

Focalizado Adopción de Bioinsumos Agropecuarios

El desafío de la última milla

EDICIÓN 2026



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS

INFORMACIÓN GENERAL



FECHAS

Fecha de inicio:

3 de septiembre de 2026

Fecha de finalización:

15 de octubre de 2026



DURACIÓN

25 horas.**6 clases virtuales** (3 horas de duración cada una más un día presencial de 7 horas)

MODALIDAD

Virtual (jueves de 18 h a 21 h)**Instancia final presencial:** jueves 15 de octubre de 10 h a 17 h

CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales y el Centro de Agrognegocios y Alimentos de la Universidad Austral, extenderán el Certificado Académico de aprobación de **"Focalizado Adopción de Bioinsumos Agropecuarios"** a quienes cumplan con el régimen de promoción.

PROPÓSITO DEL PROGRAMA

Para que el mercado de Bioinsumos se desarrolle y consolide en el mediano y largo plazo, y se logre una adopción de última milla a nivel del productor agropecuario, es necesario el diseño de estrategias comerciales que consideren las particularidades de las soluciones biológicas y sus diferencias respecto a los insumos tradicionales.

OBJETIVO

Ofrecer capacitación especializada a profesionales del sector de Bioinsumos agropecuarios para que puedan diseñar, liderar y participar en procesos de desarrollo comercial innovadores y efectivos, impulsando el crecimiento y la consolidación de la industria.

PÚBLICO OBJETIVO

- 1.** Profesionales independientes que se desempeñan en la comercialización de semillas, fitosanitarios y fertilizantes, y requieren herramientas específicas para la venta de insumos biológicos.
- 2.** Profesionales que ya están vinculados al desarrollo de mercado y nuevos negocios en productos biológicos y deseen adquirir nuevos conocimientos y herramientas.
- 3.** Distribuidores que ya operan en el ámbito agropecuario y están incorporado bioinsumos en sus portafolio de productos.
- 4.** Asesores independientes que deseen adquirir mayor conocimiento de la industria de los biológicos.
- 5.** Responsables de las áreas de comercialización de empresas de biológicos que requieran conocimientos adicionales para el desarrollo de estrategias comerciales.
- 6.** Dueños de startups y empresas pymes que desarrollan biológicos y enfrentan desafíos para la estructuración del canal comercial.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1 INTRODUCCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE LA COMERCIALIZACIÓN Y ADOPCIÓN DE BIOINSUMOS

Fecha: 3 de septiembre de 2026

Modalidad: Virtual

Profesor: Juan Pablo Brichta

Contenido:

- Particularidades del mercado de bioinsumos y los desafíos en la adopción.
- Mapa competitivo y estratégico actual a nivel global y en Argentina.
- Necesidades para el desarrollo del mercado de bioinsumos.
- Exploración de las barreras y obstáculos para quienes comercializan bioinsumos.
- Percepción del usuario. El problema de la última milla. Exploración de necesidades. Introducción a la venta consultiva.

MÓDULO 2 SEGMENTO BIOFERTILIZANTES Y BIOESTIMULANTES

Fecha: 10 de septiembre de 2026

Modalidad: Virtual

Profesor: Martín Torres Duggan

Contenido:

- Perspectiva y prospectiva del mercado global y local de bioestimulantes.
- Desarrollo de productos biológicos.
- Posicionamiento agronómico de bioestimulantes microbianos y no microbianos.
- Integración de los productos biológicos al manejo de cultivos.

MÓDULO 3 SEGMENTO BIOCONTROL

Fecha: 17 de septiembre de 2026

Modalidad: Virtual

Profesor: Federico Ocampo

Contenido:

- Panorama general del mercado mundial y tendencias esperadas en biocontrol.
- Tipología y segmentos de productos.
- Integración con soluciones químicas. Estrategias de manejo integrado de plagas.
- Indicadores clave y momento de aplicación. Casos de éxito.

MÓDULO 4 DINÁMICAS DE MERCADO EN EL SEGMENTO DE BIOINSUMOS

Fecha: 24 de septiembre de 2026

Modalidad: Virtual

Profesor: Wenceslao Tejerina

Contenido:

- Tipos de soluciones que funcionan en Argentina en función de las problemáticas existentes.
- Nueva generación de productos y futuro del mercado.
- Creación de valor en bioinsumos. Medición de la rentabilidad y KPI's. Comunicación de resultados. Traducción de los beneficios en ROI para el productor.
- Reconfiguración de estrategias de mercado de las empresas tradicionales. Nuevos modelos de negocios a partir de bioinsumos.

MÓDULO 5 DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA PALETA DE PRODUCTOS

Fecha: 1 de octubre de 2026

Modalidad: Virtual

Profesor: Darío Vileta

Contenido:

- Visión integral y sistémica de los bioinsumos.
- Aspectos de producción y product management. Tipología de productos e interacciones.
- Del laboratorio al campo: Incorporación de bioinsumos en el sistema agrícola del productor.
- Aspectos logísticos, manejo y almacenamiento. Estabilidad, vida útil y embalaje.

MÓDULO 6 ESTRATEGIAS COMERCIALES EN BIOINSUMOS

Fecha: 8 de octubre de 2026

Modalidad: Virtual

Profesor: Darío Vileta

Contenido:

- Proceso comercial consultivo end-to-end. Estrategias de desarrollo de mercados.
- El rol de los distribuidores: del pull al push. Estrategia de distribuidores: incentivos, capacitación, y gestión.
- Estructuración de la propuesta de valor. Storytelling del producto.
- Go-to-market operativo: Formación de equipos de ventas y desarrollo de canales.
- Marketing y estructuras comerciales diferenciadas: biológicos vs químicos.

MÓDULO 7 Presencial en Universidad Austral Rosario

Fecha: 15 de octubre de 2026

Horario: 9 h a 12 h

Habilidad de comunicación persuasiva para venta

Profesor: Juan Pablo Pezzetta

Contenido:

- Oratoria y comunicación. Aspectos de persuasión en la venta.
- Construcción y transmisión de mensajes de venta convincentes.
- Herramientas de negociación. Gestión de objeciones y resistencia al cambio.
- Fundamentación y/o argumentación utilizada en el posicionamiento de producto.
- Generación de confianza en la interacción con el cliente. Concreción y cierre de ventas.

- Almuerzo -

Horario: 13 h a 17 h

Actividad de integración y conclusiones

Análisis integral de un producto y propuesta de comercialización

Profesores: Juan Pablo Brichta– Pablo Mac Clay

Presentación por equipos y discusión en clases.

- Descripción del problema identificado y solución propuesta
- Mercado objetivo y estrategia de segmentación.
- Modelo de negocios.
- Identificación de la competencia actual y potencial.
- Estrategia comercial y de marketing.

CUERPO DOCENTE



Juan Pablo Brichta
DIRECTOR EJECUTIVO

Presidente / Director de Innovación y Desarrollo en Agro Advance Technology.



Pablo Mac Clay
COORDINADOR ACADÉMICO

Centro de Agronegocios y Alimentos – Universidad Austral.



Luis D'Aloisio
COORDINADOR ACADÉMICO

Centro de Agronegocios y Alimentos – Universidad Austral.



Wenceslao Tejerina

Ingeniero Agrónomo. Titular de agroEstrategias consultores.
Asesor en Nutrición de Cultivos y Bioinsumos. Ensayista. Disertante.
Miembro de la Mesa de Expertos de Aapresid en la Red Bioinsumos



Darío Vileta

Microbiólogo - Dr. en Cs. Biológicas - Facultad de Cs. Exactas, Físico-Químicas y Naturales,
Universidad Nacional de Río Cuarto. Protergium Agrociencias S.A. VP - Director Científico.



Juan Pablo Brichta

Ingeniero Agrónomo. CEO Agro Advance Technology S.A. Fundador de CABIO, es una figura clave de la biotecnología agropecuaria a nivel nacional e internacional.



Federico Ocampo

Biólogo, Dr. Entomología, Profesor Facultad de Ingeniería y Ciencias Agrarias - Biotecnología.
Universidad Católica Argentina.



Martín Torres Duggan

Ingeniero Agrónomo, Especialista en Fertilidad del Suelo y Fertilización, Magíster en Ciencias del Suelo (FAUBA); Doctor en Ciencias Veterinarias (área-disciplina Recursos Naturales, FVET, UBA).
Consultor en fertilidad de suelos y nutrición de cultivos (Tecnoagro).
Coordinador Académico de la Red de Biólogos en AAPRESID.
Profesor en la Escuela de Graduados "Alberto Soriano" de la FAUBA.



Juan Pablo Pezzetta

Abogado - Mediador -Asesor Legislativo - Especialista en comunicación y liderazgo.

Edición 2026



Focalizado Adopción de Bioinsumos Agropecuarios

El desafío de la última milla

CONTACTO

Pablo Lonero
Ejecutivo Comercial
PLonero@austral.edu.ar
+54 9 3412019598
www.austral.edu.ar

