

<i>Carrera</i>	LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN RURAL		
<i>Asignatura</i>	COMERCIALIZACIÓN I	<i>Nivel</i>	III
<i>Departamento</i>	LICENCIATURA ADMINISTRACION RURAL		
<i>Plan de Estudios</i>	2003	<i>Régimen de cursado</i>	ANUAL
	<i>Carga horaria semanal</i>		4
	<i>Carga horaria total de la asignatura</i>		128
<i>Área</i>	Departamento Licenciatura Administración Rural		
<i>Ciclo Académico</i>	2026	<i>Configuración Parcial</i>	19
<i>Profesor</i>	Lic. Esp. Correa Daniel	<i>J.T.P.</i>	

PLANIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

Comercialización I complementa los conocimientos sobre comercialización de los productos primarios agropecuarios, permitiendo al futuro egresado el manejo de esta importante función, adquiriendo así los fundamentos necesarios para poder comercializar de manera óptima los productos obtenidos, integrándose a las demás funciones. Es por ello que para un Licenciado en Administración esta materia es importante ya que le permite completar la formación profesional, para un ejercicio pleno de los conocimientos adquiridos.

OBJETIVOS

Que el Estudiante aprenda a utilizar las herramientas básicas en la comercialización de cada uno de los productos resultantes de la aplicación de los procesos productivos de las Empresas Agropecuarias, procurando maximizar los beneficios a través de un manejo correcto y planificado de esta importante función.

Para ello se estudian cada una de las variables de la comercialización - de los mercados internos y externos-, aprendiendo su manejo. También se estudia el manejo y aplicación de los mercados a términos, función poco difundida de aquí la importancia de su conocimiento y aprendizaje.

CONTENIDOS

Los contenidos son en general conceptuales y procedimentales, no obstante, mediante las prácticas pedagógicas se busca asegurar un aprendizaje significativo de actitudes, de tal forma que el alumno logre la capacidad de ver las cosas en forma nueva y nada convencional, lo que constituye sin duda una importante habilidad que permita solucionar problemas.

Unidad N° I: Introducción al Comercio Agropecuario

Qué son los commodities. Invertir en materias primas. Clasificación de los Commodities. Comercio de grano en la argentina. Antecedente. Comercio de productos agropecuario. Características de los productos agropecuarios. Características de la comercialización de grano. Otros productos agropecuarios.

Unidad N° II: Comercialización de Granos. PARTE 1

Etapas de la comercialización. Primera Etapa. Carta de Porte. CPDG "Certificación Primaria de Depósito de Grano". Liquidación Primaria de Grano Compraventa (LPG Compraventa). Liquidación Primaria de Grano de Consignación (LPG Consignación). Certificado de Retiro/ Tránsito de Grano (CRTG). Estándares de comercialización de granos. Interpretación de estándar. Trabajos Prácticos.

Unidad N° III: Comercialización de Granos. PARTE 2

Segunda etapa. Intermediario-exportador. Liquidación parcial y final. Variables. Flete. Etapas del flete. Almacenamiento. Características. Cámara arbitraria de cereales. Características y Funciones. Variables del mercado internacional. Índice. Relación stock/consumo. Factores que influyen. Mercados disponibles.

Unidad N° IV: Mercado de Futuros

Introducción a los mercados de futuros. Futuros por fuera del mercado vs. Futuros por dentro del mercado. Los contratos de futuros. Las opciones. Futuros y Opciones sintéticos. Comprando Opciones. La espina de pescado. ¿Qué indica el mercado? Cobertura vs. Especulación. ¿Cómo operar con mercado en baja? El cambio de un parámetro de conducta. Trabajos prácticos.

Unidad N° V: Comercialización de Carne Bovina.

Cadena de valor de la carne bovina. Cabañeros. Criadores. Invernadores. Feedloteros. Transformación. Actores que intervienen. Distribución. Transporte. Tipos de Transporte. Comercialización de productos pecuarios. Canales de comercialización. Consignatarios. Actores que intervienen en la compra/venta en cabañas, cría, invernada y feed lot. Mercado de Futuro de la carne. DTA. Normativa. Ej. De Liquidaciones de hacienda.

Unidad N° VI: Comercialización de leche.

Situación Nacional. Descripción de la cadena. Producción primaria. Características de las regiones productoras. Producción por provincia. Sector industrial. Destino de la leche en la elaboración de productos lácteos. Grupos de empresas. Producción de leche. Calidad de leche. Calidad de composición, de higiene (células somáticas, etc.) y sanidad. Liquidación. Ley prov. N° 5542. Requisitos de los productores. Documentación.

Unidad N° VII: Comercio Internacional

Definición de comercio internacional. Modelo del comercio internacional. Teorías tradicionales. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Restricción del comercio internacional. Regulación del comercio internacional. Incoterms. Reglas y usos estandarizados del comercio internacional. Categorización de los incoterms 2020. Instrumentos de cobro y pago internacional. Documentación para el comercio. Estímulos Impositivos y Aduaneros a las Exportaciones.

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Desde la propuesta didáctica se pretende que el estudiante se capacite mediante una participación activa, que lo transforme en el protagonista principal del proceso, pudiendo así desenvolverse en el transcurso del programa.

Se le proporciona al alumno material de cátedra, conocimientos básicos mediante el desarrollo de temas trascendentes, información conceptual y orientación, para que mediante su actuación realice su aprendizaje operando con los respectivos temas.

La actividad curricular se enriquece a través del uso de una plataforma virtual, que ofrece una variedad de recursos para cada unidad. En ella, los estudiantes encontrarán trabajos prácticos, presentaciones de la unidad, bibliografía y material complementario, como videos y documentos, que facilitan un aprendizaje más dinámico y completo.

Desarrollo de las clases

El desarrollo de las clases está planificado en una por semana, de las cuales los tiempos correspondientes a las clases teóricas se estiman en 2 horas y a las clases prácticas en 2 horas, dependiendo de los contenidos de las unidades.

Clases teóricas:

- Desarrollo de conceptos básicos y relevantes, conducentes a que el estudiante comprenda e identifique los sustentos teóricos fundamentales de cada tema, centrando su atención en la interrelación de los mismos y en el devenir de su utilización.
- Exposición detallada del material que presente dificultades de conceptualización, o bien que el estudiante manifieste no estar en condiciones de analizarlo o resolverlo por sí mismo.
- Presentación y explicación de los aspectos inherentes a la proceso de comercialización de los diferentes productos
- Reservar a la iniciación de cada clase, un tiempo para la ponderación de los temas expuestos en la anterior, incitando al estudiante a preguntar y relacionar los conceptos ya consolidados.
- Disponer horarios de consulta de la cátedra, a los fines de dilucidar dudas y establecer diálogos sobre los temas desarrollados.
- Al finalizar la clase, comunicar los próximos temas a desarrollar, tendiendo a que el estudiante pueda llegar a la próxima clase con una base para facilitar la asimilación de los conceptos.

Actividad de Formacion Prácticas:

- Orientar y guiar al estudiante en la resolución de problemas con diversos grados de dificultad, con el propósito de reafirmar los conceptos teóricos, desarrollando, entonces, la habilidad en la utilización de la aplicación práctica.
- Proponer prácticos y casos a desarrollar durante el dictado de las clases teóricas, hasta un nivel de dificultad acorde a la altura de sus conocimientos.
- Intercambio de experiencias de los prácticos, en las cuales el alumno pueda determinar de modo práctico conceptos propios de la asignatura.

La metodología alternará el trabajo individual con el trabajo grupal para facilitar el análisis apropiado de las diferentes situaciones y dar cabida a los aportes originales tratando que el alumno pueda aplicar sus aptitudes para la futura vida profesional.

ACTIVIDAD FORMACIÓN PRÁCTICA

El eje temático de la materia consiste en que, al llegar al fin del ciclo, el estudiante sea capaz de asesorar al empresario rural para la toma de decisiones.

También debe valorar la necesidad de que sus conocimientos deben ser utilizados para el bien de la comunidad.

Ámbito de realización: Aula.

Actividades a desarrollar: La actividad en el aula o en el laboratorio se le asigna una carga equivalente a 4 hs semanales.

Tiempo total de la actividad: Con supervisión directa de la cátedra el tiempo asignado a la actividad práctica es del 50 % de la carga total de materia, equivalente a 2 hs. Semanales de tiempo éste al que se le debe agregar el que el alumno dedica en horario extra-áulico o en su hogar. Las consultas extra - áulica media hora antes del horario de cátedra o por zoom.

Evaluación de seguimiento

Momentos: La evaluación se realizará mediante el análisis de desempeño en resolución de trabajos prácticos.

Instrumentos: Trabajos prácticos y formularios de uso en la comercialización de granos.

Clases de consulta: serán acordada según las necesidades de los alumnos.

EVALUACIÓN

Instrumento de evaluación formativa: En el convencimiento de que el proceso de aprendizaje debe estar centrado en el estudiante, la articulación de los conocimientos debe ser tal, que le permita enfrentar con éxito las situaciones planteadas, así la evaluación debe ser tan continua y dinámica como el mismo aprendizaje.

El alumno tiene la posibilidad de **aprobación directa** tal como lo establece la ordenanza 1.549 en el punto 7.2.1. Se llevan a cabo 5 (Cinco) evaluaciones teóricas y prácticas de la materia, con calificación de 0 a 10 puntos, donde se evalúa en qué medida el estudiante alcanza los objetivos generales de la materia y la aplicación de sus conocimientos en la práctica. Para acceder a la aprobación directa cada uno de los parciales deberá ser aprobado con un mínimo de 8 (ocho) en todas las instancias de evaluación, existiendo la posibilidad de recuperar uno de ellos.

Aprobación No Directa – Exámen Final

Quien no alcance la aprobación directa de la asignatura siempre y cuando hayan obtenido un 6 (seis) como mínimo, en cada uno de los parciales queda encuadrado en el régimen de aprobación no directa pudiendo rendir examen final. Existiendo la posibilidad de recuperatorio de 2 (dos) de las cinco evaluaciones.

Asignaturas o Conocimientos con que se vincula:

Para la comprensión de esta asignatura es necesario tener conocimientos generales sobre producción y características de bienes primarios agropecuarios.

Actividades de Coordinación: Reuniones con docentes del área convocadas por el Departamento. Reuniones con otras cátedras para evaluar los temas dictados.

Cronograma:

Se adjunta el cronograma tentativo de clases según el cronograma académico 2026. Se toma como referencia los días lunes de 18 a 21 hs. y los días Mastes 17:20 a 20 hs. en el segundo cuatrimestre.

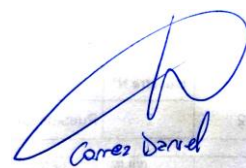
Bibliografía:

a) Obligatoria o básica:

- Cuadernillos de comercialización I (desarrollado por la cátedra con actualizaciones anuales).
- Cuadernillo de actividades de formación prácticos comercialización I (Actualizaciones anuales para evaluación Continua).
- Plataforma UTN FRVM – Videos – actividades

b) Complementaria:

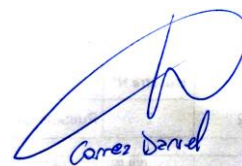
- Resoluciones AFIP, SAGPyA y Sec. de Transporte, individuales o conjuntas, que reglamentan el comercio de granos.
- Cuadernillos sobre mercados de futuros de Bolsa de Comercio de Chicago (CBOT). Cuadernillo Mercado a Término de Rosario SA.
- Comercio Exterior Agrario -James P.Houck-. Ley de reglas y usos del comercio de granos.
- El Gran Libro de la Siembra Directa. 1º ed. Buenos Aires: AGEA, 2004.284p.
- Páginas web: www.afip.gob.ar



Correo Daniel

Cronograma comercialización I - Ciclo académico 2026		
Fecha	Unidad N°	Temas
23/03/26	planificación	Fundamentos, objetivos, contenidos, metodología, formación práctica, evaluación, cronograma, bibliografía
30/03/26	Unidad N°: I	Comercio de productos agropecuarios.
06/04/26	Unidad N°: I	características de los productos agropecuarios, etc.
13/04/26	Unidad N°: II	Parcial teórico y Practico Unidad N° I
20/04/26	Unidad N°: II	Etapas de la comercialización, primera etapa, Procedimiento Carta de porte, Formulario: CPDG, LPG Compra/Venta/consignación
27/04/26	Unidad N°: II	Trabajos prácticos Carta de Portes, CPDG, LPG Compra/Venta/consignación
04/05/26	Unidad N°: II	estándares de calidad de granos. estándares. Bases estatutarias. utilización de los estándares
11/05/26	Unidad N°: II	Guía práctica, desarrollo de prácticos, nuevos casos, corrección de prácticos
18/05/26	Unidad N°: II	presentación de casos. Desarrollo de trabajos prácticos integrales. estándares. CPDG, LPG Compra/Venta/consignación
01/06/26	Unidad N°: II	Desarrollo de trabajos prácticos integrales. estándares. CPDG, LPG Compra/Venta/consignación
08/06/26	Unidad N°: II	Parcial teórico y Practico Unidad N° III
15/06/26	Unidad N°: III	segunda etapa comercialización de Granos. Intermediarios, liquidación parcial y final, contrato, Forma de pago, Exportador, industrial.
22/06/26	Unidad N°: III	Variables: almacenamiento, Flete. Cámara arbitraria. características y funciones.
29/06/26	Unidad N°: III	Parcial teórico y Practico Unidad N° III
11/08/26	Unidad N°: IV	Introducción a los mercados de futuros. Contratos de futuro
18/08/26	Unidad N°: IV	Trabajos prácticos - Trabajos prácticos Contratos futuros. Escenarios de aplicación
25/08/26	Unidad N°: IV	Las opciones. CALL-PUT - Trabajo practico de Opciones. Futuros y Opciones sintéticos
01/09/26	Unidad N°: IV	Herramientas para determinar tendencias. prácticos contratos, opciones, espina de pescado, etc.
15/09/26	Unidad N°: IV	Parcial teórico y Practico Unidad N° V
22/09/26	Unidad N°: V	comercialización de Leche. Situación Nacional. Descripción de la cadena. Producción primaria. Características de las regiones productoras. Producción por provincia. Sector industrial
29/09/26	Unidad N°: V	Producción de leche. Calidad de leche. Calidad de composición, de higiene (células somáticas, etc.) y sanidad. Liquidación. Ley prov. N° 5542. Requisitos de los productores. Documentación.
06/10/26	Unidad N°: V	Examen Parcial
13/10/26	Unidad N°: VI	comercialización de Carne. Cadena de valor de la carne bovina. Cabañeros. Criadores. Invernadores. Feedloteros. Transformación. Actores que intervienen. Distribución. Transporte. Tipos de Transporte. Comercialización de productos pecuarios.
20/10/26	Unidad N°: VI	Canales de comercialización. Consignatarios. Actores que intervienen en la compra/venta en cabañas, cría, invernada y feet lot. Mercado de Futuro de la carne. DTA. Normativa. Ej. De Liquidaciones de hacienda.

27/10/26	Unidad N°: VI	Examen Parcial- Trabajo aplicativo
03/11/26	Unidad N°: VII	Comercio Internacional. Modelos. teorías tradicionales - restricciones al comercio. Libremercado - proteccionismo
10/11/26	Unidad N°: VII	Regulación del comercio internacional - términos del Comercio Internacional (incoterms). Instrumentos de cobro y pago internacional (crédito documentario, etc.). Documentos comerciales
17/11/26	Unidad N°: VII	Documentos para el comercio Internacional. Practico determinación FOB y FAS mercadería y comoditie
24/11/26	Unidad N°: VII	Parcial teórico y Practico.


Correo Daniel