

2026

ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS



DIPLOMA EN ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

- *Modalidad On-Line* -

Siguiendo las tendencias de las principales escuelas de negocios de la región, la Facultad de Ciencias Agrarias de UDE, durante más de 20 años hace hincapié en el estudio de los Agronegocios como sistema.

El Diploma en Administración en Agronegocios se dicta con la participación de reconocidos profesionales de prestigio nacional e internacional.

En este posgrado el Sistema de los Agronegocios se estudia a través del enfoque de la cadena agroindustrial, desde el origen de la materia prima, hasta su venta al consumidor final, dentro o fuera del país.

Se estudian las áreas funcionales de las empresas relacionadas con la comercialización, el marketing y las finanzas.

El objetivo es lograr que los egresados estén en condiciones de:

- Diseñar estrategias para ser aplicadas en el sector agropecuario y agroindustrial.
- Conocer los procesos de formación de precios de Commodities, Specialities y productos industrializados.
- Saber manejar las estrategias de cobertura de riesgos que ofrecen los mercados de futuros y opciones.
- Gerenciar sistemas y procesos, desempeñándose en las empresas agropecuarias, los mercados y las cadenas agroindustriales.
- Tomar decisiones de planificación, comercialización, inversión y financieras de las empresas que intervienen en los agronegocios.

Principales Docentes Argentina: Dr. Carlos Steiger, Ing. Agr. Juan Marcos Olivero, Dra. Silvana Cerini, Lic. Mariana Pellegrini, Lic. Adriano Mandolesi, Lic. Karina Soto.

Principales Docentes Uruguay: Ing. Agr. Julio Preve, Cr. Pablo Moyal, Cra. María José González.

Inicio: Abril 2026

Finalización: Octubre 2026

Duración: 150 horas

Condiciones de Ingreso: Título universitario.

Evaluación: cada uno de los módulos tiene su prueba final que es necesario aprobar.

Horario de clases:

Jueves y viernes de 17:00 a 21:00 horas, y sábado de 09:00 a 13:00 horas (Horario de Uruguay - 3GMT)

CONTENIDOS

Estrategia en los Agronegocios

Estudiar los distintos tipos de estrategias y su relación con las ventajas competitivas. Analizar el proceso de formulación de la estrategia de acuerdo con los objetivos de las empresas, sus fortalezas y limitaciones con las oportunidades y desafíos que existen en su entorno. A través de una combinación de clases y casos se analizarán las estrategias competitivas genéricas, las estrategias de crecimiento, las estrategias de carteras y las estrategias internacionales.

Administración Rural

Conocer los principios de la administración o gestión de empresas agropecuarias y el proceso de administración adaptado a explotaciones rurales. Conocer la metodología de contabilidad simplificada y su utilización en el análisis de empresas agropecuarias.

Marketing Agroalimentario

Brindar al participante las herramientas básicas para la toma de decisiones estratégicas en el área comercial de la organización. El análisis de los diferentes temas se realizará a partir de exposiciones, ejercicios y estudios de caso.

Mercado de Futuro y Opciones

Este módulo tiene como objetivo primordial acercar a los participantes a los mercados de futuros y opciones, dar a conocer su importancia como formadores de precios y el rol que cumplen en la comercialización de granos y en la economía en general. Brindar herramientas necesarias para una comercialización de granos con riesgos controlados.

Decisiones Comerciales en Commodities

Presentar el proceso de toma de decisiones de venta de commodities para diferenciarlo de las mismas decisiones en productos diferenciado o con marca. Comprender las causas de las variaciones de precios en el tiempo y las fuerzas subyacentes a las tendencias, ciclos y estacionalidad.

Análisis Estratégico

Como es el proceso que se debe realizar para investigar el entorno de negocios dentro del cual opera una organización y el estudio de la propia organización, con el fin de formular una estrategia para la toma de decisiones y el cumplimiento de los objetivos. Principales herramientas de análisis estratégico utilizadas por las empresas para evaluar su posición en el mercado y determinar las oportunidades y desafíos que enfrentan.

Técnicas de Negociación

La importancia de la interacción con individuos dentro de la empresa y con los actores del Mercado es un aspecto fundamental en los agronegocios en estos tiempos. La negociación como método alternativo de solución de diferencias.

Logística

Analizar el gerenciamiento de la cadena Logística en Agronegocios, entender sus variables, infraestructuras, integrantes y roles, para encontrar juntos las oportunidades de negocios que se tienen desde el punto de vista Logístico para el agregado de valor en los negocios.

Decisiones Financieras

Identificar las herramientas de manejo financiero disponibles que ayudan al empresario agroalimentario a resolver los problemas diarios partiendo de los estados contables y de la utilización de su interpretación. Conocer elementos de decisiones de inversión, presupuestación de capital y capacidad de repago de las empresas.

Financiamiento no Bancario

Fuentes de financiación no están comprendidas en el circuito bancario tradicional. Nuevas herramientas de crédito para el sector agropecuario: el fideicomiso. Fideicomisos para el negocio ganadero, lechero, forestal, etc. Calificación de Riesgo.

Evaluación de Proyectos

Proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos utilizados en la preparación y evaluación privada de proyectos agropecuarios y agroindustriales para aplicar una metodología que permita una mejor decisión en la asignación de recursos. Conocer las etapas de formulación y evaluación de proyectos, así como la aplicación de técnicas de análisis de riesgo para una mejor toma de decisiones.

CALENDARIO DE CLASES

FECHA	MODULO
09-Abr 10-Abr 11-Abr	ESTRATEGIA EN LOS AGRONEGOCIOS
23-Abr 25-Abr 25-Abr	ADMINISTRACION DE AGROPECUARIA
07-May 08-May 09-May	LOGÍSTICA
28-May 29-May 30-May	MARKETING AGROPECUARIO
11-Jun 12-Jun 13-Jun	DECISIONES EN COMMODITIES
23-Jul 24-Jul	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
06-Ago 07-Ago 08-Ago	MERCADO DE FUTURO Y OPCIONES
27-Ago 28-Ago 29-Ago	MERCADO DE FUTURO Y OPCIONES
10-Set 11-Set 12-Set	DECISIONES FINANCIERAS
18-Set 19-Set 20-Set	ANÁLISIS ESTRATÉGICO
2-Oct	FINANCIAMIENTO NO BANCARIO
3-Oct 4-Oct	EVALUACIÓN DE PROYECTOS
23-Oct 24-Oct 25-Oct	EVALUACIÓN DE PROYECTOS