

Del 23 de septiembre al 25 de noviembre

Cursado: martes y jueves de 18.30 a 20.30 hs

Modalidad: virtual sincrónica

19 encuentros, 38 horas reloj

Capacitación arancelada

Valor Socios, estudiantes y docentes \$300 mil

Valor no Socios \$400 mil

Certificado del Departamento de Ciencias de la Administración, UNS & BCP

Módulo 1.

Cadena de comercialización de granos en Argentina y funciones de corretaje

- _ 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, normas de calidad y estimaciones económicas

- _ Modalidades de comercialización según las Normas de usos y costumbres:
 1. 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.

Comercio de granos

2. Según la modalidad de precio: A Precio fecho; a Fijar.
3. Según el pago: Contratos de Canje; pago anticipado con garantías (Certificado de depósito; Carta garantía; Warrant).
4. Según la propiedad de la mercadería: producción Propia; acopio; consignación; canjeador.

- _ Mercadería en depósito.
- _ Anulaciones.
- _ Normas de calidad.
- _ Registro de contratos electrónicos: "Confirma".
- _ Estimación de márgenes de productos agrícolas e indicadores complementarios.

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.
- _ Conceptos de cobertura y de especulación. Aplicaciones.
- _ Análisis de casos.
- _ Normas CNV.

Comercio de granos

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 y oportunidades de innovación digital de exportación

- _ Análisis fundamental y técnico del mercado de granos.
- _ Evaluación y perspectivas de la producción zonal. Agrotour.
- _ Agtech: digitalización del agro. Innovación productiva y comercial. Desafíos y tendencias.