

## **DIPLOMATURA EN ADMINISTRACIÓN RURAL**

### **DESARROLLO TEMÁTICO**

#### **MÓDULO 1: INTRODUCCION A LA ADMINISTRACION RURAL**

- 1.1- Qué debe hacer un empresario agropecuario
- 1.2- Funciones del administrador agropecuario
- 1.3- El proceso de toma de decisiones
- 1.4- Tipos de riesgos en agricultura
- 1.5- La Administración: desde su origen hasta nuestros días
- 1.6- La Actividad Humana Organizada
- 1.7- Organización
- 1.8- Información
- 1.9- La organización como sistema de información

#### **MÓDULO 2: PLANEAMIENTO AGROPECUARIO**

- 2.1- Planeamiento estratégico y sus instrumentos
- 2.2- Planeamiento táctico y sus instrumentos
- 2.3- Planeamiento operativo y sus instrumentos
- 2.4- Los problemas en el planeamiento
- 2.5- Algunos conceptos utilizados en planeamiento
- 2.6- Algunas particularidades del planeamiento agropecuario
- 2.7- El proceso de planeamiento
- 2.8- Otras formas de planeamiento
- 2.9- Determinación de métodos y tiempos: ingeniería de métodos y tiempos
- 2.11- La programación y sus herramientas para la producción agropecuaria
- 2.12- Control. Concepto

#### **MÓDULO 3: TEORÍA DE LA EMPRESA EN EL CASO PARTICULAR DE LA EMPRESA RURAL**

- 3.1- Función de Producción – Relación Insumo – Producto
- 3.2- Relación Insumo – Insumo
- 3.3- Capital Agrario
- 3.4- Costos Agropecuarios
- 3.5- Valuación de los Bienes
- 3.6- Distintas agrupaciones conceptuales de costos
- 3.7- Unidad Económica Agropecuaria (UEA)
- 3.8- Administración rural. Planeamiento
- 3.9- formulación del modelo de la empresa rural

#### **MÓDULO 4: INSTALACIONES Y MAQUINAS. CONCEPTO DE COSTOS**

- 4.1- La determinación de los costos estimativos.
- 4.2- Incidencia de los insumos en el costo
- 4.3- Valuación de los insumos
- 4.4- Costo de oportunidad
- 4.5- Valuación de los insumos durables
- 4.6- Valuación de los productos
- 4.7- Gastos de conservación y reparaciones
- 4.8- Amortización
- 4.9- ¿Por qué incluye intereses el costo?
- 4.10- La tasa del interés
- 4.11- Presupuestos parciales. Concepto
- 4.12- Costo directo e indirecto en presupuestos parciales
- 4.13- Costo directo e indirecto en presupuestos de actividades
- 4.14- Costo fijo y costo variable
- 4.15- Reglas prácticas para el cálculo de presupuestos parciales
- 4.16- Costos de producción

### **MÓDULO 5: MERCADO DE GRANOS I**

- 5.1- La importancia de Argentina en el contexto internacional
- 5.2- Capacidad de despacho de los puertos
- 5.3- Hidrovías del Mercosur
- 5.4- Evolución histórica de la comercialización agrícola en Argentina
- 5.5- Funcionamiento y Organización del comercio de granos

### **MÓDULO 6: MERCADO DE GRANOS II**

- 6.1- Modalidades de contratación
- 6.2- Instrumentación de las operaciones en el comercio de granos.
- 6.3- Las Cámaras Arbitrales de Cereales
- 6.4- Aspectos impositivos en la comercialización de granos
- 6.5- Impuestos y reintegros sobre las exportaciones.
- 6.6- El acopio en el comercio de granos

### **MÓDULO 7: MERCADO GANADERO**

- 7.1- Bases del negocio ganadero
- 7.2- La cadena agroalimentaria
- 7.3- Mercado Mundial de carne bovina
- 7.4- Producción de carne bovina en Argentina
- 7.5- Zonas de producción
- 7.6- Inseminación artificial
- 7.7- Operaciones de manejo
- 7.8- Biotipos y razas
- 7.9- Evaluación física y económica
- 7.10- Base de la Invernada
- 7.11- Sistemas de alimentación
- 7.12- Engorde a corral
- 7.13- Manejo sanitario de la invernada
- 7.14- Dónde y cómo vender
- 7.15- Evaluación del novillo
- 7.16- Evaluación física y económica de la invernada
- 7.17- Industria Frigorífica y Comercialización
- 7.18- Evaluación Integral de la Cadena Cárnica
- 7.19- Comercialización de Leche

### **MÓDULO 8: RELACIONES LABORALES**

- 8.1- El trabajo agrario. Régimen Nacional del trabajo agrario
- 8.2- Contrato de Trabajo Agrario.
- 8.3- Principios del Derecho Laboral Agrario.
- 8.4- Elementos Comunes y Específicos del Contrato de Trabajo.
- 8.5- Actividades Incluidas y Excluidas del R.N.T.A.
- 8.6- Responsabilidad Solidaria del Empleador con el Contratista.
- 8.7- Relación Laboral entre Cónyuges.
- 8.8- Trabajo de Menores y Mujeres.
- 8.9- Personal Permanente.
- 8.10- Personal No Permanente.
- 8.11- El Sistema de Riesgos del Trabajo Agrario.
- 8.12- Sistema de Libreta de Trabajo para el Trabajador Rural.
- 8.13- El RENATRE.
- 8.14- El Manejo del Personal Agrícola
- 8.15- Pasos Prácticos para la Selección
- 8.16- Capacitación del Personal
- 8.17- Evaluación de Desempeño

### **MÓDULO 9: CONTRATOS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA**

- 9.1- Los contratos agrarios
- 9.2- Evolución Histórico – Legal.
- 9.3- El Contrato de Arrendamiento.
- 9.4- Los Contratos de Aparcerías.
- 9.5- Los Contratos Accidentales.
- 9.6- El Contrato Canadiense.
- 9.7- Los Contratos Mixtos.
- 9.8- El Contrato de Mediería Frutihortícola.
- 9.9- El Contrato de Pool de Siembra.
- 9.10- El Contrato de Fideicomiso de Siembra.
- 9.11- El Contrato de Locación de Obra Rural.
- 9.12- Contratos Agrarios para la Actividad Ganadera
- 9.13- Propiedad del Ganado.
- 9.14- Contrato de Aparcería Pecuaria.
- 9.15- Contrato de Pastoreo.
- 9.16- Contrato de Capitalización de Hacienda.
- 9.17- Contrato Asociativo de Explotación Tampera.
- 9.18- El Contrato de Feed – Lot.
- 9.19- Contrato de Tranquera.
- 9.20- Franquicia Ganadera.
- 9.21- Contrato de Arrendamiento.
- 9.22- Contrato de Aparcería Agrícola.
- 9.23- Contrato de Aparcería Agrícola combinada con Arrendamiento.
- 9.24- Contrato de Mediería Rural.
- 9.25- Contrato de Mediería Frutihortícola.
- 9.26- Contrato de Arrendamiento Accidental por Cosecha.
- 9.27- Contrato Accidental por una Cosecha.
- 9.28- Contrato Accidental de Cosecha con entrega de Maquinaria Agrícola.
- 9.29- Contrato de Arrendamiento Accidental por dos Cosechas.
- 9.30- Contrato de Obra de Arado, Siembra o Cosecha.
- 9.31- Contrato de Compraventa de Futura Cosecha.
- 9.32- Contrato de Alquiler de Planta de Silo.
- 9.33- Contrato de Capitalización de Invernada.

### **MÓDULO 10. MARKETING AGROPECUARIO**

- 10.1- ¿Qué es el marketing?
- 10.2- Marketing de Servicios.
- 10.3- Planeamiento Estratégico.
- 10.4- Posición competitiva y atracción del sector.
- 10.5- Posicionamiento.
- 10.6- Vender y venderse
- 10.7- Tipos de compras.
- 10.8- Los distintos roles en el proceso de compra.
- 10.9- Proceso de decisión de compra o de selección de un servicio profesional.
- 10.10- El ABC del vendedor.
- 10.11- Recomendaciones puntuales para una buena Auto gestión.
- 10.12- Fijación de Precios y Honorarios.

### **MÓDULO 11. FINANZAS**

- 11.1- Cálculo de porcentajes
- 11.2- Utilidad bruta
- 11.3- Bonificación y recargo
- 11.4- Operaciones de interés simple

- 11.5- Tasa de interés
- 11.6- Tasa nominal y tasa proporcional
- 11.7- Interés compuesto
- 11.8- Tasa efectiva
- 11.9- Tasa equivalente
- 11.10- Elementos que componen la tasa de interés
- 11.11- El valor actual
- 11.12- Sistemas de amortización de deudas
- 11.13- Sistema francés o serie uniforme
- 11.14- Sistema alemán o serie decreciente
- 11.15- Sistema directo

## **MÓDULO 12. PROYECTO FINAL**

El/la alumno/a sintetiza en un proyecto, una parte de los conocimientos adquiridos a lo largo de la cursada.

Duración: 12 meses