



100%  
ONLINE



## 7° PROGRAMA EN GESTIÓN DE LA EMPRESA GANADERA

Del 23 de abril al 24 de septiembre 2021

### AUSPICIANTES



AZ Group



ESEADE presenta la propuesta online 2021 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 gobernancia: 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 Empresaria, 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](http://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)

## RRHH - Los desafíos del capital humano

**En esta materia trabajaremos en pensarnos como empresas ganaderas en el futuro, abordando los desafíos del capital humano en la ganadería de hoy y del futuro.**

Entender los desafíos y escenarios que se proyectan sobre la ganadería. Analizarlos para repensar el nuevo abordaje tanto como empresas así como negocios. Un abordaje sobre el capital humano pensando en ser empresas atractivas y así desarrollar nuestro potencial.

## 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.**

Posibilidad de manejo societario, administración, herramientas para basar el negocio y a su vez contratar desde allí. Mención a protocolos de familia y su importancia. Contratos de arrendamiento, asociativos y aparcerías. Contrato laboral agrario y sus categorías vigentes.

## 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?

## Planificación y Manejo forrajero - Imagen Satelital

**Cuanto producen nuestras forrajes 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.

## Fernando Preumayr- Ing. Agr. (PhD)

Director de Estudios Maestría en Agronegocios – Universidad Austral

Profesor de Comportamiento Humano y Desarrollo Organizativo – Universidad Austral Consultor en Nutrición y Alimentación de vacas lecheras

Lider de proyecto Factor Humano en Tambo-AACREA

Profesor Adjunto Cátedra de Nutrición Animal FCA-UNLZ.

## Laura Poletti - Abogada

Especialista en Empresas (sociedades, contratos, reestructuración financiera), Laboral, Agrario.

Equipo de investigación y desarrollo de Factor Humano en Tambos, destinado a Productores de todo el País. CREA tomó el proyecto para que el mismo alcance mayor cantidad de actores y miembros que se sumen a la eficiencia en Tambos. Especialista legal en empresas agrícolas –ganaderas.

## 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. Conferecista y asesor de empresas.

## 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.

## Tecnología y transferencia de forrajes I y II

### 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.

## 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.

## Engorde a corral

### ¿Cuales son los aspectos críticos que determinan el éxito o fracaso de un encierro a corral?

Tipos de sistemas, adaptación, dietas en función de objetivos como eficiencia de conversión, ganancia diaria y deposición de grasa esperada. También evaluaremos estrategias nutricionales. El curso finalizará con una descripción y evaluación de la importancia de la gestión de la información para tomar decisiones que mejoren el resultado productivo y económico.

## Invernada pastoril

### En esta materia trabajaremos sobre las estrategias forrajeras y para maximizar el resultado.

Cadenas forrajeras frente a diferentes escenarios como ser carga, mercado y objetivo productivo. Suplementación estratégica como pilar para eficientizar el aprovechamiento del pasto y asegurar los resultados esperados.

## Recría

### En esta materia trabajaremos sobre entender que es un proceso de recría, así como las estrategias nutricionales y de sistema para mejorar la eficiencia en las mismas.

La recría como proceso fisiológico y como negocio. Los pilares de una buena recría, planteos nutricionales luego del destete, corral de inicio, suplementación estratégica y cadenas forrajeras.

### **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.

### **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.

### **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.

### **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.

### **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.

## 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.

## Mercado de Ganados y Carnes

**En esta materia evaluaremos todos los pasos desde la salida del animal del campo hasta su comercialización y entrega en los espacios más recónditos del planeta.**

Análisis de mercado interno y de exportación. Procesamiento de la carne. Características de los principales mercados. Análisis de la competencia respecto a las carnes alternativas y estrategias para volvernos más competitivos

## 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.

## Victor Tonelli

Licenciado en Ciencias Agrarias de la Universidad Católica Argentina. Consultor privado en ganados y carne, asesorando a la producción, la industria frigorífica y al sector público. Productor ganadero (criador-recriador) en General Guido (Bs As) y administrador de varias empresas ganaderas de cría, recría y engorde. Desarrollador y administrador de fideicomisos de Cría y Engorde. Premio Clarín Rural 2013 a la trayectoria ganadera. Fundador y Ex Presidente de Nutryte SA, quien lanzó la carne con marca "Cabaña Las Lilas" que ocupó por 3 años el 6° lugar como exportadora de carne vacuna. Ex Director fundador de Carne Hereford de Argentina y Carne Hereford de Uruguay. Fue CEO de Omega SA y Vicepresidente de Estancia y Cabaña Las Lilas SA.

## Fundamentos del mercado ganadero para la toma de decisiones

**En esta materia estudiaremos los fundamentos del mercado ganadero y como entenderlo nos permite mejorar la toma de decisiones.**

Definición de la carne vacuna como producto, sus particularidades. Enfoque del negocio, de la visión oferta a la visión demanda. Fundamento de precios del mercado de invernada. Fundamentos de precios del gordo. Formación de precios. Mercado disponible y futuro. Insumos. Canales de comercialización. Costos de comercialización. Toma de decisiones en función de los fundamentos analizados.

## 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.

## Indicadores ganaderos

**Esta materia pretende identificar, calcular y entender los principales indicadores productivos y económicos asociados a la gestión interna de la empresa.**

Indicadores productivos y económicos que permiten diagnosticar y mejorar la toma de decisiones. Esta clase se centrará en entender su importancia, aprender su cálculo, así como el uso que las empresas ganaderas le pueden dar a los mismos para mejorar tanto su producción como resultado económico.

## Estanislao Quiroga

Ingeniero Agrónomo – UBA.  
Fue Asesor CREA en Nuestra Señora de las Pampas (Laprida).  
Actual Asesor CREA en Benito Juárez y Cabañas.  
Asesor y consultor de empresas ganaderas.

## Panel de invitados: empresas y productores

**Un espacio de intercambio con referentes del sector agropecuario, con el foco puesto en escuchar e intercambiar opiniones y aprendizajes.**

## Federico Hidalgo (FAUBA-UNLZ)

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.



## AG Tech

En esta materia evaluaremos la utilización de nuevas tecnologías y su impacto en la producción ganadera.

Entender la diferencia entre datos, información y conocimiento aplicado para mejorar la toma de decisiones y el resultado de la empresa ganadera. Estudio de casos para debatir el impacto incorporación de nuevas tecnologías.

Federico Hidalgo y equipo

## 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. Columnista en La Red Rural "Los profesionales del agro" de Radio La Red AM910. Es Presidente de Agrositio S.A. Miembro del Consejo de Dirección de la Universidad ESEADE.

Coordinador Académico: Ing. Agr. Federico Hidalgo

Directores Área de Agronegocios ESEADE: Ing. Agr. Hugo Delgado - Ing. Prod. Agrop. Gimena Delgado

## Características del Programa Online

Horas cursadas totales: **69 hs.**

Modalidad: **viernes y sábados**

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

Duración: **6 meses**

Informes:  [programasejecutivos@eseade.edu.ar](mailto:programasejecutivos@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
A B R I L	Viernes 23	Administración agropecuaria I - <i>Juan Marcos Olivero Vila</i>	3
	Sábado 24	Negociación I - <i>Silvana Cerini</i>	3
M A Y O	Viernes 07	Administración agropecuaria II - <i>Juan Marcos Olivero Vila</i>	3
	Sábado 08	Negociación II - <i>Silvana Cerini</i>	3
	Viernes 21	Riesgo Agropecuario - <i>Santiago Tiscornia</i>	3
	Sábado 22	Tributos del campo - <i>Alejandro Larroude</i>	3
J U N I O	Viernes 04	RRHH Herramientas prácticas- <i>Fernando Preumayr</i>	3
	Sábado 05	Herramientas legales - <i>Laura Polleti</i>	3
	Viernes 18	Implicancias Macroeconomicas - <i>Iván Carrino</i>	3
	Sábado 19	Planif. y manejo forrajero. Imagen satelital - <i>Pilar Clavijo y Mercedes</i>	3
J U L I O	Viernes 02	Tecnología y transferencia de forrajes I - <i>Martín Bigliardi</i>	3
	Sábado 03	Tecnología y transferencia de forrajes II - <i>Martín Bigliardi</i>	3
	Viernes 16	Fertilización de pasturas - <i>Alejandra Marino</i>	3
	Sábado 17	Cria - <i>Francisco Corte</i>	3
	Viernes 30	Recria - <i>Federico Hidalgo</i>	3
	Sábado 31	Invernada pastoril - <i>Darío Colombatto</i>	3
A G O S T O	Viernes 13	Engorde a corral - <i>Darío Colombatto</i>	3
	Sábado 14	Mercados de granados y carne - <i>Victor Tonelli</i>	3
	Viernes 27	Fundamentals- <i>D. Ponti</i>	3
	Sábado 28	Indicadores Ganaderos - <i>Mariano Pizzio</i>	3
S E P T I E M B R E	Viernes 10	Panel de invitados empresas y productores	3
	Sábado 11	Ag Tech - <i>Federico Hidalgo y equipo</i>	3
	Viernes 24	Seminario de Cierre - <i>Ricardo Bindi</i>	3

**Materias sombreadas son compartidas en los cursos de Granos y Ganadería**

**69**