTAL PERIODO	**131,00**	**144,00**	**49,00**	**205,00**	**217,00**	**191,00**	**190,00**	**161,00**

Banco	05/2019	06/2019	07/2019	08/2019	09/2019	10/2019	11/2019	12/2019
GALICIA Y BUENOS AIRES				14,00	19,00	60,00	46,00	47,00
PATAGONIA	49,00	22,00	28,00	58,00	47,00	39,00	66,00	64,00
F.F. CEDULAS HIPOTECARIAS ARG SERIE XII 2010I1		107,00	106,00	105,00	104,00	103,00	102,00	101,00
TOTAL PERIODO	**49,00**	**129,00**	**134,00**	**177,00**	**170,00**	**202,00**	**214,00**	**212,00**

Situaciones			
1	Situación Normal	4	Con Alto Riesgo de Insolvencia (atraso de 181 a 365 días)
2	Con Riesgo Potencial (atraso de 31 a 90 días)	5	Irrecuperable (atraso de más de 365 días)
3	Con Problemas (atraso de 91 a 180 días)	6	Irrecuperable por Disposición Técnica (Morosos de ex-entidades financieras, con atraso de más de 180 días)

Garantías últimos 24 meses

*Los montos se encuentran expresados en miles de pesos.



Fuente: Banco Central De La República Argentina.

Certificación Negativa

✓	NO REGISTRA Declaraciones Juradas como Trabajador en Actividad.
✓	NO REGISTRA Liquidaciones de Asignaciones Familiares a través de SUAF
✓	NO REGISTRA Declaraciones Juradas de Provincia no adherida al SIPA.
✗	**REGISTRA Transferencia como Autónomo o Monotributista.**
✓	NO REGISTRA Transferencia como Trabajador/a de Casas Particulares.
✓	NO REGISTRA Asignación por Maternidad para Trabajadora de Casa Particulares
✓	NO REGISTRA Prestación por Desempleo.
✓	NO REGISTRA Liquidaciones de Plan Social o Programa de Empleo.
✓	NO REGISTRA Prestación Previsional.
✓	NO REGISTRA Prestación Previsional de Provincia no adherida al SIPA.
✓	NO REGISTRA Iniciación de Prestación Previsional Nacional.
✗	**REGISTRA Afiliación en Obra Social vigente.**
✓	NO REGISTRA Asignación familiar jubilados y pensionados – madres decreto N°614/13
✓	NO REGISTRA Liquidaciones de Asignación Universal por Hijo y/o Embarazo.
✓	NO REGISTRA Liquidaciones de PROG.R.ES.AR.
✓	NO REGISTRA No se encuentra informado por el Ministerio de Desarrollo Social como Monotributista Social.
✓	NO REGISTRA Pensión NO contributiva otorgada por el ministerio de desarrollo social
✓	NO REGISTRA Iniciación de Pensión NO contributiva otorgada por el ministerio de desarrollo social

Datos Fiscales

CUIT empleador:	30-68584975-1
Situación de revista:	Relación de Dependencia
DATOS OBRA SOCIAL	
Código:	406
Denominación:	OBRA SOCIAL DEL PERSONAL DEL ORGANISMO DE CONTROL EXTERNO

Información suministrada por la Administración Nacional de la Seguridad Social. La consulta puede reflejar una situación de hasta 90 días de antigüedad.

Investigación de Global Risk Compliance

BACKGROUND CHECK CERTIFICATE

Areas Checked: Worldwide politicians and government controlled entities, Patriot Act / OFAC database, SEC Reg D 506(d) Bad Actor Compliance, Profiles of persons who hold political office or activities, also their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations, multiple sources of press information and internet research. False positives may exist since searches in international databases are carried out by first and last names, and not by tax ID or nationality.

DATO CONSULTADO:	BENSON, Tomas

NO SE HALLARON COINCIDENCIAS

OBSERVACIONES:	-

BACKGROUND CHECK CERTIFICATE

Areas Checked: Worldwide politicians and government controlled entities, Patriot Act / OFAC database, SEC Reg D 506(d) Bad Actor Compliance, Profiles of persons who hold political office or activities, also their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations, multiple sources of press information and internet research. False positives may exist since searches in international databases are carried out by first and last names, and not by tax ID or nationality.

DATO CONSULTADO:	ROSALES, María Jimena

NO SE HALLARON COINCIDENCIAS

OBSERVACIONES:	

Información de Prensa

No se detectó información.