



Diploma en Gestión Comercialización de Granos (8° Edición)

Del 18 de mayo al 06 de octubre de 2018

globaltecnoS

Auspician:



ESEADE y Globlatecnos S.A., (responsable de la temática de comercialización y tecnología comercial de AACREA); presentan el *Diploma en Gestión y Comercialización de granos* con el propósito de satisfacer la demanda de herramientas y estrategias comerciales necesarias en el mercado granario en toda la cadena.

Objetivos:

- Formar personas idóneas 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, los módulos buscan un adecuado equilibrio entre aspectos teóricos y prácticos, con una visión global del sistema comercial granario.

Destinatarios:

Para todos aquellos que trabajan en la cadena comercial granaria, responsables de acopios, egresados de carreras de agronomía, prácticos no profesionales, productores y empresarios que buscan especializarse en la etapa comercial para eficientizar el proceso comercial.

¿Por qué les sirve a los productores?

Porque brinda herramientas para que la toma de decisiones comerciales sea acorde con la estrategia general de la empresa. Porque profesionaliza un área de las empresas generalmente descuidada, dado que no es la que más les gusta a los productores.

¿Por qué les sirve a los comerciales de acopios, corredoras o compañías de insumos?

Porque permite entender como toman las decisiones los productores y que valoran a cada momento, lo que mejora el rendimiento comercial de estos actores. Porque como compradores también es necesario tener una estrategia comercial y de cobertura de precios para minimizar los riesgos.

¿Por qué le sirve a un profesional recién recibido?

Porque profundiza sobre un tema que, en la generalidad de los casos, no está visto en detalle en las carreras agronómicas. Porque da herramientas para realizar un mejor trabajo cuando se inserten en el mundo laboral, aprendiendo cuáles son los puntos críticos para profesionalizar la comercialización

CONTENIDOS

● Economía y Finanzas aplicadas a la empresa: 4 horas

Permite comprender:

El funcionamiento de las variables macroeconómicas relevantes para el sector agropecuario.

Aplicar los principios de la microeconomía a las empresas del sector.

Aplicar razonamiento económico a los problemas agro.

Valor en el tiempo del dinero: un dólar hoy vale más que un dólar mañana. Valor Actual.

¡Riesgo y rentabilidad...esperados!

¿Cómo se financia una empresa? Desde familiares y amigos hasta emisión de acciones.

Instrumentos de deuda. Deuda bancaria. Obligaciones Negociables.

¿Qué se puede hacer cuando hay excedentes?

● Administración agrícola: 8 horas

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. 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.

● **Gestión de Personas: 4 horas**

Revisión de la visión actual de la Gestión de Personas en el sector agropecuario.

- Como observamos la problemática del personal rural
- Cambios generacionales y sus necesidades. Relación con la situación actual.
- Qué buscamos cuando buscamos personal?
- **Dinámica:** Trabajo grupal sobre las causales por las cuales el personal rural se va del trabajo/campo o no quiere ir.
- **Conclusiones:**
 - › Metodologías de Selección y de Retención.
 - › Innovación / Profesionalización del área en el sector.

● **Los Tributos del campo: 4 horas**

Brinda una visión integral y sistémica del sistema tributario argentino y sus aplicaciones e implicancias en los agronegocios.

El módulo atiende:

- a) Conceptos básicos de impuestos nacionales y provinciales.
- b) Buenas prácticas impositivas al efecto de reducir el impacto fiscal en la actividad.
- c) Consecuencias de la falta de cumplimientos en los regímenes de información y retención.
- d) Distintos contratos agropecuarios, distintos efectos impositivos.

Temas a considerar:

1. Breve descripción de impuestos, tasas y contribuciones.
 2. Valuación impositiva de hacienda en la cría e invernada, sementeras y stock de granos.
 3. Planificación fiscal: diferir y atenuar la carga fiscal.
 4. Saldos a favor de IVA: cómo aprovecharlos.
- Distintos tipos de contratos agropecuarios y su incidencia fiscal.

● **Herramientas legales-Contratos agropecuarios: 4 horas**

Organización de la empresa Agropecuaria:

¿Qué estructura societaria es la más eficiente para mi empresa desde lo jurídico e impositivo?
Principales estructuras societarias aplicables: empresa unipersonal, sociedad de hecho, SRL, SA.
Responsabilidades de los socios y administradores. Ventajas y desventajas prácticas. Los convenios de accionistas. Caso integral de los 4 impuestos nacionales principales

Contratos Agropecuarios:

Principales contratos agroindustriales. Características legales. Prohibiciones. Cláusulas y buenas prácticas en la redacción de contratos agropecuarios. Arrendamiento, aparcerías, pastoreo y pastaje; capitalización de hacienda; tambo; maquila; otras formas asociativas y de comercialización. El impuesto al valor agregado y el impuesto a las ganancias en los contratos de Arrendamiento, aparcerías, pastoreo y pastaje; capitalización de hacienda; tambo; maquila, fason y tambero asociativo.

● **Negociación: 8 horas**

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.

○ **Gestión y estrategia comercial: 12 horas**

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.

○ **Fundamentals y Mercado mundial de granos: 8 horas**

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. 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

○ **Formación del precio: 8 horas**

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.

○ **Infraestructura y logística: 8 horas**

Productores agropecuarios. ¿Cuáles son las variables clave de cada segmento? ¿Cómo operan? 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. Caracterización de la industria y la exportación. 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. Hidrovía. Principales puertos del país.

○ **Technicals del mercado granario: 8 horas**

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.

○ **Mercados de futuros y opciones: 12 horas**

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

Contenidos:

- Contratos de futuros. Mercado de Futuros y Mercado Disponible.
- 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 y Ejercicios prácticos

○ **Control del proceso comercial: 8 horas**

A lo largo del dictado de este módulo buscamos establecer aquellos ítems que resulta importante chequear, para dar cumplimiento a las condiciones comerciales pactadas.

Tomando como puntapié inicial el proceso comercial de cada organización, el alumno podrá detectar modificaciones necesarias a implementar, o bien controles que hasta el momento no se realizaban.

Los temas a desarrollar son:

- Vinculación de las partes dentro del proceso comercial.
- Descripción del flujo de información entre el sector que controla liquidaciones y el encargado de la comercialización.
- Definición de los puntos claves a controlar.
- Controles cruzados y sistemas de alerta.
- "Contabilización" de los beneficios del control comercial.

- **Criterios empresarios para la toma de decisiones: 4 horas**
 - Diferencias entre empresas y negocios
 - Criterios de competitividad
 - Criterios para definir una estrategia empresarial
 - Contextos para la toma de decisiones
 - Organización y áreas de una empresa
 - Empresa familiar como condicionante al decidir
 - La fórmula del cambio
- **Seminario con especialistas: 4 horas**
- **Visita optativa a Rosario: El ROFEX y Planta Aceitera. Fecha a determinar.**

Docentes

Francisco E. Gismondi (Economista-Director del BNA)

Master en Economía: Universidad Torcuato Di Tella.

Licenciado en Economía: Universidad Católica Argentina.

Docente de la Universidad Católica Argentina y otras universidades del país.

Es economista, especializado en bancos y política monetaria y financiera, con experiencia en el sector público y privado. Trabajó 14 años en el Banco Central donde fue Gerente de Análisis del Sistema Financiero. Como consultor desde 2010 asesoró a bancos, a empresas de diversos sectores de la economía y a políticos de distintos partidos políticos.

Hoy es Director del Banco Central.

Juan Marcos Olivero Vila (AACREA)

Ingeniero Agrónomo (UBA)

Posgrado en Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos (UBA)

Coach Ontológico y Social Docente de la Escuela para Graduados Alberto Soriano – FAUBA. Técnico de la Unidad de Investigación y Desarrollo del Movimiento CREA. Líder del Proyecto Empresa del Movimiento CREA.

Ex - asesor CREA Consultor Privado de Empresas

Dedicado al análisis y capacitación en temas empresarios (Estrategia y Organización Empresarial, Planeamiento, Evaluación de Proyectos de Inversión, Financiamiento, etc.)

Autor y co-autor de libros, y de varios artículos sobre su especialidad.

Silvana Cerini (Silvana Cerini-Negociación)

Abogada, egresada de la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales.

Titular de la Consultora Silvana Cerini > Negociación, www.scerini-negociacion.com.ar

Posgrado en Negociación, Universidad Católica Argentina, Master Derecho Empresario, Universidad Austral. The Profesora Titular de la Materia 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 de los Libros: Manual de Negociación, El Poder de la Negociación, Negociación Sin Vicios y Nuevos Contratos Comerciales

Ricardo Bindi (Agrositio-ESEADE)

Se ha graduado de Doctor en Administración y MBA en ESEADE; Master en Marketing (Escuela de Negocios de la UB)

Ingeniero Producción Agropecuaria y Licenciado en Ciencias Agrarias (Ftad. de Ciencias Agrarias - UCA).

Profesor de Agronegocios, Marketing y Comercialización en UCA, ESEADE, y otras instituciones.

Es Presidente de Agrositio S.A., y ex Presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Agronómica (CPIA).

Miembro del Comité de Dirección de la Universidad ESEADE

Carlos Pouiller (Globaltecnos)

Ingeniero Agrónomo, diplomado en la Universidad Nacional de Buenos Aires, año 1979.

Especialista en Mercados Agropecuarios

Desde 1992 Dirección de Mercados Agroalimentarios del Ministerio de Agricultura de la Nación, donde desde el año 1998 ocupó el cargo de Director. Actualmente, desempeña la función de Coordinador de Cereales y Oleaginosos dentro de la mencionada Dirección Ministerial.

Consultor de la Unidad de Investigación y Desarrollo de AACREA. Amplia experiencia, superior a 20 años, como conferencista en congresos y seminarios nacionales e internacionales sobre temas referidos a comercialización y mercado de granos. Libros escritos: "Comercialización de Granos". AACREA 2006.

Nicolás Udaquiola (Globaltecnos)

Ingeniero Agrónomo, diplomado en la Universidad Buenos Aires.

Presidente de Globaltecnos SA.

Especialista en Mercados Agropecuarios y asesor privado de empresas agropecuarias.

Fue técnico de AACREA en la Unidad de Investigación y Desarrollo. Fue Co-Asesor de la región sudeste de CREA.

Coordinador de 6 grupos de comercialización entre Argentina y Uruguay.

Sebastián Salvaro (Globaltecnos)

Licenciado en Economía y Administración Agraria de la FAUBA.

Consultor privado en gerenciamiento de empresas agrícolas ganaderas de Argentina y la región.

Técnico de AACREA. Desarrollo de actividades de investigación vinculadas con el sector agropecuario y participación en la capacitación de productores agropecuarios en temas empresariales y encargado de grupos de comercialización. Manejo de carteras comerciales a clientes privados.

Gerente de producción y logística en Agroinvest.

Diego Pasi (Globaltecnos)

Es Lic. en Economía y administración Agraria de la Universidad de Buenos Aires.

Desarrolla capacitaciones en Mercado de Futuros y Opciones.

Realiza asesoramientos sobre temas comerciales para empresas agropecuarias.

Fue técnico de AACREA en la Unidad de Investigación y Desarrollo.

Coordinador de 5 grupos de comercialización entre Argentina y Uruguay

Pedro Marcelo Luis (RJ Delta)

* Maestría en Dirección de Empresas, Universidad Nacional de La Plata.

* Especialista en Mercado de Capitales, Bolsa de Comercio de La Plata.

* Licenciado en Administración, Universidad Nacional de La Plata.

* Senior Relationship Manager - RJ Delta Asset Management – Raymond James Financial

* Ex Gerente de Mercados y Research - Banco Hipotecario S.A.

* Profesor en el Post Grado en Mercado de Capitales – USAL, Universidad del Salvador.

* Profesor en la Licenciatura en Administración de Empresas – UCA, Universidad Católica Argentina.

Matias Amorosi (Globaltecnos)

Ingeniero en Producción Agropecuaria de Ciencias Agrarias de la UCA.

Fue técnico de AACREA en la Unidad de Investigación y Desarrollo.

Coordinador de 5 grupos de comercialización entre Argentina.

Vice - Presidente de Globaltecnos SA.

Especialista en Mercados Agropecuarios y asesor privado de empresas agropecuarias.

Raúl Antonio Malvestiti (Deloitte SA)

Actuario, Orientación en Administración - Universidad de Buenos Aires.

* Director en la División de Finanzas Analíticas y Cuantitativas - Deloitte S.A.

* Consultor en Sistemas Financieros para Negociación y Tesorería - Lumina Americas S.A.

* Research y Administración de Carteras de Inversión - Banco Hipotecario S.A.

Experiencia Docente:

* Profesor adjunto de Análisis Técnico: cursos de extensión y posgrado en Universidad del Salvador, ABA (Asociación de Bancos de Argentina) y otras cámaras/agrupaciones.

* Disertante sobre Gestión de Riesgos en seminarios, cursos de posgrado y agrupaciones bancarias, en aspectos metodológicos y regulatorios.

Mariana Pellegrini (Fundación MATBA)

Licenciada en Comercialización Agropecuaria Universidad de Belgrano.

Actualmente Responsable del Área de Capacitación del Mercado a Término de Buenos Aires. (MATBA)

Profesora de las cátedras de Comercialización de la Facultad de Ciencia Agrarias de la UB y de Ciencias Agrarias de la UCA.

Profesora invitada a universidades para temas de su especialidad.

Oradora para Jornadas seminarios y Congresos relacionado con los Mercados de Futuros y Opciones y otros temas comerciales del sector agropecuario.

Lorena D'angelo (Globaltecnos)

Profesional con experiencia en comercialización y asesoramiento en mercados agrícolas para la toma de decisiones de negocios.

Especialista en Comercialización Agropecuaria y Analista de Mercados Agrícolas locales e internacionales para la elaboración de informes y publicaciones periódicas que analizan la problemática del sector agropecuario.

Desarrolla Programas de Capacitación en aspectos comerciales y de mercados en distintos ámbitos orientados a la profesionalización de la comercialización granaria.

Asesora de Mercados agropecuarios en el Minagri de La Nación.

Participa de la Fundación Libertad de Rosario en temas de su competencia.

Sebastián Gavaldá (Globaltecnos)

Es Ingeniero en Producción Agropecuaria, egresado 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.

Fue Coordinador del Proyecto Tecnología Comercial, Unidad de Investigación y Desarrollo de AACREA, hasta noviembre de 2011. Vicepresidente de Globaltecnos SA

Desarrolla consultoría privada de empresas agropecuarias en temas comerciales.

Enriqueta Gil Belloni (Globaltecnos)

Ingeniero Agrónoma.

Responsable del área de RRHH y Calidad de Globaltecnos.

Analista de mercados. Coach Ontológico y social.

Durante 9 años de desempeño en el área de Tecnología Comercial de AACREA, colaborando en la coordinación del equipo.

Ángeles Capelle (Globaltecnos)

Es Lic. En Administración de empresas y Contadora Pública de la Universidad de Buenos Aires

Pertenece al equipo de Globaltecnos

Desarrolla capacitaciones en Control de Liquidaciones, Recursos humanos y Desarrollo de Administrativos.

Realiza asesoramientos sobre organización y estructura de empresas agropecuarias.

Coordina grupos de Administrativos en Globaltecnos.

Teo Zorraquin (Zorraquin+Meneses)

Ingeniero Agrónomo (UBA 1986) Posgrado en Agronegocios (Convenio UBA – AACREA 2001)

Socio y director de Zorraquin, Meneses y Asociados, consultores en agronegocios, desarrollo de proyectos y reestructuración de empresas.

Administrador de una empresa familiar agrícola ganadera en el sudoeste de la provincia de Buenos Aires. Director del Grupo La Redención Sofro.

Ex coordinador del área de Economía de AACREA (1995-2007).

Ex asesor de grupos CREA (Dorrego y Del Tuyú) entre 1987 y 2004.

Casado, 3 hijos.

Nora Giacopazzi de Sassot (CEOP)

Coach Ontológico y Profesional, realizó un Postítulo en Neurociencias para Coaches Ontológicos. Ha desarrollado su carrera para distintas gerencias, capacitando equipos de Argentina, Bolivia, Uruguay y Brasil de la empresa agropecuaria El Tejar S.A. Por "EL Tejar" en el Área de Desarrollo de Personas recibió el 1° Premio otorgado por Dow Agrosiences a los Recursos Humanos en el Sector Agropecuario. Se dedica a la consultoría en Gestión de Personas, especializada en Gestión del Talento, Identificación de estilos ocupacionales DISC y estilos de pensamiento Herrmann, Formación Integral de personas y equipos, y Coaching Ejecutivo para empresas. Es parte del staff de formación del CEOP, Centro de Entrenamiento Ontológico Profesional liderado por el Lic. Alejandro Marchesán,

Alejandro Larroudé (Barrero & Larroudé)

Contador Público Nacional (UNLP)

Socio de Impuestos en Barrero & Larroudé, Asesor E-Campo de la Sala de Impuestos y Coordinador Técnico del Informe de Impuestos Agropecuarios. Ha disertado en una gran cantidad de seminarios y congresos vinculados con temáticas de su área, además de producir contenidos en calidad de especialista en materia impositiva para numerosos medios dentro del ámbito agropecuario.

Eugenia Luján Bustamante (Estudio Balbín & Pascual Abogados)

Abogada, Universidad del Salvador. Magister en Derecho Empresario, Universidad Austral. Programa Ejecutivo en Gestión de Agronegocios, Universidad de San Andrés.

Asociada en el Estudio Jurídico Balbín & Pascual Abogados, a cargo del Departamento de Agronegocios.

Directora del Programa Régimen Jurídico de los Agronegocios: Facultad de Derecho de la Universidad Austral.

Profesora coordinadora de grupos en la Maestría en Derecho Empresario, Universidad Austral.

Profesora adjunta de Legislación Rural I y II en Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Católica Argentina.

Directora del programa Herramientas legales. Organización, Contratos y Financiación, UCA.

Profesora del curso Redes Contractuales en la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

A cargo de la columna sobre Legislación de la Revista Rural de Clarín.

Ing. Agr. Hugo O. Delgado (Director del Diploma-ESEADE)

Ingeniero agrónomo (FAUBA) y Posgrado en "Programa avanzado en Negocios Agropecuarios" UCA

Responsable Área de Agronegocios de ESEADE

Docente de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UCA.

Fue Coordinador del Convenio UCA-CRA en Capacitación Dirigencial.

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.

Características del Curso

Horas cursadas totales:	108 hs.
Fechas:	Del viernes 18 de mayo al 06 de octubre de 2018
Horas cursadas totales:	108 hs.
Modalidad:	Un viernes y sábado cada 15/21 días
Horarios:	Viernes de 09 a 13 y 14:30 a 18:30 Horas. Almuerzo libre Sábado de 09 a 13 horas
Duración:	6 meses
Lugar:	Uriarte 2472 CABA (Frente a la SRA de Palermo)
Informes/Consultas:	cecilia.cardozo@eseade.edu.ar 54 11 4773-5825 (int: 120)

Requisitos de evaluación y graduación:

Certificado de aprobación: El sistema de evaluación será individual, con un examen al final del curso, de acuerdo con pautas que serán previamente comunicadas.

Los alumnos deberán cumplir con una asistencia de 70% de la cursada.

Certificado de asistencia: Para aquellos que han cumplimentado el requisito de asistencia

Fecha	Módulos	Horas
Mayo		
viernes 18	Administración agropecuaria I	4
viernes 18	Economía y finanzas aplicada a la empresa	4
sábado 19	Administración agropecuaria II	4
Junio		
viernes 01	Negociación I	4
viernes 01	Los tributos del campo	4
sábado 02	Herramientas legales	4
viernes 22	Negociación II	4
viernes 22	Gestión de personas	4
sábado 23	Fundamentals y Mercado mundial I	4
Julio		
viernes 13	Futuros y Opciones I	4
viernes 13	Fundamentals y Mercado mundial II	4
sábado 14	Formación del precio I	4
Agosto		
viernes 03	Infraestructura y Logística I	4
viernes 03	Futuros y Opciones II	4
sábado 04	Formación del precio II	4
viernes 24	Infraestructura y Logística II	4
viernes 24	Technicals I	4
sábado 25	Gestión comercial I	4
Septiembre		
viernes 07	Technicals II	4
viernes 07	Gestión Comercial II	4
sábado 08	Control del proceso comercial I	4
viernes 21	Gestión Comercial III	4
viernes 21	Futuros y Opciones III	4
sábado 22	Control del proceso comercial II	4
Octubre		
viernes 05	Panel invitados empresas y referentes	4
viernes 05	Criterios empresarios para la toma de decisiones	4
sábado 06	Seminario de Granos y Ganadería	4