

Programa avanzado en Comercialización de Granos

Visión estratégica y criterio profesional
para la alta performance comercial.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS

INFORMACIÓN GENERAL



FECHAS

Fecha de inicio:

Martes 8 de septiembre

Fecha de finalización:

Martes 10 de noviembre



MODALIDAD

Ocho clases virtuales (3 horas de duración cada una)

Una clase presencial en Rosario (7 horas)

Una clase presencial en Buenos Aires (7 horas)



DURACIÓN

38 horas



CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

El Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del "**Programa avanzado en Comercialización de Granos**" a quienes cumplan con el régimen de promoción.

PROPÓSITO DEL PROGRAMA

Para que los profesionales del sector puedan consolidar su perfil comercial y operar con mayor criterio, autonomía y profesionalismo es necesario un espacio de formación que trascienda lo técnico y aborde los desafíos reales de este hito de transición. El programa se propone ofrecer experiencias, enfoques y aprendizajes que no se encuentran en los manuales, combinando la mirada práctica de referentes del sector con contenidos diseñados para fortalecer la lectura comercial, la toma de decisiones y la comprensión integral de la cadena.

PROGRAMA DIRIGIDO A

El programa acompaña a profesionales en un momento clave de transición dentro de la carrera comercial de granos, orientado a quienes ya dominan lo técnico y necesitan una visión más estratégica. Asimismo, el programa convoca a profesionales con mayor seniority que busquen profundizar su mirada y nutrirse de la visión estratégica de referentes de todos los eslabones de la cadena.

Su propósito es desarrollar una perspectiva integral para tomar decisiones de mayor impacto en el negocio. A través de contenidos avanzados, casos reales y la experiencia de referentes del sector, fortalece criterios comerciales, capacidades de originación, lectura de paridades, manejo de riesgo y una comprensión profunda de la cadena. En definitiva, prepara a los participantes para actuar con la madurez y profesionalismo de un comercial senior.

PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

- Profesionales con experiencia en la cadena de granos o sectores vinculados.
- Familiarizados con la operatoria diaria, con interés en profundizar en estrategia, dinámica de mercados y mejores prácticas.
- Altamente interesados en el intercambio entre pares y en acceder a perspectivas que potencien y complementen su experiencia en el ámbito laboral.
- El valor diferencial radica en la interpretación, la síntesis y la perspectiva, más que en explicaciones introductorias.
- Con conocimiento sólido de base.

CUERPO ACADÉMICO



DIRECTOR DEL PROGRAMA

Mag. Dante Romano.

Gerente Research MaxAgro y Profesor del Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral.

CONSEJO ACADÉMICO EMPRESARIO

Marcotegui, Guillermo.

Director General, Allaria Agro.

Sarjanovic, Ivo.

Director no ejecutivo (Adecoagro, Sucafina y Minerva Foods) y Profesor, Centro de Agronegocios y Alimentos, Universidad Austral.

Scafaroni, Pablo.

Consultor de empresas agropecuarias.

REFERENTES DEL SECTOR

Principales protagonistas de la cadena de granos, invitados por la Universidad en el marco académico del programa.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

PARTE I Estructura y actores del mercado

Trading internacional de granos

Estructura de las grandes comercializadoras globales y sus principales dimensiones de negocio: originación, logística, transformación y distribución. Enfoques de gestión de riesgos y desafíos competitivos actuales.

A cargo de:

Sarjanovic, Ivo. Director no ejecutivo (Adecoagro, Sucafina y Minerva Foods) y Profesor, Centro de Agronegocios y Alimentos, Universidad Austral.

Industrialización y exportación de granos en Argentina

Este módulo analiza cómo se estructura y opera la etapa local del negocio exportador de granos en Argentina y los factores que definen su competitividad a nivel global. Se examina el perfil industrial del complejo sojero y el rol estratégico de la exportación. Se comparan las dinámicas entre cereales y oleaginosas y se aborda el desafío de la capacidad instalada. Asimismo, se estudia el impacto de los biocombustibles y cómo la localización de los núcleos productivos, las plantas de procesamiento, los puertos y la red de transporte configuran la eficiencia y organización del negocio a nivel local.

A cargo de:

Marcotegui, Guillermo. Director General, Allaria Agro.

Scarafoni, Pablo. Consultor de empresas agropecuarias.

Procesamiento y consumo interno

Principales cadenas de demanda doméstica de maíz —biocombustibles y alimentación animal— y molienda de trigo. Para cada caso: estructura de mercado, escala, tendencias y sus implicancias para quienes comercializan granos.

A cargo de:

Beamonte, Tomas. Gerente General Bio4 S.A.

Guillen, Fernando. Presidente en Grupo Alimenticio S.A.

Bravo, Alejandro. Gerente General de Vetifarma S.A.

Forzani, Agustín. Director del Grupo Roberto Forzani.

Ron, Manuel. Presidente de Bio4 S.A.

Transformación del negocio tradicional de acopio y corretaje

Evolución competitiva del sector. La tecnología como factor de transformación, tanto en términos de oportunidad como de disrupción. La transición de ciertos actores hacia el trading y los riesgos asociados.

A cargo de:

Murature, Yari. Subgerente General, Tomás Hnos.

El productor argentino

Análisis comparado con productores de la región. Modelos productivos predominantes y su impacto en las decisiones comerciales. Prácticas de las empresas agropecuarias más profesionalizadas.

A cargo de:

Hinsch, Axel. Director Comercial, Otto Brandes GmbH.

Piazzardi, Bernardo. Director e investigador, Centro de Agronegocios, Universidad Austral.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

PARTE II La competencia por la originación

Exportadores, acopios, cooperativas y corredores compiten —cada vez con mayor intensidad— por la originación de granos.

Esta dinámica será analizada en una sesión presencial con referentes de los distintos eslabones de la cadena.

A cargo de:

Aristi, Juan Pedro. Gerente General, La Bragadense S.A.

Bertone, Alejandro. Gerente General, Asociación de Cooperativas Argentinas.

Grassi, Mariano. Vicepresidente y CEO, Grupo Grassi.

Marcotegui, Guillermo. Director General, Allaria Agro.

Scarafoni, Pablo. Consultor de empresas agropecuarias.

PARTE III Logística, insumos, financiamiento y simulación

Logística

La logística como restricción estructural y como fuente de oportunidades comerciales. El rol del almacenaje y los principales condicionantes a nivel local e internacional.

A cargo de:

Fulloni, Fabián. Gerente de Logística Marítima, Cargill.

Sáenz, Ricardo. Director, Nuevo Central Argentino S.A.

Insumos agrícolas

Tipos de insumos y sus características. Transformaciones en la estructura del sector. Mercados de referencia y su influencia en la formación de precios. Canales de distribución en Argentina y en otros países. Relación entre el negocio de insumos y la comercialización de granos.

A cargo de:

Armas, Rodrigo. Socio Fundador, ALZ Agro.

Bassi, Jorge Enrique. Gerente de Marketing Fertilizantes, Bunge Cono Sur.

Mogni, Luis. Socio Fundador, SOMERA S.A.S.

Financiamiento

Dificultades históricas en la articulación entre el sistema financiero y el sector agropecuario, y los cambios recientes. El rol de bancos, ALyCs y el crédito comercial dentro de la cadena.

A cargo de:

Catalá, Claudio Osvaldo. Gerente Banca Agro, Banco Macro.

Manzur, Andrés. Sales & Trading, Allaria S.A.

SIMULACIÓN DE CIERRE

Jornada presencial completa, donde los alumnos deberán poner a prueba todo lo aprendido durante el curso, para en un entorno competitivo demostrar la fortaleza de sus estrategias en los diferentes eslabones del negocio.

A cargo del:

Equipo de Cargill.



Programa avanzado en Comercialización de Granos

CONTACTO

plonegro@austral.edu.ar
Cel. 3412019598
Posgrados.rosario@austral.edu.ar
www.austral.edu.ar



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS