

EDICIÓN AVANZADA

 **GESTIÓN
ESTRATÉGICA**

 **DECISIONES BASADAS
EN DATOS**

 **ANÁLISIS
DE DATOS**



Programa Avanzado en **Comercialización de Granos** - 4^o Edición

En un contexto donde los mercados cambian permanentemente y las oportunidades comerciales pueden definirse en cuestión de horas, contar con herramientas para analizar información, gestionar riesgos y diseñar estrategias comerciales resulta fundamental para mejorar los resultados de la empresa agropecuaria.



Modalidad VIRTUAL
Sincrónico y asincrónico



**Del 10 de Septiembre al
23 de Octubre de 2026**

Jueves y viernes de 17.00 a 20.00 h

Destinado a:

- **Productores, técnicos, profesionales y nuevos actores del agro**, así como a **miembros de empresas de servicios y de la cadena agroindustrial** que busquen actualizar y profundizar sus conocimientos para mejorar sus resultados.
- También está abierto a **estudiantes avanzados de tecnicaturas y carreras universitarias** —afines o no al agro— interesados en incorporar herramientas prácticas y sólidas en comercialización de granos.
- **No es requisito haber cursado la edición inicial del diploma.** Se recomienda contar con nociones básicas de comercialización granaria para un mejor aprovechamiento del contenido.





Cronograma

Días y horarios de cursada: Jueves y Viernes de 17 a 20 hs.

Duración: 2 meses - 10 de Septiembre al 23 de Octubre de 2026

El programa es 100 % online

Total: 42 horas de cursada.



Fundamentación

En un contexto donde los mercados cambian permanentemente y las oportunidades comerciales pueden definirse en cuestión de horas, contar con herramientas para analizar información, gestionar riesgos y diseñar estrategias comerciales resulta fundamental para mejorar los resultados de la empresa agropecuaria.

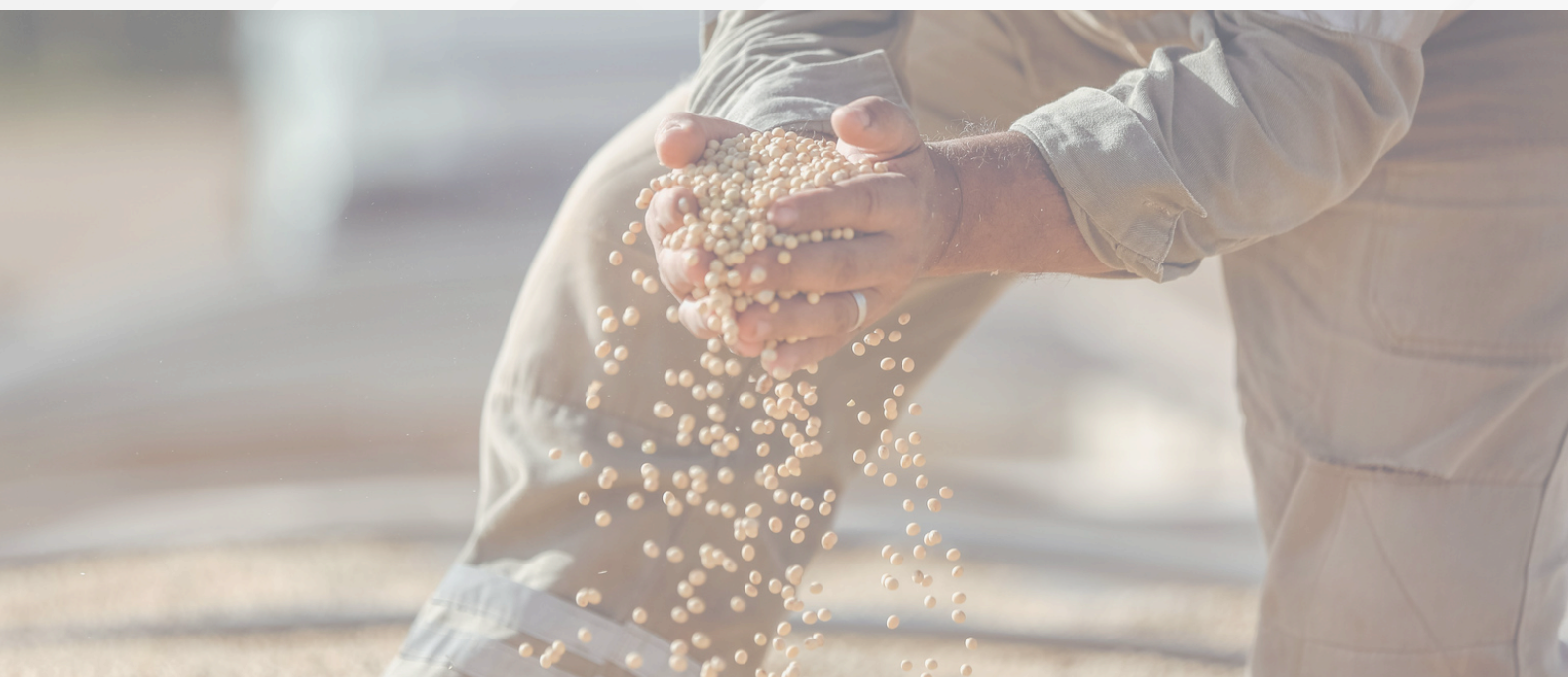
El Diploma Avanzado en Comercialización de Granos fue desarrollado para productores, empresarios, profesionales y participantes de la cadena agroindustrial que buscan perfeccionar sus capacidades de análisis y toma de decisiones comerciales.

Con un fuerte enfoque práctico, el programa combina mercados, estrategias comerciales, herramientas de cobertura, logística, finanzas y gestión empresarial, abordados a través del análisis de casos reales y situaciones concretas que enfrentan diariamente las empresas del sector.

Dictado por destacados especialistas y referentes del mercado, el diploma permite incorporar conocimientos directamente aplicables al negocio, fortaleciendo la capacidad de planificación, negociación y gestión comercial en un entorno cada vez más desafiante.

La modalidad 100% online, con clases sincrónicas y acceso a las grabaciones, brinda la flexibilidad necesaria para capacitarse sin descuidar la actividad profesional, potenciando la competitividad y la rentabilidad de cada empresa.

"Mercados, estrategia y gestión para comercializar granos con visión empresarial."





Objetivos

Al finalizar el programa, serás capaz de:

- Desarrollar competencias para analizar mercados y tendencias con criterio técnico y comercial.
- Aplicar herramientas para gestionar riesgos, márgenes y coberturas comerciales.
- Fortalecer la toma de decisiones basada en información estratégica.
- Potenciar la gestión integral del área comercial en empresas agropecuarias y organizaciones del sector.



Contenidos

ANÁLISIS DEL RIESGO DE LOS NEGOCIOS

- 1) Rentabilidad de los distintos negocios. Qué puede esperarse de ellos
- 2) Definición de los objetivos y del perfil de riesgo de la empresa
- 3) 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

Ingeniero Agrónomo (UBA) - Posgrado en Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos (UBA) - Coach Ontológico y Social (CEOP) - Postítulo en Facilitación Profesional en Complejidad Organizacional (CEOP) - Docente en Escuela de Negocios (UBA, ESADE, UCA, ESEADE, UdeSA, ICDA-UCC, UDE-Uruguay) - Ex Asesor CREA durante 20 años. Técnico de CREA Central desde hace 28 años. - Asesor y Consultor de empresas.

LOS IMPUESTOS AGROPECUARIOS, LA ADMINISTRACIÓN CON EJE EN LA GESTIÓN

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

Docente: Juan Martín Bartolomé

Contador Público (UBA). Experiencia en la gestión contable e impositiva de empresas de la cadena agroindustrial. Coordinador de grupos administrativos empresariales de AZ Group. Consultor.

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

Abogada de la Universidad de Buenos Aires. - Posgrado en Negociación en la Universidad Católica Argentina. - Máster en Derecho Empresario en la Universidad Austral. - Seminario sobre Derecho Empresario en la Universidad de Navarra, Pamplona España. Profesora Titular de la Materia Negociación en la carrera de Administración de Empresas y en Posgrados de la Escuela de Negocios en la Universidad Católica Argentina. Coordinadora del Programa Negociación y profesora de Negociación en la UADE. Titular de la Consultora Silvana Cerini.

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

Licenciado en Economía (UNR). Master en Finanzas (UNR). Master en Economía (UCEMA). Economista - Asesor Financiero - Consultor - Business Analyst con foco en el sector agropecuario.

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

Ingeniero Agrónomo (UBA). - Especialista en Mercados Agropecuarios. - Técnico del Departamento de Producción Animal del INTA de Balcarce (1981 - 1985) - Gerencia de Estudios Económicos de la ex Junta Nacional de Granos, donde llegó a ser Jefe del Departamento de Cereales (1985 - 1991) - Ex representante argentino ante el Comité de Agricultura de la O.C.D.E. y ante la FAO. - Participó en la Dirección de Mercados Agroalimentarios del Ministerio de Agroindustria de la Nación, desempeñando la función de Coordinador de Cereales y Oleaginosos. Co Founder de AZ Group.

GESTIÓN DE LA EMPRESA AGROPECUARIA AVANZADO

Esta materia integra y profundiza las herramientas de gestión comercial para diseñar, evaluar y optimizar estrategias de comercialización en empresas agropecuarias. Se trabajará sobre la toma de decisiones estratégicas a partir del análisis de información, indicadores de gestión y el contexto de mercado, con el objetivo de fortalecer el desempeño comercial y generar ventajas competitivas.

CONTENIDOS

- Diseño y gestión de estrategias comerciales avanzadas.
- Integración de mercados, herramientas comerciales y planificación de ventas.
- Análisis de indicadores comerciales, financieros y de gestión para la toma de decisiones.
- Modelos de empresas agropecuarias y su impacto en la estrategia comercial.
- Evaluación y optimización de estructuras y procesos comerciales.
- Protocolos de comercialización: diseño, implementación y seguimiento.
- Desarrollo de tableros de control (KPIs) para medir la gestión y el desempeño comercial.
- Análisis y medición de resultados comerciales mediante casos prácticos.
- Integración de herramientas de cobertura, mercados y gestión del riesgo dentro de la estrategia comercial.
- Construcción de planes comerciales orientados a maximizar rentabilidad, reducir riesgos y mejorar la competitividad de la empresa agropecuaria.

Docente: Emiliano Piccolini

Licenciado en Economía y Administración Agropecuaria (UBA). Experiencia en el manejo comercial del sector agropecuario argentino mediante la conformación de carrera interna dentro de la empresa El Tejar. Ha trabajado en la ejecución, análisis y revisión de procesos y sistemas en empresas agropecuarias. Técnico de grupos de comercialización y conferencias para AZ Group.

FUTUROS Y OPCIONES AVANZADO

Repaso y profundización del uso de opciones como herramientas de cobertura y gestión comercial, analizando estrategias para compradores y vendedores, combinaciones de operaciones, posiciones sintéticas, spreads con opciones y otras herramientas disponibles en MATBA ROFEX. Se abordará la operatoria de los distintos participantes de la cadena agroindustrial, las modalidades habituales de comercialización (precio a fijar, entrega diferida, canje, entre otras) y su aplicación práctica mediante ejercicios. Además, se incorporarán conceptos vinculados al mercado internacional, como Basis, la relación entre mercados y el funcionamiento de bolsas como CME (Chicago) y B3 (Brasil), brindando fuentes de información para el seguimiento de los mercados y fortaleciendo la toma de decisiones comerciales.

Docente: Mariana Pellegrini

Licenciada en Comercialización Agropecuaria de la Universidad de Belgrano. Actualmente Responsable del Área de Capacitación del Mercado a Término de Buenos Aires. - Profesora de la cátedra de comercialización y del Modulo de Futuros y Opciones del Diplomado en Administración de Agronegocios de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Belgrano. - Profesora invitada en varias universidades. - Oradora para Jornadas, seminarios y Congresos relacionados con los Mercados de Futuros y Opciones y otros temas comerciales del sector agropecuario.

MÁRGENES AGRÍCOLAS + AGBI

Utilizar indicadores microeconómicos agrícolas para gestionar riesgos y optimizar la toma de decisiones, mediante el análisis de variables clave y márgenes dinámicos, aplicando indicadores determinísticos y de sensibilidad en diferentes etapas de la gestión comercial. Además, se introduce el uso de la herramienta AgBI de AZ Group, diseñada para facilitar el seguimiento y análisis de estos indicadores, apoyando una gestión más precisa y ágil del negocio agrícola.

Docente: Jeremías Battistoni

Licenciado en Administración Agraria. Analista de mercados. Forma parte del equipo de investigación y desarrollo de AZ Group. Redacción de informe de insumos. Seguimiento y asesoramiento técnico y comercial en empresas particulares.

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

Contador Público (UBA). Experiencia en la gestión contable e impositiva de empresas de la cadena agroindustrial. Referente de grupos administrativos empresariales de AZ Group. Consultor.

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

Contadora Pública, con un Master en Finanzas en la Universidad del CEMA. - Consultor de mercado de granos y consultora comercial de AZ Group. También el comité del Directorio de Productos y Mercados Agropecuarios de MatbaRofex. - Es asesora en mercados agropecuarios en la dirección nacional de mercados del ministerio de agroindustria. - Fue coordinadora del negocio de futuros y del área de análisis de mercado en futurosyopciones.com

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: Juan Martín Bartolomé

Docente: Gonzalo Paz

Gonzalo Paz: Ingeniero Industrial (UBA) y MBA (IAE). Consultor Agropecuario. Capacitador en Academia AZ. Fue parte de El Tejar.

FINANZAS AGROPECUARIAS

Esta clase brinda una visión integral sobre la gestión financiera aplicada a las empresas agropecuarias, integrando herramientas comerciales, financieras y de mercado para optimizar la toma de decisiones. Se abordarán los principales conceptos financieros que impactan en el negocio, las alternativas de financiamiento disponibles, el uso del mercado de capitales y las estrategias para combinar herramientas financieras con la comercialización de granos. El enfoque será eminentemente práctico, orientado a fortalecer la planificación financiera, mejorar la administración del capital de trabajo y contribuir a la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa en distintos escenarios de mercado.

Docente: Lucía Pignani

Licenciada en Economía, Asesora Financiera y Agente Productora de CNV.

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)

Ingeniero en Producción Agropecuaria de la UCA. Dr. en Administración de Negocios. EX Periodista en La Red Rural. Presidente de Agrositio. Profesor titular de la cátedra de Comercialización de granos y Agronegocios en la carrera Ingeniería Agronómica e Ingeniería en Alimentos de la UCA. Diploma en coaching. Ex presidente del CIPA.



Directores

Ing. Prod. Agrop. Matías Amorosi - AZ Group - Coordinador académico

Ingeniero en Producción Agropecuaria - UCA 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 - Director Área Agronegocios UMSA

Ingeniero agrónomo (FAUBA) - Posgrado en "Programa avanzado en Negocios Agropecuarios" UCA. - Ex Director del Área de Agronegocios de ESEADE. - EX Co-conductor del Programa "Agrodirigencia" 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 - Directora Área Agronegocios UMSA

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

Certificación

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.





Fechas	Programa avanzado en Comercialización de Granos	Horas
Septiembre		
Jueves 10	Análisis del Riesgo de los Negocios: <i>Juan Marcos Olivero Vila</i>	3
Viernes 11	Economía Agropecuaria: <i>Adriano Mandolesi</i>	3
Jueves 17	Los Impuestos Agrop., la Administración con Eje en la Gestión: <i>Juan Martín Bartolome</i>	3
Viernes 18	Negociación Avanzada I: <i>Silvana Cerini</i>	3
Jueves 24	Negociación Avanzada II: <i>Silvana Cerini</i>	3
Viernes 24	Fundamentos y Herramientas del Mercado Avanzado: <i>Carlos Pouiller</i>	3
Octubre		
Jueves 1	Gestión de la Empresa Agropecuaria Avanzado: <i>Emiliano Piccolini</i>	3
Viernes 2	Futuros y Opciones Avanzado: <i>Mariana Pellegrini</i>	3
Jueves 8	Márgenes Agrícolas + AgBI: <i>Jeremías Battistoni</i>	3
Viernes 9	Canjes en el Circuito Comercial: <i>Juan Martín Bartolome</i>	3
Jueves 15	Tipos de Negocios y Circuitos Comerciales: <i>Lorena D'Angelo</i>	3
Viernes 16	Control de Liquidaciones: <i>Juan Martín Bartolome y Gonzalo Paz</i>	3
Jueves 22	Finanzas Agropecuarias: <i>Lucía Pignani</i>	3
Viernes 23	Seminario de Cierre: <i>Ricardo Bindi</i>	3