

PROGRAMA INTENSIVO SOBRE COMERCIO DE GRANOS

Módulo 1: Cadena de Comercialización de granos en la Argentina y funciones de corretaje

- Características particulares de la comercialización de productos agrícolas.
- Análisis prospectivo de las principales tendencias contextuales que afectan los mercados agropecuarios. Commodities versus specialities.
- Estructura, particularidades y evolución de los mercados de granos.
- Participantes en el negocio granario y su relación. Entidades intermedias: Bolsas de Cereales y Cámaras Arbitrales, rol y funciones.
- El papel del corredor en la comercialización de granos.
- Responsabilidades de los agentes de la cadena
- Formación de precios (Precio Chacra, FAS y FOB).

Módulo 2: Procedimientos comerciales, tipos de contratos y normas de calidad

- Modalidades de comercialización según las “normas de usos y costumbres”:
 - Según la entrega: Venta disponible con entrega inmediata; Venta disponible con entrega contractual; Venta forward; Venta en el mercado a Término y/o Rofex con entrega física; Venta forward con cobro anticipado.
 - Según la modalidad de precio: A Precio fecho; A Fijar.
 - Según el pago: Contratos de Canje; Pago anticipado con garantías (Certificado de depósito; Carta garantía; Warrant).
 - Según la propiedad de la mercadería: Producción Propia; Acopio; Consignación; Canjeador.
- Mercadería en depósito
- Anulaciones
- Normas de calidad
- Registro de contratos electrónicos: “Confirma”.

Módulo 3: Aspectos formales e impositivos de la venta de granos

- SISA. Régimen de retención de IVA y generalidades del impuesto en el agro. Régimen de retención del Impuesto a las Ganancias. Scoring.
- Carta de porte y Carta de Porte derivados granarios.
- Generalidades: LPG, LSG, CD, CPE, CPDG
- Liquidaciones primarias de granos: Tipos, particularidades del circuito y contenido. Aspectos fiscales.
- Circuito de las operaciones secundarias: apertura contrato, entregas y aplicación de mercadería, liquidación parcial, liquidación final (ajustes). Intervención de Corredor. Servicio web de AFIP: emisión, consultas y anulación. Retenciones impositivas aplicables. Cuestiones específicas en las que difiere de las LPG: canje, consignación, comprobante respaldatorio de retenciones, pago del IVA.

Módulo 4: Operatoria de Futuros y Opciones

- Mercados de Futuros y opciones sobre commodities.
- Diferencias y analogías entre Contratos forward y contratos de futuros
-Características y aplicación de los Contratos de futuros
- Contratos de Opciones: Put y Call – Concepto de Prima
- Garantías
- Concepto de cobertura y aplicación

Módulo 5: Introducción a la Operatoria de Exportación

- El proceso de internacionalización de la empresa.
Las ventajas de la exportación para Pyme regional.
- Definición de la oferta exportable. Objetivos de la exportación.
Conciencia exportadora.
- Inscripción como operador de Comercio Exterior.
- Pasos del proceso exportador. Análisis del mercado. Estrategias de inserción en mercados externos.
- Incoterms. Cotizaciones Internacionales. Oferta de Exportación.
Contrato de compra-venta internacional. Logística, seguros y entidades bancarias.

Módulo 6: Taller de Comercialización de granos

- Análisis fundamental del mercado de granos
- Registración de operaciones en el mercado a término
- ejercicios prácticos - gráficos.
- Registración de los contratos con opciones
- ejercicios prácticos - gráficos
- Estrategia simple de cobertura combinando futuros y opciones
- concepto y ejemplos -

Duración total: 17 (diecisiete) encuentros de 2 (dos) horas cada uno.

Carga horaria total: 34 horas reloj.

Docentes:

Liliana Scoponi (DCAUNS)

Guadalupe Bravo (BCP)

Juan Pablo Gutiérrez (DCA UNS - BCP)

Marina Cordisco (DCA UNS)

Marcelo Barbieri Prieto (DCA UNS)

Gabriel Foco (CÁMARA ARBITRAL DE CEREALES)

Mauricia Nori (DCA UNS)

Ariel Campana (ERREPAR – Grupo Depetris)

Gastón Milanesi (DCA UNS)

Gabriela Pesce (DCA UNS)

Mariana Pellegrini (MATBA ROFEX)

Pablo Mielgo (DCA UNS)