



TOMA DE DECISIONES COMERCIALES

PRESENCIAL · A DISTANCIA EN VIVO · EN DIFERIDO

[OBJETIVO]

En un contexto de buena cosecha pero con márgenes reducidos, saber cómo manejar las ventas o la retención de los granos es fundamental para el negocio. El mercado otorga las herramientas que permiten asegurar y mejorar los precios de venta, pero para poder aprovecharlos es necesario capacitarte

[TEMARIO]

- Margen Bruto Agrícola. Manejo de costos y precios de referencia.
- Precio y Rendimiento de indiferencia. Sensibilidad del margen como medida de riesgo.
- Fundamentos del mercado de granos, actualidad, que marcan tendencia de

precios en corto y mediano plazo.

- Herramientas Comerciales. Costos y flexibilidad de las coberturas de precios (Futuros, Opciones, Forward, Canje).
- Planificación Comercial. Uso de información y herramientas comerciales para la toma de decisiones comerciales.



Profesora Marianela De Emilio

Extensionista de INTA AER Las Rosas con perfil en los agronegocios. Ingeniera Agrónoma. Master Science en Agronegocios y Alimentos .

COSTO: \$2000 / US\$50

COFFEE Y MATERIAL INCLUIDOS

> Más información <

¡Inscribite!



Viernes 22
de Febrero



De 9 a 13hs
Presencial / A
distancia



Cordoba 1452
Rosario, Arg.



+543415271200

info@agroeducacion.com

www.agroeducacion.com
