

2024

Gestión y Comercialización de Commodities



Diploma en Gestión y Comercialización de Commodities

8ª Edición - Modalidad En Vivo vía Streaming -

AZ Group desarrolló esta capacitación aprovechando los aprendizajes de más de 15 años de trabajo con productores agropecuarios en la comercialización de commodities. Con la Facultad de Ciencias Agrarias de la UDE se desarrolló esta propuesta destinada a técnicos, comerciales y productores de empresas agropecuarias. Los contenidos son los necesarios para poder tener un buen desempeño en el área comercial de las empresas agropecuarias.

¿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 un mejor desempeño en el mundo laboral, aprendiendo cuáles son los puntos críticos de la comercialización.

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

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

¿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 y profesionaliza un área de las empresas que generalmente está descuidada.

Principales Docentes de Argentina: Ing. Agr. Juan Marcos Olivero, Lic. Emiliano Piccolini, Ing. Agr. Carlos Poullier, Ing. Agr. Nicolás Udaquiola, Lic. Diego Ponti, Lic. Diego Pasi, Dra. Silvana Cerini, Lic. Martina Sabini y Lic. Flabio Bruno.

Principales Docentes de Uruguay: Lic. Ma. Eugenia Fernández e Ing. Agr. Gonzalo Ducos.

Inicio: Abril 2024

Finalización: Octubre 2024

Carga Horaria: 100 horas

Condiciones de Ingreso:

Título universitario o experiencia acreditada en comercialización.

Horario de clases:

Viernes de 16:00 a 22:00 horas y sábado de 08:00 a 14:00 horas

CONTENIDOS

Administración Agropecuaria

La comercialización no es un compartimento estanco, por lo que es clave contar con los conocimientos del análisis de toda la organización. Visión y misión, estructura organizacional como norte para poder construir la estrategia comercial. Determinar cuál es el precio que permite cumplir con el objetivo de la empresa.

Fundamentos en el Mercado Mundial de Granos

Para entender los movimientos de precios es clave analizar quienes son los actores claves para cada uno de los productos y su incidencia en el mercado. Estructura del Mercado Internacional de Granos. Composición y Evolución. Importancia de producción de Granos a nivel Mundial.

Fundamentos del Mercado Mundial y Local de Carnes

Estructura del Mercado Internacional de Ganados y carnes. Características de la Oferta Mundial. Principales actores del mercado. Características de la Demanda Mundial, principales actores. Mercados de Referencia. Países Exportadores. Uruguay, posicionamiento internacional, competidores y mercado local.

Análisis Técnico del Mercado

Herramienta que permitirá identificar e interpretar las tendencias de precios, a través del uso de gráficos. Tiene como objetivo principal identificar una tendencia en su etapa temprana, para establecer operaciones en la dirección a la misma.

Mercado de Futuro y Opciones

Contratos de futuros. Mercado de Futuros y Mercado Disponible. Funciones de los Mercado de Futuros. Mercado de Futuros en el mundo. Estandarización de los contratos. Diferencias entre futuros y forwards. Cobertura vendedora y compradora con futuros.

Formación de Precios Agrícolas y Ganaderos

Relación Oferta y Demanda Local e Internacional de productos y derivados. Precios en los países competidores. Estacionalidad Local e Internacional. Relaciones comerciales entre países: OMC, Subsidios UE (PAC), EEUU, Arancel Mercosur. Normativa de comercio, barreras arancelarias y paraarancelarias.

Marketing Agropecuario.

Estrategias de marketing. Gestión de datos. Estudio de mercado, comportamiento del consumidor, hábitos, lugares de consumo. Herramientas para aplicar en la empresa. Práctica: Elaboración de un estudio de mercado. Interpretación de resultados.

Recursos Humanos

Formación de buenos equipos ganaderos. Liderazgo. Herramientas reales para la gestión de personas: selección de personal, definición de roles, evaluaciones al desempeño y plan de capacitación. Sueldos, incentivos y gratificaciones. Política de incentivos variables en la ganadería. Clima y cultura organizacional

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.

Márgenes del Negocio Ganadero y Agrícola

Técnicas para medir los resultados económicos de los negocios ganaderos y granarios. Modelización. Análisis de sensibilidad. Proyección de resultados. Tableros de control: datos relevantes para seguir la evolución del negocio.

Gestión del Proceso Comercial

Proceso Comercial. Decisiones estratégicas, tácticas y operativas. Indicadores externos e internos. Actores externos e internos. Estructura Comercial de las Empresas. Análisis en función de los modelos de empresa. Esta materia reúne todos los conocimientos adquiridos y permite elaborar la estrategia para las empresas y medir la gestión en el ámbito comercial

Seminario de Cierre con Productores y Técnicos

Título:

Posgrado en Gestión y Comercialización de Commodities

(Cuando se acredita Título Universitario)

CALENDARIO DE CLASES

FECHA	MODULO	MODALIDAD
26-abr 27-abr	GESTION EMPRESARIAL	A DISTANCIA VIA ZOOM
17-may 18-may	FUNDAMENTOS COMMODITIES	A DISTANCIA VIA ZOOM
31-may 01-jun	FORMACION DE PRECIOS	PRESENCIAL SALA HIBRIDA
14-jun 15-jun	FUTURO Y OPCIONES	PRESENCIAL SALA HIBRIDA
28-jun 29-jun	FUTURO Y OPCIONES	PRESENCIAL SALA HIBRIDA
16-ago 17-ago	ANALISIS TECNICO	A DISTANCIA VIA ZOOM
30-ago 31-ago	GESTION PROCESO COMERCIAL	A DISTANCIA VIA ZOOM
13-sep 14-sep	MARGENES	PRESENCIAL SALA HIBRIDA
SEMANA DEL 27-set	PRUEBA FINAL	A DISTANCIA
11-oct	SEMINARIO	PRESENCIAL