



## OPERACIONES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

En el circuito comercial cabe distinguir su estructuración teórica en tres etapas, una primaria, una secundaria y una terciaria. La diferencia en estas tres etapas surge del análisis de quienes son los participantes en cada una de ellas

### • OPERACIÓN PRIMARIA:

***“Se denomina así a aquella operación en la que intervienen los PRODUCTORES tanto como compradores, como así también vendedores de sus granos. Es la primera transacción comercial que se inicia, dando lugar a la activación de los mecanismos que se desarrollan en la Cadena Comercial y que forman la estructura dinámica que caracteriza al Comercio de Granos.”***

En esta etapa los productores venden su cosecha a los acopiadores, cooperativas o un adquirente final (industrial, exportador) ya sea en forma DIRECTA o mediante la intervención de un CORRE-DOR. En general el producto se comercializa tal como sale de la finca o explotación. A pesar de ello, no resulta inusual observar explotaciones agrícolas de gran tamaño que, cuentan con instalaciones adecuadas para el acondicionamiento de la mercadería (silos, secadoras, zarandas) que les posibilitan prescindir de los servicios ofrecidos por los acopios.

En esta etapa los productores enfrentan un problema recurrente como es obtener financiamiento necesario para iniciar un nuevo ciclo agrícola. Ello se debe a la necesidad de solventar una serie de costos de producción sin haber obtenido ingreso alguno. Habitualmente, el productor recibe los insumos necesarios (semillas, gasoil, fertilizantes, agroquímicos, etc.) de los acopios o cooperativas agrícolas, por lo cual se compromete a entregarles su producción luego de la cosecha.

En los últimos años han aparecido en el mercado algunas figuras nuevas que tienden a ofrecerle al productor otras alternativas de comercialización. Una de ellas han sido las instalaciones de almacenaje a tiempo compartido, que le brindan la posibilidad de contar con espacio suficiente para conservar su cosecha durante cierta cantidad de días por año.

Otra alternativa que posee el productor son las plantas de almacenamiento transitorio, que le permiten elegir la oportunidad más adecuada para concretar la venta de los granos sin presionar el mercado en el momento de la cosecha.

Los sujetos que participan principalmente en esta etapa son:

#### **Por el sector de la Oferta:**

- Productor.
- Canjeadores.

#### **Por el sector de la Demanda:**

- Acopios.
- Cooperativas:
  - Cooperativas de Primer Grado.
  - Cooperativas de Segundo Grado.



En relación a la documentación presente en esta operación, además de la Carta de Porte, Registro sistémico de movimiento y existencias de granos y los Romaneos de ingreso; todas las operaciones primarias de depósito y/o compraventa de todos los granos (cereales y oleaginosas), es decir, aquellas en las que una de las partes es el productor, deben documentarse con la Certificación Primaria de Depósitos de Granos, Liquidación primaria de Granos, Certificación Primaria de Retiro de Granos y Certificación Primaria de Transferencia de Granos.

### • OPERACIÓN SECUNDARIA:

***“Es aquella operación en la que los sujetos intervinientes son los acopiadores y las cooperativas con los exportadores, industriales tradicionalmente vinculados por los corredores de granos. (No interviene el Productor).”***

Como se desprende de lo antes mencionado, en la Operación Primaria generalmente se comercializa la mercadería “en el mismo estado en que se encuentra cuando se la obtiene de la cosecha”, mientras que en la Operación Secundaria las partidas se encuentran acondicionadas.

En esta etapa los Exportadores e Industriales actúan como compradores, constituyendo uno de los eslabones más importantes de la cadena de comercialización. Los acopiadores y cooperativas actúan como vendedores. Tanto compradores como vendedores que constituyen la demanda y la oferta respectivas, y se encuentran vinculados en esta etapa por el CORREDOR que es quien representa a ambas partes.

Los sujetos que participan principalmente en esta etapa son:

#### **Por el sector de la Oferta:**

- Acopios.
- Cooperativas.
- Cooperativas de Primer Grado.
- Cooperativas de Segundo Grado.

#### **Por el sector de la Demanda:**

- Exportadores.
- Industriales.

#### **Por el sector de los Intermediarios:**

- Entregadores.
- Técnico Superior en calidad y comercialización de granos.
- Peritos Clasificadores de Cereales Oleaginosas y Legumbres.
- Acondicionadoras.
- Corredores.



### **Bajo la categoría de otros agentes o instituciones podemos ubicar a:**

- Bolsa de Cereales.
- Cámara de Cereales

En relación a la documentación involucrada en esta operación, además de los contratos privados entre las partes, también existe la Liquidación Secundaria de Granos como única documentación respiratoria de las operaciones de compraventa.

### **• OPERACIÓN TERCIARIA:**

***“Es la etapa en la cual se realizan transacciones en divisas entre exportadores e importadores de granos, aceites y subproductos, por mercadería colocada libre a bordo de un buque.”***

La venta de la mercadería se realiza en origen, y el operador de exportación es responsable del cabal cumplimiento de todas las normas cambiarias, aduaneras e impositivas vigentes.

En relación a los sujetos involucrados en esta operación se encuentran los Trader u operadores de exportación, Brokers, Forwarder, entre otros.

La forma de llevar a cabo los contratos en esta operación, se realiza a través de los INCOTERMS, presentes en los distintos Mercados de Granos (Disponible y a Futuro) con el objeto de delimitar las responsabilidades y obligaciones tanto del comprador como del vendedor.

Existen diversas cláusulas para realizar el comercio internacional. Se dan las siguientes alternativas:

- Compran la mercadería FAS (Free along side the ship - Puesto al lado del barco) Y la venden FOB (Free OnBoard- Puesto en el barco). Los operadores que actúan bajo esta modalidad se denominan EXPORTADORES. Su responsabilidad es asegurar la contratación de un puerto, tomar los recaudos necesarios para descargar los camiones o vagones, almacenar la mercadería y en el momento propicio cargarla en el buque. Todos estos gastos, comúnmente llamados GASTOS FOB-BING, no deberían, en principio superar a la diferencia entre el precio FOB pactado para la venta y el precio FAS al que se adquirió la mercadería.

- Compran la mercadería FOB Y la venden CIF (Cost Insurance and Freight-Costo ,seguro y flete.) Los operadores que realizan este tipo de negocios son conocidos con el nombre de COORDINADORES. El coordinador es responsable de la contratación del flete marítimo que acercará la mercadería al lugar de destino. El costo de este flete y el seguro correspondiente no debería, en principio superar a la diferencia entre el precio CIF pactado para la venta y el precio FOB obtenido al comprar la mercadería.

La gran competitividad que existe en el mercado internacional de granos hace que, en el caso del exportador, la diferencia entre el precio FOB obtenido y el precio FAS más los gastos de FOB-BING sea mínimo o incluso inexistente.



**Etapas del Sistema Comercial**

