

PROGRAMA AVANZADO

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS

1º Edición

AUSPICIANTES



100% ONLINE

a través del Campus Virtual de UMSA



Del 7 de Septiembre al 10 de Noviembre 2023

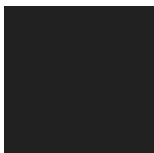
Jueves y Viernes de 17 a 20 hs. (Arg)



Dirigido a:

Productores, técnicos, profesionales y estudiantes con conocimientos avanzados, nuevos productores; así como aquellos integrantes de servicios y participantes de la cadena agroindustrial que deseen ampliar y actualizar sus conocimientos para el mejor resultado de su actividad.

Escaneá el QR
para + INFO



www.umsa.edu.ar



inscripciones@umsa.edu.ar

UMSA junto a un destacado cuerpo de docentes presenta la NUEVA propuesta online 2023 con una visión 360 con avanzados y actuales contenidos académicos. Donde aplicaremos nuevas herramientas necesarias para la mejora continua como así también las mejores alternativas, optimizar los procesos, gestionar eficientemente la administración, la producción, manejo y cadena comercial granaria dentro y fuera de la empresa agropecuaria. Brindaremos herramientas prácticas para aplicar a la empresa donde muchas veces es descuidado tal concepto.

► Plan de estudios



Análisis del riesgo de los negocios

- Rentabilidad de los distintos negocios. Qué puede esperarse de ellos
- Definición de los objetivos y del perfil de riesgo de la empresa
- Armado del portfolio alineado a los objetivos y al perfil de riesgo

Metodología: Trabajaremos en salas grupales para poder poner en práctica dichos objetivo prácticos.

Docente: Juan Marcos Olivero Vila

Los impuestos agropecuarios, la administración con eje en la gestión

- Breve resumen de los Impuestos que aplican sobre el sector. Efectos de los mismos e impacto
- Como advertir los puntos claves de control en cada impuesto
- Conceptos para una adecuada planificación fiscal. Técnicas de trabajo
- Herramientas de planificación fiscal posibles de utilizarse
- Los impuestos y el enfoque de una Administración con eje en la gestión para toma de decisiones

Docente: Juan Martín Bartolomé



Negociación Avanzada I y II

► En este módulo revisaremos y refinaremos las técnicas que cooperan a la creación de valor dentro de un proceso negociador, potenciaremos habilidades para construir acuerdos, optimizaremos la comunicación del proceso negociador, adaptaremos el estilo negociador, para desafiar como integrante de la empresa los problemas e inconvenientes, que se presenten, de manera eficaz y profesional.

Metodología: La incorporación de los principios del arte de la negociación se llevará a cabo mediante la implementación del Método del Caso. Las actividades serán teórico-prácticas e incluirán tareas individuales y grupales bajo la metodología del trabajo en equipo. A esos efectos se utilizarán las siguientes herramientas didácticas: 1) Técnica de análisis de casos 2) Técnicas de role-playing y 3) Técnicas de dramatización.

Docente: Silvana Cerini

Marketing Agropecuario

► Si bien el MKT se lo analiza desde la mirada de las 4P, en esta oportunidad desarrollamos este espacio para trabajar en el mkt desde el punto de vista de manejo de la información en la empresa. Entender como esto son los pilares del mkt personal y empresarial.

Docente: Flabio Bruno

Fundamentos y Herramientas del Mercado Avanzado

► Para entender los movimientos de precios es clave analizar quienes son los actores claves para cada uno de los productos y su incidencia en el mercado. Se focalizará en las variables de oferta y demanda que mueven el mercado, profundizando en los fundamentos que hacen al movimiento de precios del mercado desde su principal causa. Para entender de base el porqué de la importancia de cada país en función de cada grano.

Docente: Carlos Pouiller

Comunicación eficiente en los equipos de trabajo

► En esta materia, en formato taller, se trabajarán herramientas para roles de liderazgo y para la comunicación dentro de un equipo en sí. Comunicación asertiva, escucha activa, conversaciones difíciles y la comunicación como base para que las cosas pasen.

Docente: Nora Sassot

Futuros y Opciones Avanzado I y II

- ▶ Nivel 1: Se validará, a través de la práctica, el conocimiento y la utilización de las opciones simples como put y call tanto en la compra como en la venta de las mismas. Se capacitará en herramientas combinadas donde se utilicen put y call, se realicen call spread y put spread. También herramientas ligadas al Mercado Internacional como Basis y las por fuera del Mercado. Buscando ser todas analizadas, puestas en práctica a través de casos reales y haciendo foco en la operación. Se brindará las fuentes de información necesarias para poder seguir las herramientas vistas de manera particular.
- ▶ Nivel 2: Conocer la operatoria en los Mercados internacionales CME (Chicago) y BRF (Brasil). Profundizar en el análisis de las herramientas, entender y poner en práctica la utilización de todas las herramientas del Mercado. Modalidades habituales de comercialización: operaciones de entrega diferida, a fijar precio, de canje, etc. Nueva modalidad a fijar precios por ROFEX.

Docente: *Catalina Ferrari*

Gestión por Procesos

- ▶ Abordar los conocimientos y habilidades necesarias para comprender, diseñar, implementar y mejorar los procesos organizacionales de una empresa agropecuaria en todas sus áreas. Desde los fundamentos, el modelado y el diseño y mejora continua sobre los circuitos claves de la estructura.

Docente: *Rosario Azaro*

Economía Agropecuaria

- ▶ Aplicación práctica de las principales variables de Micro y Macroeconomía local e internacional para la toma de decisiones. Acompañando con conceptos claves de finanzas para tener un enfoque integral en los negocios del sector.

Docente: *Adriano Mandolesi*



Tipos de negocios y circuitos comerciales

- ▶ Profundizar en la infraestructura y los diferentes transportes del comercio granario en nuestro país. El comercio de granos en el Bloque Mercosur. Las etapas de la comercialización y sus principales jugadores del lado de la compra: acopios, cooperativas y corretaje.
- ▶ Además, el back office del negocio incluyendo: la registración del negocio y del contrato, las normas de facturación y liquidación específicas, las normas y documentación de traslado de granos y el proceso de entrega/recepción y descarga de la mercadería.
- ▶ El arbitraje en el comercio de granos y las funciones de las cámaras arbitrales. Las Cámaras Arbitrales y la calidad en el comercio de granos. Métodos de muestreo. Estándares de calidad comercial.

Docente: Lorena D'Angelo

Canjes en el Circuito Comercial

- ▶ Buscará que conozcan el funcionamiento de la herramienta de canjes como mecanismo de financiación. El análisis contempla tanto la mirada desde el lado del canjeador como del productor. Distintos tipos de canjes, su tratamiento fiscal y los requisitos en materia de registros y matrículas para su operatoria. Novedades sobre SISA: desarrollo del Sistema Simplificado Agrícola, normativa aplicable, sujetos obligados y los distintos regímenes de información productiva (IP1, IP2, IP3, IP4, IP5).

Docente: Juan Martín Bartolomé

Control de Liquidaciones

- ▶ Todas las formalidades administrativas relativas al circuito de comercialización de granos y análisis de normas de calidad con aplicación práctica, haciendo foco en los cultivos de gruesa. Circuito de comercialización de granos. Herramientas para aplicar procesos de control y análisis.

Docente: José Ignacio Mondino

Indicadores de gestión para la empresa agropecuaria

- ▶ Comprender la importancia de los indicadores como herramienta de gestión en la evaluación del desempeño del negocio, y su necesidad como punto de partida para la identificación de problemas y la toma de decisiones para la mejora continua en empresas agropecuarias.

Docente: Diego Curat

Análisis de un caso real de una empresa agropecuaria

► Comprender a través de la interpretación del análisis de una empresa agropecuaria real todas las aristas del negocio y cómo la coyuntura influye en la toma de decisiones del productor/empresario agropecuario.

Docente: *Sebastián Salvaro*

Panel de invitados con empresarios referentes del sector

► Esta instancia busca que los participantes adquieran conocimientos de las distintas aristas de las empresas agropecuarias a través de experiencias reales contadas por profesionales desarrollados en la comunidad agroindustrial.

Docente: *Matias Amorosi*

Control de Liquidaciones

► Todas las formalidades administrativas relativas al circuito de comercialización de granos y análisis de normas de calidad con aplicación práctica, haciendo foco en los cultivos de gruesa. Circuito de comercialización de granos. Herramientas para aplicar procesos de control y análisis.

Docente: *José Ignacio Mondino*

SEMINARIO DE CIERRE CON INVITADOS DESTACADOS

► Un espacio de intercambio con referentes y productores, con el foco puesto en escuchar e intercambiar opiniones y aprendizajes

Docente: *Ricardo Bindi (Agrositio)*

Coordinador académico:

Ing. Prod. Agrop. Matías Amorosi - AZ Group

Matías Amorosi

Socio fundador y Gerente General de AZ Group. Ingeniero en Producción Agropecuaria.

Asesor de Empresas Agropecuarias.

Coordinador de 7 grupos de comercialización en Argentina.

Directores Área de Agronegocios UMSA:

Ing. Agr. Hugo Delgado - Ing. Prod. Agrop. Gimena Delgado

Hugo O. Delgado

Ingeniero agrónomo (FAUBA)

Posgrado en "Programa avanzado en Negocios Agropecuarios" UCA

Ex Director del Área de Agronegocios de ESEADE.

EX Co-conductor del Programa "Agro dirigencia" en Agrositio

Ex Docente Facultad de Ciencias Agrarias (UCA).

Fue Coordinador del Convenio UCA-CRA en Capacitación Dirigencial.

En 2009 Premio BBVA Banco Francés al "Emprendedor Agropecuario" al mencionado Programa en la Actividad agropecuaria con Orientación Educativa.

Ex Presidente de la Sociedad Rural de Rivadavia (Bs. As.)

Ex miembro CREA de Intendente Alvear (L.P)

Gimena Delgado

Ingeniera en Producción Agropecuaria – UCA

Diplomatura en Gestión y Comercialización de Granos (ESEADE)

Profesional con amplia experiencia adquirida en la gestión, logística y planificación de las empresas agropecuarias.

Ex Directora del Área de Agronegocios de ESEADE.

Ex responsable de la Administración- Gestión General de la empresa y Responsable Área Comercial de Granos en Producciones Agrícolas Asociadas S.A. (PROAA)

Ex Responsable de la Administración General en GRUPO PROAA - Logística y Servicios Agropecuarios Integrales SRL. (LYSAI)

Ex Asistente Comercial en Ishihara Argentina S.A.- PROA

Market Research – Análisis cuantitativo-cualitativo –Pampas Group SRL

Fue Ayudante de la Cátedra de Botánica para las carreras de IPA y TUPA de la Facultad de Ciencias Agrarias - UCA

Características del Programa online

- ▶ **Horas cursadas totales:** 54 hs.
- ▶ **Modalidad:** 100 % on line
- ▶ **Horarios:** Jueves y Viernes de 17 a 20 hs.
- ▶ **Duración:** 2 ½ meses
- ▶ **Informes:**

Requisitos de evaluación y graduación

- ▶ **Certificado de asistencia:** Para aquellos que han cumplimentado el 70% de la cursada.
- ▶ **Certificado de aprobación:** El sistema de evaluación será individual, con un examen al final del curso, de acuerdo con pautas que serán previamente comunicadas.

AUSPICIANTES



Cronograma de clases

Fechas	Programa Avanzado en Comercialización de Granos II	Horas
Septiembre		
Jueves 7	Analisis del Riesgo de los Negocios: <i>Juan Marcos Olivero Vila</i>	3 *
Viernes 8	Impuestos Agrop. Administracion con Eje en Gestión: <i>J. Martín Bartolomé</i>	3 *
Jueves 14	Negociacion Avanzada I: <i>Silvana Cerini</i>	3 *
Viernes 15	Negociacion Avanzada II: <i>Silvana Cerini</i>	3 *
Jueves 21	Marketing Agropecuario: <i>Flabio Bruno</i>	3 *
Viernes 22	Fundamentos y Herramientas del Mercado Avanzado: <i>Carlos Pouiller</i>	3 *
Jueves 28	Comunicacion Eficiente en los Equipos de Trabajo: <i>Nora Sassot</i>	3
Viernes 29	Futuros y Opciones Avanzado I: <i>Catalina Ferrari</i>	3
Octubre		
Jueves 5	Futuros y Opciones Avanzado II: <i>Catalina Ferrari</i>	3
Viernes 6	Gestion por Procesos: <i>Rosario Azaro</i>	3
Jueves 19	Economia Agropecuaria: <i>Adriano Mandolesi</i>	3
Viernes 20	Tipos de Negocios y Circuitos Comerciales: <i>Lorena D'Angelo</i>	3
Jueves 26	Canjes en el Circuito Comercial: <i>Juan Martin Bartolome</i>	3
Viernes 27	Control de Liquidaciones: <i>Jose Ignacio Mondino</i>	3
Noviembre		
Jueves 2	Indicadores de Gestion para la Empresa Agropecuaria: <i>Diego Curat</i>	3
Viernes 3	Panel de Empresarios Agro de AZ: <i>Matias Amorosi</i>	3
Jueves 9	Analisis de un Caso Real de una Empresa Agropecuaria: <i>Sebastian Salvaro</i>	3 *
Viernes 10	Seminario de Cierre: <i>Ricardo Bindi</i>	3 *

* Módulos compartidos con Granos - Ganadería

54