

Programas de materias:

-Tipificación = Definición y su importancia en la comercialización de los granos y su posterior industrialización. Se estudia de cada grano: generalidades, morfología, tipos comerciales y cultivares, malezas y semillas extrañas, etc.

Se enseña a tipificar (reconocer) todo tipo de cereales (cebadas, avena, maíz, arroz, centeno, alpiste, mijo, sorgo, trigos, etc.), oleaginosas (soja, girasol, maní, lino, cártamo, colza, etc.), legumbres (porotos, arveja, garbanzos, lentejas) y las principales malezas (de que época son y a que cultivo afectan; por ej. chamico, trébol de olor, etc.).

-Análisis comercial = Definición y su importancia dentro de la comercialización de granos. Se aprende a reconocer cada uno de los defectos que componen las normas comerciales de cada grano. Una vez conseguido los reconocimientos se realizan análisis comercial usando los distintos implementos de laboratorios como divisor homogenizador de muestras, balanza de precisión, balanza de peso hectolítrico, humedímetro, zarandas, etc., para poder determinar la calidad de cada grano.

Este tipo de práctica se realiza tantas veces hasta lograr que el alumno alcance la suficiente experiencia como para poder determinar por simple apreciación visual la calidad de cada grano, es decir, haciendo visteo. En el examen final el alumno rinde cinco análisis a visteo que son maíz, trigo pan, trigo fideo, soja y sorgo granífero.

Además de realizar los análisis y determinar los porcentajes de cada defecto presente en la muestra en cuestión debe llenar el boletín correspondiente, elevarlo y graduarlo. Arbitrajes.

-Liquidación y cálculo = Conceptos generales tenidos en cuenta en las normas de comercialización. Rubros de calidad, rubros de condición y arbitrajes. Importancia del criterio analítico a tener en cuenta para la liquidación de una mercadería. Se aprende a interpretar y usar todas las normas comerciales, sean estas estándares o bases estatutarias, para poder liquidar cada uno de los cereales, oleaginosas y legumbres; para esto se hacen liquidaciones preliminares. Además, se enseña a realizar certificación electrónica de granos y liquidaciones primarias de granos, tal cual un acopio le liquida a un productor.

-Conservación de granos = Capacidad de almacenaje. Factores que afectan la conservación. Variables y propiedades físicas, químicas y biológicas. Temperatura. Humedad. Descripción y forma de uso de sistemas de aireación y de secadoras. Reconocimiento de plagas que afectan los granos (insectos y roedores) y cómo realizar tratamientos de instalaciones, preventivos y curativos. Focos de calentamiento. Termometría. Como prevenir incendios y explosiones de polvo. Diferentes formas de conservar los granos en forma segura.

-Almacenamiento y práctica de recibo = Unidades utilizadas en el comercio de granos. Mezcla de granos. Instalaciones de campañas, de la industria y de puertos. Instalaciones de recepción, movimiento de granos, acondicionamiento, conservación, almacenaje, despacho, transporte. Útiles de trabajo empleados en el recibo de granos. Procedimiento para el control de la mercadería y obtención de muestras. Diferendos producidos en el acto de entrega y procedimientos reglamentarios a seguir. Costos operativos, contables y económicos en plantas de acopio: paritarias, secado, zarandeo y administrativos. Cubicaje de todo tipo de sistema de almacenamiento. Silos bolsa, silos convencionales y celdas.

-Aplicación industrial = Formación de una muestra destinada para análisis de cereales, oleaginosas, legumbres y subproductos. Obtención de la muestra. Tipos de envases y lacres. Detalles a tener en cuenta en el momento de la apertura de la muestra a analizar. Utilización de equipamiento para el análisis comercial. Análisis reológicos. Análisis químicos. Explicación conceptual de los procesos industriales de trigo (harinas), cebada (malta/cervezas), granos oleaginosos (aceites, expeler), maíz (molienda húmeda y seca), arroz, avena y demás subproductos.

-Reglamentaciones del comercio de granos - Mercados = Cadena comercial. Operaciones primarias y secundarias: documentaciones requeridas para las liquidaciones de las operaciones. Normas generales. Reconsideraciones. Apelaciones. Costos de comercialización. Formas de operar en el mercado. Mercado disponible o efectivo: características generales. Mercado a Término: ventas a futuros y opciones. Características generales de cada uno. Tipos de contratos. Cámaras Arbitrales: funciones. Instrumentos de

créditos: warrants, leasing, fideicomisos, etc. Reglamentaciones. Formularios. Reglas y usos en el comercio de granos.

-Producción y cultivo = Generalidades: la producción agrícola en la economía del país. Producción, consumo y exportación. Comparación con los principales países productores y exportadores del mundo. De cada cultivo se estudia: distribución geográfica y producción mundial, importancia y distribución en el país, siembra, cultivo, cosecha, su relación con la norma comercial y su uso industrial. Cultivares. Malezas: perjuicios que producen. Aspectos generales del cultivo que afectan su posterior comercialización. Cosecha.

MUY IMPORTANTE!! Las materias prácticas de semillas (*análisis comercial y tipificación*) se dan en forma PRESENCIAL y personalizadas, donde se llevan a las clases todo tipo de muestras de granos e implementos de laboratorio (balanza de precisión, balanza de peso hectolitrico, divisor de muestras, zarandas, caladores, humidímetro, lavadora de gluten, etc.) para realizar los correspondientes análisis comerciales y certificaciones de calidad.

Esa práctica le permite al alumno adquirir un conocimiento más profundo del estudio en cuestión, además, de los apuntes elaborados especialmente para el curso que le permiten profundizar los temas dados, enriquecer el conocimiento y mejorar la calidad del aprendizaje.