



Programa en Estrategias y Tendencias centradas en el Productor Agropecuario

Rediseñe su modelo de vinculación
y propuesta de valor para potenciar
la planificación comercial.

EDICIÓN **2026**



DIRIGIDO A LOS ACTORES Y EMPRESAS DE
LA **CADENA DE VALOR AGROINDUSTRIAL** QUE
CENTRAN EN EL PRODUCTOR AGROPECUARIO
SU ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

INFORMACIÓN GENERAL



FECHAS

Inicio:

Septiembre 2026. Con clase presencial en el IAE.

Cursado:

Días miércoles de 18 a 20:30h online vía zoom.

Cierre:

Noviembre con clase presencial en sede Rosario.

Cantidad de horas:

35 h (15 h online y 20 h presenciales).



MODALIDAD

Modalidad BLENDED.

Combinación de sesiones presenciales y sesiones online.



CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

El Centro de Agronegocios y Alimentos y la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del **“Programa de Estrategias comerciales en Agronegocios”** a quienes cumplan con el régimen de promoción.

REDISEÑÁ TU ESTRATEGIA COMERCIAL PARA ALINEARLA CON LAS NECESIDADES Y PREFERENCIAS DEL PRODUCTOR AGROPECUARIO

El sector agroindustrial enfrenta cambios radicales en la concepción de los modelos de negocio así como en la interacción entre los actores del mismo. En consecuencia, surgen nuevos escenarios en los que las actividades agropecuarias tendrán fuertes relaciones de convergencia con otras industrias.

Esta realidad obliga a los tomadores de decisiones a repensar las decisiones estratégicas que influirán directamente en el agregado de valor de su negocio e impactarán en la atracción de talento para el sector. La necesidad de adaptarse a nuevos contextos deriva en la generación de nuevos modelos de negocio, con la consiguiente discontinuidad de aquellos que han perdido flexibilidad.



INTERROGANTES A RESOLVER EN NUEVOS CONTEXTOS DE NEGOCIO:

**¿Qué tendencias se observan en el perfil del productor agropecuario argentino?
¿Cómo impacta esto en la percepción de sus necesidades a nivel tecnológico?
¿Qué modelos de negocio es factible que se afiancen y cuáles discontinúen?**

**¿Cuáles son las formas de financiamiento más utilizadas?
¿Qué potencialidad presentan otras alternativas?**

¿Cuáles son las fuentes de información más requeridas para la toma de decisiones comerciales?

¿Cuál es la nueva propuesta de valor que se deberá implementar a partir de las Nuevas necesidades de los productores agropecuarios?

LA OPORTUNIDAD

Para la toma de tan trascendentales decisiones se hace indispensable contar con información relevada directamente de los actores productivos y una adecuada caracterización de los mismos. En este marco, se ve como las fuentes de información existentes no alcanzan a describir acabadamente esta realidad, por lo que la Encuesta de Necesidades del Productor Agropecuario Argentino (ENPA), realizada por el Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral, cobra un papel relevante.

Este programa ejecutivo está diseñado a partir de las conclusiones y resultados de dicha encuesta. Toda esta información recogida con un método científico y de fuente primaria, brindará las herramientas y espacios de análisis que serán de indudable utilidad para el rediseño de las propuestas de valor de los actores que interactúan con el productor agropecuario.

SOCIOS INSTITUCIONALES



 **Aapresid**



 **MatbaRofex**

CONOCÉ MAS SOBRE EL ENPA

El Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral desde el año 2009 lleva adelante la **Encuesta sobre las Necesidades del Productor Agropecuario Argentino** (ENPA), con el apoyo metodológico de la Universidad Purdue de los Estados Unidos, socia académica del CEAag.

Este ambicioso trabajo de investigación se propone relevar y analizar periódicamente los hábitos y comportamientos empresariales de los productores agropecuarios, a los fines de entender las preferencias subyacentes en dichas decisiones.

Este trabajo basado en encuestas a productores agropecuarios se viene realizando en Argentina desde el año 2009, y desde 1992 en la Universidad de Purdue en USA, con el objeto de conocer las tendencias y problemas en el sector agropecuario. La Universidad Austral en colaboración con la Universidad de Purdue se proponen realizar en Argentina esta investigación, que permitirá no solo analizar los datos del comportamiento de los productores locales sino compararlos internacionalmente.

DIRIGIDO A

Los diferentes actores de las cadenas de valor de las que forma parte esencial el productor agropecuario.



EJES TEMÁTICOS

Los ejes temáticos hacen foco en la toma de decisiones de negocios que tienen como objetivo la provisión de bienes y servicios al productor agropecuario.

Dichos ejes se centran en:

- **Caracterización del productor agropecuario.**
- **Estrategia de negocios y escenarios.**
- **Decisiones de compra de insumos y bienes de capital.**
- **Decisiones de venta y comercialización.**
- **Financiamiento.**
- **Digitalización y uso de datos.**
- **Ambiente y sostenibilidad.**

DIRECTORES



Piazzardi, Bernardo

Actualmente Director del Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral.
Master en Agronegocios (CEMA).
Lic en Relaciones Internacionales (UNR).



Preumayr, Fernando

Ingeniero Agrónomo.
Profesor de Comportamiento Humano en el Centro de Agronegocios de la Universidad Austral.
Magister en Maestría en Desarrollo de Organizaciones centradas en las personas - Universidad Austral.
Coach por Valores y consultor en Capital Humano en Agro.

CUERPO DE PROFESORES

Feeney, Roberto

Profesor del Centro de Agronegocios, Universidad Austral Rosario
Ph.D. in Business Administration in UQAM, Montreal, Canada
MBA., IAE Business School, Buenos Aires, Argentina

Lardizábal, Jorge

Director del Departamento de Contabilidad de la Universidad Austral
Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral)
Contador Público y Lic. en Administración (UNR)

Novaira, Silvia

Profesora del Departamento de Finanzas de la Universidad Austral
Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral)
Contadora Pública Nacional (UNR).

Beltramino, Carolina

Lic. en Economía, Universidad Nacional de Rosario
Jefe de IERAL Litoral
Consultora de empresas
Profesora Centro de Agronegocios de la Universidad Austral

Romano, Dante

Profesor del Departamento de Agronegocios de la Universidad Austral
Master en Economía y Administración (ESEADE)
Contador Público Nacional (UCA)

Steiger, Carlos

Director Académico de la Maestría en Agronegocios de la Universidad Austral
Dr. en Ciencias Económicas (UNR)
Master in Agricultural Economics (Ohio State University, EEUU)
Contador Público Nacional (UNL)

CON EL APORTE DE EXPERTOS:

Participación de invitados especialistas
y referentes de los casos y temáticas
que se abordarán en la cursada.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL



Programa en Estrategias y Tendencias centradas en el Productor Agropecuario

CONTACTO

Santiago Schaab

Ejecutivo de Admisiones de Posgrados

Tel: +54 341 155038038

sschaab@austral.edu.ar

www.austral.edu.ar



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Generar un ámbito de análisis para la toma de decisiones estratégicas de los actores de las diferentes actividades que componen la cadena agroindustrial. Brindar herramientas para el ajuste y mejora de las estrategias que conduzcan a un efectivo agregado de valor.

TEMA	OBJETIVO	METODOLOGÍA	MATERIALES
Estrategias de Negocios Agro	Analisis de los modelos de negocios agro		
Caracterización del productor	Como se caracteriza al productor, los criterios para el armado de una base de datos funcional a los objetivos		
Decisiones de compra	Analisis de procesos de compra de empresarios / productores agro para productos y servicios necesarios para su negocio		
Como se comunica el productor	Canales, fuentes, modalidades preferidas por los empresarios y productores agro para hacerse de información confiable para sus decisiones de negocios	Introducción conceptual, presentación de resultados y conclusiones vinculadas al tema tratado, casos de estudio relacionados. Elaboración de un plan de acción a presentarse (grupo o individual) en la última clase del Programa (presencial)	<p>1. Informes completos de las cuatro ediciones de la Encuesta de las Necesidades de los Productores Agropecuarios Universidad Austral / University of Purdue</p> <p>2. Materiales específicos para cada tema</p>
Como adopta tecnología el productor	Analisis de impulsores y restrictores de la adopción		
Como comercializa el productor	Canales y alternativas de comercialización del producido. Cuales prioriza, porque. Cobertura de riesgo precio		
Relación con Distribuidores - Relación con Vendedores	Cual es la forma comercial más efectiva de aproximarse al productor		
Digitalización en el Agro	Analisis de impulsores y restrictores de la adopción		
Soluciones Fintech al Agro	Analisis de impulsores y restrictores de la adopción		
Finanzas del productor	Analisis sobre las alternativas de financiamiento y optimización de las finanzas de los productores		