



100%
ONLINE



6° PROGRAMA EN GESTIÓN DE LA EMPRESA GANADERA

Del 29 de mayo al 16 de octubre de 2020

AUSPICIANTES



ESEADE presenta la propuesta online 2020 con nuevos y renovados contenidos académicos. Con las herramientas necesarias para las mejores alternativas, optimizar los procesos, gestionar eficientemente la administración, la producción, manejo y comercialización de la Ganadería vacuna dentro de la empresa agropecuaria.

Destinatarios

Dirigido a productores, técnicos, profesionales recién recibidos y estudiantes 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.

¿Por qué les sirve a los productores?

Porque brinda herramientas fundamentales para los empresarios y los equipos de trabajo. Con foco en alinear la toma de decisiones con la estrategia general de la empresa.

Porque permite trabajar en las distintas áreas de la empresa como un todo, logrando una visión integral y profesional de la misma.

¿Por qué le sirve a los asesores ganaderos, comerciales y administrativos de compañías de insumos, consignatarias e integrantes de la cadena de carnes y ganados?

- Porque permite entender cómo trabajan y toman las decisiones sus principales clientes, 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, entendiendo cuando hacer foco en una y otra variable y aplicando las mismas herramientas que el productor usa para la venta de forma inversa para minimizar los riesgos y maximizar renta.

¿Por qué le sirve a un profesional recién recibido?

- Porque profundiza sobre temas 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 actividad y el resultado económico.

CONTENIDOS / DOCENTES

Administración agrícola I y II

Es clave contar con los conocimientos del análisis de toda la organización. Visión y misión, estructura organizacional como norte para poder construir la estrategia de la empresa. Determinar cuál es el precio que permite cumplir con el objetivo de la empresa.

La definición de los objetivos empresarios: Visión, misión y valores de la empresa. La empresa familiar. La dirección de la empresa: Estructuras de gobernanza: Los dueños y la dirección. El análisis del contexto. Análisis interno y externo de la empresa. La formulación de estrategias. La táctica. El diseño organizacional. La gestión empresarial y su control. Metodología de cálculo de resultados. Activos - Rentabilidad de los activos - Rentabilidad de los negocios agropecuarios. 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 - Determinación del máximo nivel de financiamiento del plan.

Negociación I y II

Para cumplir la estrategia comercial propuesta, el empresario debe interactuar con individuos dentro de la empresa y con los actores del mercado. Esta materia facilita esa interacción.

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.

Los Tributos del campo

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

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

Temas que considerar:

Breve descripción de impuestos, tasas y contribuciones. Valuación impositiva de hacienda en la cría e invernada, sementeras y stock de granos. Planificación fiscal: diferir y atenuar la carga fiscal. Saldos a favor de IVA: cómo aprovecharlos.

Riesgo agropecuario

En esta materia mediante ejemplos y herramientas se trabaja en el riesgo propio de la actividad y como cuantificarlo en la empresa.

- 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 Simulaciones. Impacto de las variables en el negocio.
- Herramientas de administración del riesgo. Administración Precios, rendimientos, Financiamiento, Negocio Global.

Juan Marcos Olivero Vila (AACREA)

Ingeniero Agrónomo (UBA) Posgrado en Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos (UBA)
Coach Ontológico y Social. Líder del Proyecto Empresa del Movimiento CREA.

Técnico de la Unidad de Investigación y Desarrollo del Movimiento CREA.

Consultor en temas empresarios (Estrategia y Organización Empresarial, Planeamiento, Evaluación de Proyectos de Inversión, Financiamiento, Evaluación de riesgo, Análisis económico, etc.),

Especialista en producción ganadera, y análisis de modelos de producción.

Silvana Cerini (Silvana Cerini-Negociación)

Abogada, egresada de la Universidad de Buenos Aires. Titular de la Consultora Silvana Cerini & Negociación (www.scerini-negociacion.com.ar)
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.

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 seminarios y congresos, además de producir contenidos como especialista en materia impositiva para numerosos medios dentro del ámbito agropecuario.

Santiago Tiscornia (AZ Group)

Ingeniero Agrónomo (UBA 2010). Analista económico AZ- Group, Desarrollador Agro de Apeiron IT, desarrollos tecnológicos. Consultor privado.

Ex analista de economía CREA (2015-2019) Ex gerente agrícola Siecon S.A (2012-2015)

Herramientas prácticas RRHH para las empresas

En esta materia vamos a estar trabajando con casos reales y herramientas específicas para implementar en las empresas agropecuarias sobre capital humano.

- Casos reales.
- Transmitir el conocimiento observado en base a la experiencia e intercambios logrados a lo largo de los años
- Contar con herramientas específicas sobre el capital más importante que cuentan las empresas agropecuarias, el humano.

Herramientas legales-Contratos agropecuarios

Brinda conocimiento teórico y práctico de las estructuras societarias. Ventajas y desventajas de cada una. Buenas prácticas en los contratos agropecuarios.

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. Ventajas y desventajas prácticas. Los convenios de accionistas. Caso integral de los 4 impuestos nacionales principales.

Contratos Agropecuarios:

Principales contratos agroindustriales. 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, fasón y tambo asociativo.

Implicancias macroeconómicas en las empresas

Permite comprender el funcionamiento de las variables macroeconómicas relevantes para el sector agropecuario.

Aplicar los principios de la macroeconomía a las empresas del sector. Conocer razonamiento económico inherentes 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?

Finanzas aplicadas a la empresa

Brinda contenidos a las empresas sobre la planificación financiera de las empresas agropecuarias desde tasas hasta conocimiento de la herramienta.

- Introducción a la Finanzas. (Qué son, para qué sirven, relevancia)
- Planificación financiera de una empresa agropecuaria.
- Índice de Bancarización.
- Conocimiento de Herramientas Financieras. Armado de Legajos Crediticios.
- Conveniencia de Tasas y monedas en los créditos según coyuntura Macro.
- Vínculo entre la faz financiero y lo comercial.

Agustín Seisdedos (AZ Group)

Licenciado en Relaciones del Trabajo (UBA 2003).

Posgrado en Gestión por competencias de RRHH de la Universidad de Belgrano. (2010). Curso de posgrado en agroalimentos de la Universidad de Belgrano (2013) Fundador de AS Recursos Humanos. Ex subjefe de RR.HH. y Coordinador de del área de capacitación de Aguas Bonaerenses S.A. Consultor de AZ Group en RRHH.

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.

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.

Iván Carrino (ESEADE)

Licenciado en Administración (UBA), Máster en Economía de la Escuela Austriaca por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y Máster en Economía Aplicada de la Universidad del CEMA.

Profesor de Economía Internacional en ESEADE y de Historia del Pensamiento Económico en la Facultad de Ciencias Económicas (UBA). Columnista en diarios como La Nación, Ámbito Financiero, El Cronista e Infobae, entre otros.

Es autor de cuatro libros. Conferencista y asesor de empresas.

Martín Nava (Economista)

Licenciado en Economía Agropecuaria de la Universidad de Belgrano.

Posgrados Análisis de riesgo crediticio en Banco Galicia. Consejo de Ciencias Económicas del Gobierno Bs. As. Gerente financiero de la agropecuaria La Aurora S.A. Gerente general en la Mutual Gremial Pampeana.

Asesor económico de Presidencia del Instituto Provincial de La Vivienda, Provincia de La Pampa.

Análisis, asistencia y redacción del informe financiero para AZ Group.)

Planificación y Manejo forrajero

Cuanto producen nuestras forrajeras y valor de nuestras reservas. Manejo del pastoreo.

Planificación forrajera:

- Conceptos de receptividad y carga.
- Presupuesto forrajero: cálculo de oferta forrajera y demanda animal.
- Confección del balance forrajero.
- Uso estratégico de los recursos forrajeros presentes, reservas, y suplementos (energéticos, proteicos y minerales).

Utilización del forraje:

- Tipos de pastoreo: continuo y controlado. Herramientas para el control del pastoreo.
- Concepto de asignación forrajera y momento óptimo, intensidad y duración del pastoreo.
- Manejo de los tiempos de ocupación y descanso.

Fertilización de pasturas

¿Qué pasturas/verdeos necesitan los nuevos modelos ganaderos?

- Buenas Prácticas de manejo de pasturas y verdeos: el resultado de la fertilización depende del manejo del pasto.
- Fertilización: balance entre demanda de las plantas y oferta de nutrientes del ambiente. Fosforo, nitrógeno y otros. Fijación biológica de nitrógeno.
- Métodos de diagnóstico nutricional para pasturas y verdeos (suelo y planta).
- Fertilizantes en forrajeras: fuentes, eficiencia de uso y factores que lo afectan.
- Implicancias del manejo de la fertilización de forrajeras sobre la productividad y la sustentabilidad de la ganadería.

Tecnología forrajera

Importancia de los protocolos de siembra de las diferentes alternativas y casos prácticos.

- Manejo del pasto.
- Manejo de materiales por ambiente.
- Rotaciones, barbechos, regulación de siembra, densidad de siembra y fecha de siembra además de la selección de especies.

Cría

Se propondrá una actualización de todo lo relacionado al ciclo ganadero con énfasis en la producción, diferentes planteos, sus costos y resultados según modelos.

- Por qué hacer cría más allá de la calidad del campo.
- La cría desde el manejo forrajero: Campos naturales, Sistemas de pastoreo.
- La cría desde el manejo animal: Manejo del servicio, Condición corporal, Indicadores, Destete precoz.
- Genética.
- La cría desde el punto de vista económico: Planificación, El número de la cría hoy, Demanda.

María Mercedes Vassallo (AACREA)

Doctor en Ciencias Agropecuarias. Escuela para graduados "Alberto Soriano", Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires (UBA). 2015. Ingeniero Agrónomo, Facultad de Agronomía (FAUBA), Universidad de Buenos Aires (UBA). 2006. Técnica de Seguimiento forrajero en el Área de Ganadería, Unidad de I+D, AACREA.

Ayudante de 1° de "Producción y Utilización de Forrajes", Cátedra de Forrajicultura, FAUBA. 2007 – Actualidad.

María del Pilar Clavijo (Consultora-AACREA)

Ingeniera Agrónoma- UBA. Especialista en manejo de Sistemas Pastoriles-UBA. Consultora online en Producción y Utilización de Forrajes (Agroconsultas online). Integrante del equipo asesor del CREA Lezama. Asesoramientos privados. Ayudante de Primera SE, Cátedra de Forrajicultura, FAUBA. Participa en proyectos de investigación tiene publicaciones de su especialidad.

María Alejandra Marino (UNMDP)

Ingeniera Agrónoma. Facultad de Ciencias Agrarias-UNMDP. 1990. Magister Scientiae. Programa de Posgrado en Ciencias Agrarias, FCA-UNMDP. 1996.

Docente Forrajes-Producción Animal. Profesor Asociado – Facultad de Ciencias Agrarias, UNMDP.

Premio Colombo y Magliano 75° aniversario "Por una Ganadería más Eficiente": "Más producción de carne, menos riesgo y más flexibilidad en campos ganaderos de suelos bajos".2014. Premio INNOVA Balcarce 2014.

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.

Francisco Corte (Consultor-AACREA)

Ingeniero Agrónomo – UBA

Asesor Crea Castelli – Belgrano

Coordinador Comisión de Ganadería Litoral Sur de AACREA.

Administrador y director técnico de empresas agropecuarias de agricultura, ganadería y tambo.

Recría y Engorde

Variables que impactan sobre el negocio productivo.

¿Qué es la Recría? Establecer pilares de la Recría. Estrategias del inicio. Nutrición y suplementación. Porque es tan difícil terminar animales jóvenes-Diferentes estrategias de terminación-Interacción de la recría con la cría y el engorde. Resultado económico de la actividad Perspectivas.

Federico Hidalgo (Asesor-FAUBA)

Ingeniero Agrónomo-UBA
Maestría en Producción Animal (UBA)
Asesor Crea Islas del Ibicuy
Docente Cátedras de Nutrición animal UN Lomas de Zamora y Producción de Carne bovina FAUBA
Asesor y consultor de empresas ganaderas

Engorde a corral

Sistemas, manejo del engorde y sus dietas.

- Evaluación de forrajes y alimentos para animales.
- Conservación de forrajes.
- Nutrición de rumiantes.
- Mitigación de la emisión de gases con efecto invernadero por parte de los rumiantes.
- Sistemas de producción de carne.

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.

Ganadería en el NEA y Paraguay

Futuro con alto potencial - Camino de dificultades - El caso Paraguay.

- Descripción del modelo: Cría Recría de vaquillonas y machos. Modalidad de trabajo: Equipos humanos
- Fortalezas y debilidades de la ganadería en el NEA: Nuevas opciones para esta actualidad.
- Sistemas silvopastoriles en tierra colorada.

Modelos ganaderos de Paraguay

- Cría, Recría, Engorde en modelos pastoriles sobre megatérmicas
- Impacto del acceso a la tecnología y su aplicación en el modelo ganadero.
- Tecnología para almacenamiento y distribución de agua. Manejo del pastoreo. Uso de drones.
- Uso de chip electrónico para individualización. Control de peso individual con bascula electrónica.
- Suplementación estratégica de bajo consumo sobre pasturas.

Luciano Guarinello (Consultor-Asesor CREA)

Médico Veterinario Universidad Nacional de Rosario.
Asesor CREA Samuú. Chaco Paraguayo. Paraguay. Asociados a AACREA, Región Litoral Norte.
Consultor y asesor en feed lot y empresas agropecuarias.
Asesoramiento de empresas ganaderas y agrícolas, compartiendo experiencias, trazar objetivos y proponer caminos para el desarrollo y la producción, renta y de las personas que se relacionan con dichas empresas.

Plan Sanitario: fundamentos y razonamiento. Bienestar animal

Armado de un plan sanitario adaptado a cada establecimiento. Fundamentos sanitarios y su manejo. Se plantean las bases productivas del bienestar animal.

Plan sanitario. Su importancia. Porque debe ser personalizado. Conceptos de salud y enfermedad, prevención, pérdidas sanitarias, evaluación económica del plan sanitario. Enfermedades generales. Enfermedades específicas de diferentes regiones. Parásitos gastrointestinales. Cría, recría, invernada, feed-lot. Como armarlo, y su relación con el manejo. Bienestar animal. Bases del bienestar animal y su relación con la producción.

Miguel Mejía (Consultor-Asesor)

Médico Veterinario, (UBA)
Post- Grado. DIPLOMADO EN MEDICINA PRODUCTIVA DEL GANADO LECHERO.
Universidad de Florida, UNLPam, Universidad Santo Tomas.
Investigador del Laboratorio de Fisiología Hipofisaria del Instituto de Biología y Medicina Experimental, Buenos Aires.
Investigador asociado. Colaborador. Grupo de Regulación Neurohipofisaria. IBYME
(Instituto de Biología y Medicina Experimental). Posee numerosos trabajos publicados de su especialidad.

Mercado de Ganados y Carnes, consumo y exportación

Se tratará de establecer una síntesis del mercado Ganadero, análisis del negocio y las perspectivas de precios.

Contexto Internacional. Situación actual del mercado internacional de ganados y carnes.

Importancia de la cadena de Ganados y Carnes en la economía argentina. Estructura de la cadena de ganados y carnes. La cadena de la carne vacuna como generadora de valor en la economía.

Situación actual de la ganadería argentina. Análisis de los principales indicadores de oferta y demanda para comprender la dinámica y los plazos ganaderos. Diagnóstico de la situación actual de sector.

Un producto, dos destinos. Integración de mercado interno y externo. Consumo y exportaciones. La importancia de la integración de la producción como fuente de valor. La exportación y su rol en la innovación y en los procesos de calidad. Posición competitiva con respecto a nuestros competidores.

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.

Agtech: Tecnologías disponibles aplicadas al agro

Un espacio de intercambio para comentar cómo la tecnología se va incluyendo en las empresas y cómo pueden generar puntos de mejora a través de una mayor eficiencia en los distintos eslabones internos y de producción.

- Impacto de las nuevas tecnologías.
- Eficiencia en los eslabones.
- Conocimiento sobre lo que se viene. Modernización de los espacios para contar con distintas tecnologías.
- Contexto en el que se mueven las empresas agropecuarias.
- Distintas tecnologías disponibles para incorporaren las empresas.

Sebastián Salvaro (AZ Group)

Lic. en Economía Agraria (FAUBA)

Co-founder de AZ Group. Co-founder de Club AgTech.

Asesor CREA de Arroyo de los Huesos.

Columnista en La Red Rural "Los profesionales del agro" de Radio La Red AM910.

Director de Simpleza SA.

Para donde va la Ganadería

Se reúnen todos los conocimientos adquiridos, y mediante ejemplos orienta en las definiciones básicas que hacen a las decisiones en una empresa.

Fermín Torroba (Consultor-AACREA)

Ingeniero Agrónomo de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires. Asesor del CREA Guatraché.

Se desempeña como analista ganadero en el área de ganadería de AACREA y en el Observatorio Ganadero.

Asesor de empresas agropecuarias.

• Panel de invitados con empresas y productores referentes

• El Rol del SENASA y los Mercados

• Comercialización de ganados y carnes

SEMINARIO con invitados destacados

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

Ricardo Bindi (Agrositio-ESEADE)

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. Es Presidente de Agrositio S.A. Ex Presidente del Consejo Profesional de Ingeniería Agronómica. CPIA.

Miembro del Consejo de Dirección de la Universidad ESEADE.



Director del Programa
ING. AGR. HUGO O. DELGADO

Ingeniero agrónomo (FAUBA) y Posgrado en "Programa avanzado en Negocios Agropecuarios" UCA. Responsable Área de Agronegocios de ESEADE. Co-coordinador 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.) y ex miembro CREA de Intendente Alvear (L.P)

Características del Programa Online

Horas cursadas totales: 75 hs.

Modalidad: **Viernes y Sábados**

Horarios: **Viernes de 17 a 20 hs. Sábado de 09 a 12 hs.**

Duración: **6 meses**

Informes:  emanuelc@eseade.edu.ar  **11-3635-2887**

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.

ESEADE

	FECHA	MATERIA	HORAS
MAYO	Viernes 29	Administración agropecuaria I - <i>Juan Marcos Olivero Vila</i>	3
	Sábado 30	Riesgo agropecuario - <i>Santiago Tiscornia</i>	3
JUNIO	Viernes 05	Herramientas prácticas RRHH para las empresas - <i>Agustín Seisdedos</i>	3
	Sábado 06	Administración agropecuaria II - <i>Juan Marcos Olivero Vila</i>	3
	Viernes 12	Negociación I - <i>Silvana Cerini</i>	3
	Sábado 23	Negociación II - <i>Silvana Cerini</i>	3
	Viernes 26	Implicancias Macroeconómicas en las empresas agropecuarias - <i>Iván Carrino</i>	3
	Sábado 27	Herramientas legales - <i>Eugenia Luján Bustamante</i>	3
JULIO	Viernes 03	Finanzas aplicadas a la empresa - <i>Equipo AZ</i>	3
	Sábado 04	Los tributos del campo - <i>Alejandro Larroude</i>	3
	Viernes 17	Planificación y manejo forrajero - <i>M. Mercedes Vasallo y M. del Pilar Clavijo</i>	3
	Sábado 18	Tecnología y transferencia de forrajes I - <i>Martín Bigliardi</i>	3
	Viernes 24	Fertilización de pasturas - <i>María Alejandra Marino</i>	3
	Sábado 25	Tecnología y transferencia de forrajes II - <i>Martín Bigliardi</i>	3
AGOSTO	Viernes 07	Cria - <i>Francisco Corte</i>	3
	Sábado 08	Recria y engorde - <i>Federico Hidalgo</i>	3
	Viernes 21	Ganadería en el NEA y Paraguay - <i>Luciana Guarinello</i>	3
	Sábado 22	El rol del SENASA y los Mercados	3
	Viernes 28	Plan Sanitario: fundamentos y razonamiento. Bienestar animal - <i>Miguel Mejía</i>	3
	Sábado 29	Engorde a corral - <i>Darío Colombatto</i>	3
SEPT	Viernes 04	Agtech: Tecnologías disponibles aplicadas al agro - <i>Sebastián Salvaro</i>	3
	Sábado 05	Panel invitados empresa y productores referentes	3
	Viernes 11	Mercados de ganados y carne - <i>Diego Ponti</i>	3
	Sábado 12	Para donde va la ganadería - <i>Fermín Torroba</i>	3
OCT	Viernes 18	Seminario - <i>Ricardo Bindi</i>	3

Materias sombreadas son compartidas en los cursos de Granos y Ganadería

75