

## EDICIÓN AVANZADA

 **GESTIÓN  
INTEGRAL**

 **DECISIONES  
ESTRATÉGICAS**

 **ANÁLISIS  
DE DATOS**



## Programa Avanzado en Gestión de la Empresa Ganadera - 4° Edición

En un contexto donde la rentabilidad depende cada vez más de la capacidad para gestionar información, optimizar recursos y tomar decisiones estratégicas, la profesionalización de la empresa ganadera se convierte en un factor clave para competir y crecer.



**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:

- **A productores, técnicos, profesionales y nuevos actores del sector ganadero**, así como a **integrantes de empresas de servicios, asesores y miembros de la cadena cárnica** que busquen actualizar y profundizar sus conocimientos para mejorar sus resultados.
- **Estudiantes avanzados de tecnicaturas y carreras universitarias** —relacionadas o no con el agro— interesados en adquirir herramientas concretas para la gestión moderna de empresas ganaderas.
- **No es requisito haber cursado ediciones anteriores.** Se recomienda contar con conocimientos básicos de producción y administración rural para un mayor aprovechamiento de los contenidos.



## 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 la rentabilidad depende cada vez más de la capacidad para gestionar información, optimizar recursos y tomar decisiones estratégicas, la profesionalización de la empresa ganadera se convierte en un factor clave para competir y crecer.

El Programa Avanzado en Gestión de la Empresa Ganadera de UMSA fue diseñado para productores, profesionales, empresarios y actores de la cadena de ganados y carnes que buscan incorporar herramientas concretas para mejorar la gestión técnica, económica y financiera de sus empresas.

Con una modalidad 100% online, un destacado cuerpo docente integrado por referentes del sector y un fuerte enfoque práctico, el programa combina conceptos de gestión, mercados, nutrición, forrajes, tecnología, riesgos, impuestos y negociación, abordados a través del análisis de casos reales, ejercicios aplicados y experiencias productivas concretas.

La propuesta permite adquirir conocimientos directamente transferibles a la empresa, fortaleciendo la capacidad de planificación, análisis y toma de decisiones para mejorar la competitividad y la sustentabilidad del negocio ganadero.

### **¿Qué se lleva el participante?**

- Interpretar indicadores productivos y económicos.
- Evaluar la rentabilidad de distintos modelos ganaderos.
- Analizar riesgos y oportunidades de negocio.
- Diseñar estrategias de alimentación y manejo.
- Utilizar información y tecnología para la toma de decisiones.
- Comprender el impacto impositivo y financiero sobre el resultado de la empresa.
- Mejorar sus capacidades de negociación.
- Tomar decisiones con visión empresarial.

### **UN PROGRAMA ENFOCADO EN LA GESTIÓN DE LA EMPRESA GANADERA**

El diferencial de esta propuesta no es únicamente enseñar producción ganadera, sino desarrollar capacidades para gestionar profesionalmente una empresa ganadera, mejorando su competitividad, eficiencia económica, rentabilidad y sustentabilidad.



## Objetivos

- Brindar herramientas para gestionar de forma eficiente los recursos técnicos, humanos y económicos en la empresa ganadera.
- Desarrollar capacidades para analizar resultados productivos y económicos con una mirada integral.
- Incorporar herramientas legales, fiscales y comerciales que fortalezcan la toma de decisiones.
- Potenciar la planificación estratégica, la gestión de riesgos y el control de gestión dentro del establecimiento ganadero.





## 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 objetivos 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.*

### 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.*

## 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 (C.E.O Silvana Cerini – Negociación)*

*Abogada, egresada de la Universidad de Buenos Aires. Titular de la Consultora Silvana Cerini Posgrado en Negociación, Universidad Católica Argentina, Máster Derecho Empresario, Universidad Austral. Profesora Titular de Negociación de Administración de Empresas en la UCA, Profesora de Negociación en los Postgrados de Recursos Humanos, Negociación, Negocios Internacionales de la Escuela de Negocios de la UCA. Autora: Manual de Negociación, El Poder de la Negociación, Negociación Sin Vicios y Nuevos Contratos Comerciales*

## ESTRATEGIAS DE FERTILIZACIÓN EN PLANTEOS GANADEROS

Revisar los fundamentos de la nutrición mineral de recursos forrajeros en los establecimientos ganaderos.

Establecer los métodos de diagnóstico nutricional en recursos forrajeros. Implementación y utilidad.

Desarrollar capacidades para realizar un manejo racional, sustentable y eficiente de la fertilización de pasturas y verdeos en sistemas ganaderos.

Aportar herramientas que fomenten la aplicación del espíritu crítico, la independencia de criterio y la creatividad en la toma de decisiones para la aplicación de fertilizantes en planteos productivos.

Trabajaremos casos reales en base a la metodología planteada, con ejercicios de prácticas.

*Docente: María Alejandra Marino (UNMDP)*

*Ingeniera Agrónoma. Facultad de Ciencias Agrarias-UNMDP. 1990. Magister Scientiae. Programa de Posgrado en Ciencias Agrarias, FCA-UNMDP. 1996. - Docente. Profesor Asociado Forrajes – Facultad de Ciencias Agrarias, UNMDP. Programa de Posgrado en Ciencias Agrarias UNMDP. - Investigadora Grupo Producción y Utilización de Pasturas – Área Producción Animal INTA Balcarce. Consultora en fertilización y manejo de forrajes en sistemas ganaderos.*

## TÓPICOS AVANZADOS EN NUTRICIÓN DE RUMIANTES

Abordaremos este módulo tratando de entender que es importante analizar el tipo de procesamiento y cual es ideal por cada caso-empresa/campo-unidad económica.

Nos meteremos en temas como: Calidad de la confección del silo de maíz, Aditivos: minerales, vitaminas, Procesamiento de granos.

Generaremos un espacio de intercambio para el intercambio con el objetivo de resolver inquietudes o problemáticas desprendida de la actividad.

*Docente: Darío Colombatto (Consultor-FAUBA-CONICET)*

*Ingeniero Agrónomo (FAUBA) y PhD en Nutrición Animal Universidad de Reading (Inglaterra, 2001). - Realizó una estancia posdoctoral en el Centro de Investigaciones de Lethbridge, Alberta, Canadá (2001-03). - Profesor Asociado en el Departamento de Producción Animal de la Facultad de Agronomía de la UBA, y como Investigador Adjunto del CONICET. - Consultor internacional en nutrición de rumiantes. Productor agropecuario con campos de ganadería en Entre Ríos y agricultura en el oeste de la provincia de Buenos Aires.*

## GESTIÓN Y MANEJO DEL FORRAJE

Manejo por Tasa de Crecimiento y Stock

Importancia del pasto:

- ¿Cómo manejar un balance forrajero, estático y variable
- ¿Qué factores afectan la oferta, como crece? Factores que afectan el crecimiento, cómo debería ser la pp ideal, calidad de forraje.

Consumo: qué factores afectan el consumo de forraje.

Oferta y demanda:

- Manejo del pasto
- EL encuentro entre ambos factores
- medición de pasto, para qué, cómo, cada cuánto?
- Cómo presupuestar crecimiento para adelante.
- Cómo manejar los datos.

*Docente: Martín Bigliardi (GENTOS)*

*Ingeniero agrónomo recibido en la Universidad de La Plata. - Asesor en establecimientos ganaderos principalmente de la Cuenca del Salado. - EX Docente universitario en la Facultad de Veterinaria de la Plata durante 8 años hasta el 2004. - Técnico responsable de desarrollo en Gentos empresa dedicada al mejoramiento genético desde el sur de Corrientes - Entre Ríos, sur de Santa Fe, sur de Córdoba, este de la Pampa y principalmente en el este, sudeste y centro de la provincia Buenos Aires. Productor ganadero y lechero*

## **GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN PLANTEOS GANADEROS**

Uso de nuevas tecnologías: drones, caravana electrónica, caravanas de comportamiento.

*Docente: Darío Colombatto (Consultor-FAUBA-CONICET)*

*Docente: Felipe Pereyra Yraola*

*Ingeniero agrónomo (UBA). - Candidato a Maestría en Producción Animal con especialización en nutrición de rumiantes de carne. Encargado de la alimentación en Grupo Bermejo. Consultor en Nutrición Animal en conjunto con el Dr. Darío Colombatto. Auditor de Alimentación en Feedlot y Data Analytic.*

## **CASO REAL – GESTIONANDO EL USO DE LA TECNOLOGÍA (GANADERÍA 4.0)**

Trabajaremos en ¿cómo es?. En temas que tienen que ver con casos específicos, en donde se utiliza la tecnología para la información, en donde se discute el procesamiento de granos a partir de esa información, en donde se discute el mejor modelo productivo a través de la información. Análisis de casos que se muestran en la vida real y práctica; lo que hacemos con la información que captura la tecnología.

*Docente: Darío Colombatto (Consultor-FAUBA-CONICET)*

*Docente: Felipe Pereyra Yraola*

## **DOCUMENTACIÓN DEL PROCESO COMERCIAL Y VALUACIÓN DE HACIENDA**

Matrículas e inscripciones necesarias para la comercialización de hacienda.  
Documentación administrativa relativa al circuito comercial ganadero.  
Criterios contables e impositivos de valuación de hacienda.  
Efectos del ajuste por inflación en la actividad ganadera.  
Puntos críticos de control.

*Docente: Juan Martín Bartolomé (Consultor-AZ Group)*

## MERCADO DE GANADOS Y CARNES II

### ESTADO DE SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO DE GANADOS Y CARNES BOVINAS

Analizaremos el escenario actual internacional y local del sector, con particular detalle de en cada uno de los eslabones que componen la cadena, sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas considerando en corto, mediano y largo plazo. Pondremos especial foco en los principales mercados, sus particularidades y sobre todo en las estrategias que nos permitan dar respuestas a sus demandas y potenciar el mayor valor agregado posible.

Asimismo, analizaremos el impacto de las políticas públicas en el desarrollo del sector, tanto aquellas que lo limitan como aquellas imprescindibles para expresar todo su potencial, esenciales en un año en que se eligen nuevas autoridades

Por último, abordaremos los desafíos que nos plantean las nuevas demandas internacionales tales como la reducción de emisiones de gases efecto invernadero, mercados de carbono, así como otras de importancia como las vinculadas a bienestar animal y otras, con particular foco en la resolución aprobada por el Parlamento de la Unión Europea acerca de prohibición de ingreso de productos generados en procesos que afecten la forestación.

*Docente: Victor Tonelli*

*Licenciado en Ciencias Agrarias, productor ganadero (criador-recriador) y consultor de empresas ganaderas y frigoríficas de carne vacuna. - Premio a la excelencia ganadera otorgado por el diario Clarín en 2013, a la trayectoria ganadera por la Asociación Argentina de Brangus y Asociación de Hereford en 2021. - Integrante de las Comisiones de Fundación Barbechando y Comisión de Carnes de la Sociedad Rural Argentina. Fundador, entre otras entidades de la Asociación Argentina de Brangus, la Mesa Nacional de las Carnes, de la Mesa Argentina de Carne Sustentable y asesor en ganadería sustentable de la Word Widelife Fund (EEUU) - Ex CEO de Estancia y Cabaña Las lilas SA, la empresa que lanzó al mercado argentino la primera carne con marca y preenvasada, en 1986. - Presidente en 2 oportunidades de la Asociación de Industrias Argentinas de Carne y vicepresidente de la Asociación Argentina de Producción Animal.*

## INTERPRETACIÓN DE INDICADORES Y FUNDAMENTOS DEL MERCADO GANADERO PARA LA TOMA DE DECISIONES

Analizaremos los indicadores y fundamentos del mercado ganadero, interpretándolos y así ver como se los calcula para poder asegurar y aumentar la rentabilidad de la empresa ganadera, entendiendo las toma de decisiones y la coyuntura en la que nos encontramos.

*Docente: Diego Ponti (AZ Group)*

*Licenciado en Economía y Administración Agrarias, Universidad de Buenos Aires. - Especialista en mercados ganaderos. - Responsable del área ganadera de AZ. - Genera contenidos de ganados y carnes en Revista Chacra. - Fue analista de mercados ganaderos, en la Subsecretaría de Ganadería en el Ministerio de Agroindustria de la Nación.*

## 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)

Doctor en Administración y MBA en ESEADE; Máster en Marketing (Escuela de Negocios de la UB), Posgrado en E-Business Management (Univ. del Salvador-Georgetown), Graduado Dirección de Empresas (PIDE-IAE-Univ. Austral) - Ingeniero en Producción Agropecuaria y Licenciado en Ciencias Agrarias (Fac. de Ciencias Agrarias - UCA). - Profesor de agronegocios y marketing en UCA, ESEADE, San Andrés, Ucema, SMC y otras. - Ex Columnista en La Red Rural "Los profesionales del agro" de Radio La Red AM910. - Es Presidente de Agrositio S.A. Fue Miembro del Consejo de Dirección de la Universidad ESEADE.



## Directores

**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 "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 - 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
<b>Septiembre</b>		
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 Gestion: <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	Estrategias de Fertilización en Planteos Ganaderos: <i>Alejandra Marino</i>	3
<b>Octubre</b>		
Jueves 1	Gestión y Manejo de Forraje: <i>Martin Bigliardi</i>	3
Viernes 2	Gestión de la Información en Planteos Ganaderos: <i>Dario Colombatto-Felipe Pereyra Iraola</i>	3
Jueves 8	Documentación del Proceso Comercial y Valuación de Hacienda: <i>Juan Martin Bartolomé</i>	3
Viernes 9	Mercado de Ganados y Carnes II: <i>Victor Tonelli</i>	3
Jueves 15	Gestionando el Uso de la Tecnología-Ganadería 4.0: <i>Dario Colombatto-Felipe Pereyra Iraola</i>	3
Viernes 16	Temas Avanzados en Nutrición de Rumiantes: <i>Dario Colombatto</i>	3
Jueves 22	Interpretación de Indicadores y Fundamentos Ganaderos: <i>Diego Ponti</i>	3
Viernes 23	<b>Seminario de Cierre: <i>Ricardo Bindi</i></b>	3