

Facultad de Ciencias Económicas.

Sede Rosario – Campus Roca.

Carrera: Licenciatura en Administración.

Trabajo Final de Carrera:

Intervención en el Campo Profesional: Apertura de ALyC.

Alumno: Calle, Javier javiercalle074@gmail.com

Tutor de Contenido: Sin respuesta.

Tutor Metodológico: Sin respuesta

Agosto 2024

Índice

Introducción……..3

Resumen Ejecutivo……...4

La Organización……6

Misión…….....6

Visión……6

Producto……7

Mercado……..10

Clientes…….....16

Competidores……..17

Precios del Mercado Interno y Externo…….,,30

Estrategias…….....32

Análisis F.O.D.A.....34

Recursos Humanos y Organización.....36

Aspectos Legales…..……..36

Aspectos ambientales……..36

Plan de Puesta en Marcha……37

Análisis Económico – Financiero……....38

Información adicional……..40

Estimaciones de Proyecto.……..44

Bibliografía……..48

Introducción:

El presente trabajo tiene como finalidad establecer la factibilidad de implementación de Plan de Negocio referido a apertura de Comercializadora de granos, oleaginosas y legumbres (ALyC).

Se desarrollará un estudio al respecto, pasando por todo el espectro en lo que a micro y macroambiente respectan. Como así también los diferentes sectores y/o partes a los que atañe el negocio.

El mismo constará de un análisis del Mercado Argentino, sus actores, sus funciones, las distintas ponderaciones en la cadena de comercialización.

Se tratarán cuestiones impositivas superficiales vistas desde las diferentes perspectivas de los distintos sectores operativos. Además, la documentación necesaria y respaldatoria para la apertura y operatoria del negocio en cuestión.

Se evaluarán puntos a tener en cuenta como ser, grado de competitividad, cantidad estimativa de productores en zona de provincias de Córdoba, Santa Fe y el norte argentino. Utilizando como factor común la liquidación de cosecha con entrega en Polo Agroexportador Rosario.

Al final del mismo podrá comprobarse la viabilidad del negocio planteado y la mejora en el beneficio del actor más importante del mercado y de cuya existencia depende todo, el Productor.

Resumen ejecutivo.

El proyecto consiste en la apertura de una comercializadora de granos, oleaginosas y legumbres.

La duración del proyecto (en principio) será de 5 años, con expectativas de que pueda seguir funcionando por mucho más tiempo. Con la salvedad de una revisión cumplido el plazo de 24 meses o 2 años.

El horario de atención será de Lunes a Viernes de 9 a 18 hs. y Sábados de 9 a 13 hs. No obstante según usos y costumbres del sector y en virtud de las características de cada actor, dicho horario, es solo a título informativo.

El inmueble en donde en primera instancia se fija domicilio (cito Pasaje Culaciatti nro. 6262, de la localidad de Rosario, provincia de Santa fe) no resulta relevante en términos económicos, al tratarse de una micropyme de carácter unipersonal y con la estructura subyacente.

El monto de la Inversión Inicial es de $ 46.703.160. Conformada en su mayoría por un aporte a Agrobrokers S.R.L ($ 45.150.000), dinero destinado a la Licencia requerida para operar en la Bolsa a modo de membresía. Y el resto ($1.553.160) destinado a la compra de muebles y equipos de computación necesarios para comenzar a operar.

A devolver en 36 meses con un porcentaje de comisión del 1,15 % sobre todas las operaciones realizadas.

Está previsto que, con la demanda potencial del proyecto y el plan comercial realizado, el capital invertido se recupere en aproximadamente en un lapso apenas superior a 2 años.

Según el estudio de mercado realizado, en función de la demanda potencial y siguiendo los lineamientos del Plan Comercial, los flujos de fondos proyectados arrojan un VAN (Valor Actual Neto) de $ 5.918.762,95 implica que produciría ganancias (una vez recuperada la inversión) por encima de la rentabilidad exigida. La TRR (tasa de rendimiento requerida) es del 50%.

Con respecto a la TIR (Tasa Interna de Retorno) es equivalente al 122% (eso es, fruto del apalancamiento). Si se sigue el criterio de aceptación de TIR que debe ser superior a la TRR, el proyecto debería aprobarse (el mismo criterio de aceptación se aplica para el VAN -que debe ser positivo-).

En cuanto a los Costos Variables -CV- (uno de los componentes con mayor peso monetario en los Egresos), son directamente proporcionales a los Ingresos por ventas realizadas. Esto implica, si los ingresos aumentan, los costos variables también aumentan; y viceversa. En relación a los Costos Fijos (CF), la carga con mayor peso económico son la remuneración, la tasa de devolución de financiamiento (los primeros 36 meses), servicios y cargas impositivas.

La Organización.

Estará constituída en su formación, ejecución y gestión por una sola persona que orientará la actividad y los recursos humanos según usos y costumbres del sector. Asimismo, el porcentaje de comisión fijado será según lo ya referido en el anterior comentario.

Misión

Brindar un servicio de calidad que ponga en valor la labor del pequeño y mediano productor, como así también el pequeño y mediano establecimiento. Acercando un servicio de lo más completo dentro de la posición en la cadena de comercialización que se ocupa, brindado prioritariamente a grandes productores y establecimientos.

Visión

Posicionarse en el mercado como una firma que presta un servicio empático y sensible para con el cliente. Priorizando el conocimiento del día a día del productor, el gran esfuerzo que el mismo realiza, lo mucho que pone en juego en cada campaña.

Crecer de manera tal que el servicio brindado genere curiosidad para propios y ajenos.

Sin soslayar el hecho de que se trata de un negocio altamente lucrativo, donde se pone mucho en juego, allí donde se gana mucho pero también se puede perder mucho, el cliente debe obtener una rentabilidad; así como el corredor, pero siendo función de este tomar decisiones que, muchas veces son antipáticas para el negocio, pero que a mediano y largo plazo fortalecerán las relaciones.

Producto.

Los productos especializados que se eligen para este trabajo son el trigo y la soja.

Estacionalidad como eje de la operatoria:

El mercado de granos no es el mismo todo el año. Esto significa que no se comercializa el grano con la misma oferta todo el año. Ni con la misma demanda en algunos casos.

Hay estaciones del año calendario que son más relevantes que otras dependiendo el grano que se comercialice y de las capacidades del productor o el acopio.

A continuación se presenta un calendario para la siembra y cosecha de varios cultivos muy importantes en la economía argentina:

Maíz (grano): siembra (sept.-oct.) y cosecha (mzo.-abr.-my.).

Maíz (grano de 2ª): siembra (nov.-dic.) y cosecha (mzo.-abr.-my.).

Maíz (silaje): siembra (sept.-oct.) y cosecha (febr.–mar.).

Girasol: siembra (sept.-dic.) y cosecha (mzo.-abr.-my.).

Soja (1ª): siembra (sept.-oct.-nov.) y cosecha (mzo.-abr.-my.-jun.).

Soja (2ª): siembra (nov.-dic.-en.) y cosecha (abr.-my.-jun.-jul.).

Sorgo (grano): siembra (sept.-oct.-nov.) y cosecha (febr- mzo.-abr.-my.).

Sorgo (silaje): siembra (sept.-oct.-nov.) y cosecha (en.- febr- mzo.).

Sorgo (forrajero): siembra (sept.-oct.-nov.) y pastoreo (desde los 45 días).

Poroto (grano seco, varios tipos): siembra (nov.-dic.-en.) y cosecha (abr.-my.-jun.).

Debido a la extensión geográfica del país, los datos corresponden a rangos de siembra, que varían de una región a otra. Por otra parte, dentro de una región se puede hablar de una siembra temprana o tardía, según la fecha.

Los cultivos de otoño invierno:

Estas son las mejores épocas de siembra y cosecha en Argentina para los cereales, productos altamente demandados por el mercado. Igualmente, los frutales tienen en estos tiempos las mejores condiciones para la labor de plantación. Este calendario se distribuye de la siguiente manera:

Trigo: siembra (mzo.-1ª de quincena agt.) y cosecha (sept.-1ª. quincena de en.).

Avena (grano): siembra (jun.-jul.) y cosecha (nov.-1ª. quincena de dic.).

Cebada (grano): siembra (jun.-agt.) y cosecha (nov.-dic.).

Centeno: siembra (jun.-jul.) y cosecha (nov.-dic.).

Frutales de pepita y carozo (cereza, guinda, duraznero, damasco, ciruelo, manzano, peral, membrillero): plantación (pleno invierno) y cosecha (sept. hasta mzo., según la especie y el lugar).

Cítricos: plantación (pleno invierno) y cosecha (mzo.-oct., según la especie y el lugar).

Olivo: plantación (pleno invierno) y cosecha (mzo.-abr.-my.).

Arándano: plantación (pleno invierno) y cosecha (oct.-nov-dic.).

Frutilla: plantación (pleno invierno) y cosecha (predomina primavera y principio del verano).

Frutas “chicas” o “berries”: plantación (pleno invierno) y cosecha (predomina primavera y principio del verano).

Si bien el mercado aporta variedades diversas y/o múltiples, por lo general la robustez del mercado argentino radica en lo que se denomina cosecha gruesa referido a soja y maíz. Y a la posterior comercialización del grano de trigo en otra etapa del año. Granos estos (soja, maíz y trigo) que se llevan la mayor atención del corretaje dados los volúmenes comercializados de los mismos.

Mercado.

Los sectores y factores intervinientes en la comercialización del mercado internacional de granos son:

Por el lado de Oferta: Participan los Productores, los Acopiadores y las Cooperativas.

Por el lado de la Demanda: Actúan los Exportadores y las Industrias de Primera Transformación.

Como vínculo de ambas partes y de gran protagonismo en el Mercado Físico de Granos. Se encuentran los Corredores y las Cooperativas de Segundo Grado.

La Bolsa de Comercio de Rosario es el lugar donde se encuentran los vendedores y compradores de granos de manera tal que allí se desarrollen negocios al respecto de forma lícita y transparente.

En el Mercado de Granos operan la Oferta y la Demanda. Los que ofrecen los granos son los vendedores o sus representantes, y lo que demandan esa mercadería los compradores.

Dentro del grupo de vendedores podemos encontrar Corredores y Cooperativas. En lo que respecta al grupo de compradores se encuentran:

-Exportadores.

-Fabricantes de Aceite.

-Molinos harineros.

Cada día los operadores habilitados se reúnen en la Bolsa de Comercio, cerca de las 10hs comienzan a generar negocios. Ya sobre el mediodía cuando las órdenes van derivándose desde las oficinas hacia los operadores y el Mercado de Futuros de Chicago (CBOT) está en pleno funcionamiento, empiezan a conocerse los precios locales por soja, maíz, trigo, sorgo y girasol.

El CBOT es una referencia internacional permanente tanto para los compradores como para los vendedores de maíz y soja. En la medida en que no hay diferencias sustanciales entre los productos de un origen u otro, y se negocia casi las 24hs del día.

Teniendo en cuenta las tendencias, tanto de las cotizaciones en Chicago como de las Condiciones Domésticas, los compradores ofertan la cantidad de dinero que están dispuestos a pagar por los granos, cereales y oleaginosos. Los vendedores analizan esos precios y estiman la factibilidad de transacción.

Aún con esto, los negocios no siempre se cierran rápidamente, a veces es necesario aguardar “valores firmes”, estos se producen con el cierre del Mercado Cambiario y el cierre del Mercado de Chicago.

En este intercambio comercial, intervienen diversas variables en las que se miden las fuerzas de la Oferta y la Demanda, prevaleciendo las necesidades o conveniencias de cada una de las partes según el momento del mercado. Los compradores evalúan la oferta real que tienen los vendedores, la cantidad real de mercadería que precisan los compradores para cumplir con los compromisos de embarque, o abastecer una planta para satisfacer sus planes de molienda.

Si hay exceso de granos, el comprador no tendrá apuro en cerrar un negocio y podrá ofertar menos dinero por la cantidad requerida. Si el vendedor observa que el comprador necesita stock de manera urgente, intentará obtener un mejor precio por su grano, más aún si tiene un lote grande para colocar.

La correlación de fuerzas entre la oferta y la demanda, y la relación de cambio entre el peso argentino y el dólar estadounidense, entre otras variables, juegan un rol fundamental a la hora de arribar y pactar un acuerdo comercial.

Una vez acordada esa transacción, es decir, sucede, compradores y vendedores cierran el acuerdo. Los funcionarios que asisten al recinto recogen la información y difunden las principales condiciones alcanzadas por distintos medios, garantizando la transparencia del mercado en la Bolsa de Comercio.

El intercambio incluye acuerdo sobre distintas condiciones tales como el precio, la calidad de los granos, el período, el destino y la localidad de la entrega.

Por lo comentado hasta el momento bien puede decirse que existe una diferencia entre los Mercados de Bienes o Productos de Consumo y el Mercado de Commodities o Materias Primas. Dado que para el primer caso existen productores (oferentes) que ofrecen sus productos a distintos precios, a un mercado de miles o millones de compradores. En el segundo caso, Mercado de Commodities, la relación entre oferentes y compradores se da a la inversa. Decenas de miles de productores agropecuarios, ofrecen sus granos a un número relativamente pequeño de compradores; estos productos, salvo excepciones, son similares y sin diferencias notorias.

Se da así una situación de Oferta Atomizada y Demanda concentrada.

He aquí donde aparece el rol de la Bolsa de Comercio con sus diferentes actores.

-Función del Corredor en el Mercado Agrícola.

Surge (al igual que las cooperativas de segundo grado) en función de la Oferta Atomizada, es un intermediario que concentra numerosas órdenes de venta de bajo volumen de producción, de manera tal que reuniendo mencionadas órdenes se obtenga un mejor posicionamiento de negociación al incrementar un tonelaje que resulte más significativo y logre mejores condiciones para la oferta y la demanda.

Al negociar la mayor parte de la oferta disponible en un mismo ámbito, estos mercados concentradores ofrecen:

A los compradores, un lugar de adquirir un importante volumen de granos.

A los vendedores, una mejor capacidad de negociación, al concentrar la Oferta Atomizada de granos.

A ambas partes, el Mercado les permite “formar” el precio del commoditie. Encontrarán y descubrirán el precio del producto.

De esta manera encontramos un Precio de Referencia, el mismo es tanto más representativo cuanto más volumen se negocie dentro del Mercado Concentrador.

El Mercado Físico de Granos de la Bolsa de Comercio de Rosario es el Mercado Natural para la formación de precios en Argentina. Esto es, por varios motivos:

Concentración de la Oferta de Granos.

Por cuestiones agroambientales, Rosario está en el corazón del Área Núcleo de la producción de granos de la región Pampeana.

Concentración de la Demanda.

La ciudad y su Área de Influencia, ha sido la salida del grueso de las exportaciones agroindustriales del país.

Posición Estratégica.

Rosario se encuentra en el centro de un complejo de terminales portuarias y de plantas agroindustriales. Dándose así un caso único en el mundo por su particularidad de reunir en un área de influencia el 90% de las exportaciones de soja y sus derivados.

En lo referido al mercado potencial sobre el que se trabajaría, dada la ubicación estratégica de lo que se denomina Gran Rosario, la misma se encuentra situada en un punto neurálgico del Polo Agroexportador más grande del mundo según informe de BCR.

En mencionado cordón se liquida entre el 70 y 80 por ciento del comercio de granos y legumbres del país. Siendo este el anfitrión de transportes de carga de productores, acopios, cooperativas, de las provincias de Córdoba, Santiago del Estero, Chaco, Santa Fe, entre otras.

A continuación, se brinda información general numérica acerca del mercado objetivo de las provincias citadas:

Cód.	Departamento	Total	Personas	Empresa estatal	Fideicomiso

6	Santiago del Estero	15.396	14.369	-	4
	Hectáreas	6.140.853,10	3.323.857,40	-	12.716,00
Totales	EAP	68.383			
	Hectáreas	33.111.214,6			

Como se observa en el cuadro “Exportación Agropecuaria por Tipo Jurídico de Productor” el Mercado Objetivo involucra, en términos generales, más de 68 mil productores por un total de más de 33.000.000 de hectáreas.

Clientes

Productores Agropecuarios.

Arrendadores.

Regentes.

Cooperativas pequeñas.

Competidores.

Es relevante, tener en cuenta dentro del mercado objetivo, los operadores que intervienen en el mismo dentro de la región, y que a posteriori se convertirán en relativos competidores. En el siguiente cuadro se los observa según datos obtenidos del Centro de Corredores.

Nombre	Dirección	Tel.	Email
Acer Cereales S.R.L.	San Lorenzo 1716 P.06 OF.01	0341-426-0751	acer@acercereales.com.ar
Agrobrokers S.R.L.	Cordoba 1015 - P.4 OF. 5	0341 - 4401135 - 1032	info@agrobrokerssrl.com.ar
Agro Corredora Cereales S.A.	Cordoba 1365 6º	0341 - 4116060/90	info@agrocorredora.com.ar
Agroinversiones Pampeanas S.A.	Sarmiento 784 - P4	0341 - 5301129/52899962	info@aipsa.com.ar

Agromar S.R.L.	Corrientes 763 2º Of. 8 y 9	0341 - 4254209	agromarsrl@agromarsrl.com.ar
Agrosafé S.R.L.	Entre Ríos 729 Piso 6 Of. 3	0341 - 4255644	administracion@agrosafe.com.ar
Aguirre Vázquez S.A.	Córdoba 1464 P. 9	0341 - 4259988	andreazampa@aguirrevazquez.com.ar
ALZ Mercados S.A.	Santa Fe 1363 piso 4°	0341 - 5300807 - 5300803	info@alz-agro.com.ar
Asturias Cereales S.A.	Mitre 845 Piso 2	0341 - 42656555/8641	info@asturiascereales.com.ar
Avigliano y Cía. S.R.L.	Cba.1365 2º Of. 6 Ros / 25 de Mayo 2261 Sta. Fe	0341 - 4214516 / 0342 - 4561700	aviglianorosario@aviglianoycia.com.ar
Barrientos y Cía S.A.	Corrientes 729 3º Of 304	0341 - 5300933/34	info@barrientosycia.com.ar

Barrilli S.A.	Rioja 1474 4º	0341 - 4102000	info@barrilli.com.ar
Bazán Balparda Cereales S.A.	Carballo 194 Piso 2 Of. E	0341 - 4470518	grupobazancereales@tower.net.ar
Bernagro S.R.L.	Mitre 846 7º	0341 - 4494594 - 4493467	
Bertotto Bruera y Cía. S.A.C. y F.	Cordoba 1464 5º	0341 - 4494033/34/35	bertotto@bertottobruera.com.ar
Bigrain S.R.L.	Sarmiento 854 Piso 3 Ofic 9	0341 - 4451436 - 4481881 - 4477196	bigrain@bigrain.com.ar
B.L.D. S.A.	Madres de Plaza de Mayo 3020 Oficina 14-03	0341 - 4461700	bld@bld.com.ar

Boero y Cía. S.A.	Paraguay 727 7º	0341 - 4497779 - 4405022	info@boeroycia.com.ar
Boggio Sosa S.A.	Mitre 959 5º Of. 6	0341 - 4212444	info@boggiososa.com.ar
C&A Corredora de cereales SAS	Amegh ino 239 - Galvez	03404- 481765/431765	
Campos y Negocios S.A.	Mitre 907 9º	0341 - 4401800 - 4402200	info@camposynegocios.com
Carvi Cereales S.R.L.	Corvalán 771	0341- 4705199	contacto@natio-carvi.com.ar
Centro Agropecuario Modelo S.A.	Ruta Nac.8 Km.302 Hughes (2725)	02473 - 491810	info@cam-sa.com.ar
Cercoop S.A.C.A.	Paraguay 727 10º	0341 - 4499200	correo@cercoop.com.ar

Cereales Aldaco S.R.L.	Pasaje Montes de Oca 916	0341 - 4354869	cerealesaldaco@ciudad.com.ar
Cereales del Plata S.A.	Alvear 26 - 1° Córdoba	0351- 4256868	pcuevas@cdpsa.com.ar
Cerro S.R.L.	San Lorenzo 1422 Piso 1 Of. 1	0341 - 4451437	info@cerrocorredores.com.ar
Ceryhac S.A.	Santa Fe 1027- Piso 1	0341 - 4400487 - 4486089	ceryhac@ceryhac.com.ar
Comercio Interior S.A.	Cordoba 1464 8º	0341 - 4298500	contacto@comerciointerior.com.ar
Convencer S.A.	Corrientes 861 7º	0341 - 4480555/0560/1093	convencer@sociosbcr.com.ar
Coragro S.A.	Av. Madres de Plaza 25 de	0341 - 4367500	sbottallo@santa-sylvina.com.ar

	Mayo 3020 Piso 6		
Corredora del Litoral S.A.	Mitre 868 Piso 8 Of. 1	0341 - 4473332	info@corredoradellitoral.com.ar
Corredora del Sur S.A.	Corrientes 931 - Piso 9. Of 1	0341 - 5280011	corredora@gruposursa.com.ar
Corredora Pampeana S.R.L.	Córdoba 1464 - P.4 Of. 2	0341- 4450611	contacto@corredorapampeana.com.ar
Costantini y Asociados S.A.	Corrientes 715 - Piso 2 Of. 3	0341 - 5279900	contacto@costantinisa.com
C & S	Entre Rios 729 - Piso 11	0341 - 5271196 / 97	contacto@cysargentina.com
Diaz Riganti Cereales S.R.L.	Paraguay 777 6°	0341 - 4116500	recepcion@diazriganti.com

Dillon William S.R.L.	Gorriti 182 P.3 Of. C	0341-5275907/10	gdillon@dillonagro.com.ar
Doffo Daniel	Córdoba 1365 8º Of. 10	0341 - 4248886	ddoffo@arnet.com.ar
Dukarevich S.A.	Paraguay 727 7º Of. 8	0341 - 4117100	rosario@dukarevich.com.ar
Dutto Cereales S.A.	Corrientes 729 9º Of. 4	0341 - 4488887 - 4263283	duttocer@duttocer.arnetbiz.com.ar
Enrique Zeni y Cia. S.A.	Av. Madres de Plaza de Mayo 3020 Piso 12	0341 - 4367800	rosario@zeni.com.ar
Fortín Inca S.R.L.	Pascual Rosas 1241	0341 - 4354909 - 5681576	fortininca@fortin-inca.com.ar
Futuros y Opciones S.A.	Av. Madres de Plaza 25 de	0341 - 4091200	info@fyo.com

	Mayo 3020 Piso 2		
Gafer Cereales S.R.L.	Córdoba 1365 P.10	0341 - 4404455	haguada@gafer.com.ar
Granar S.A.	Av. Madres de Plaza 25 de Mayo 3020 Piso 7	0341 - 5309600	rosario@granar.com.ar
Grassi S.A.	Gorriti 124	0341 - 5230100	adminros@ggsa.com.ar
Guardatti Torti S.A.	Av. Madres de Plaza de Mayo 3020 Piso 13	0341 - 4403030	gyt@gyt.com
Intagro S.A.	Entre Rios 729 - Piso 3	0341 - 4491288/82	info@intagro.com

Ivancich Aníbal, Puig y Cía.	Cordoba 1452 6º	0341 - 4215601	a.ivancichhijo@sociosbcr.com.ar
LBO S.A.	Rioja 1474 6°	0341 - 5299999	info@lbo.com.ar
Lopez Cereales S.R.L.	Paraguay 727 9º	0341-4408011 / 4245387 / 4248002	lopezcereales@sociosbcr.com.ar
Lopez, Gerardo	Corrientes 861 6º Of. 6	0341 - 4494641	galopezof@fibertel.com.ar
Luis, Abraham Siuffe	Sobremonte 1800 - Cba	03572-422291	luissiuffe@arnet.com.ar
Marchisio Fernandez S.R.L.	Corrientes 729 7° Of. 712 y 713	0341 - 4241192 - 4241227	marchisiofernandez@arnetbiz.com.ar
Mariscotti S.R.L.	Corrientes 653 7º	0341 - 4240564	info@mariscottigrupo.com.ar

Mercado Interno S.A.	Santa Fe 1214 2° Of. 1	0341 - 4499199	minterno@bcr.com.ar
Negocios de Granos S.A.	Jorge Newbery 2762 Piso1 Of. 1 - Bs. As.	011-48591271	rosario@ngranos.com.ar
NH S.A.	Hipólito Irigoyen 729 - Zenón Pereyra - Santa Fe	03564-492614	
Pinelli y Asoc. S.R.L.	Paraguay 727 Piso 10 of. 07		lpinelli@pinellisrl.com.ar
Pool Seis S.A.	Avda. 17 Nº 951	03471 - 470458	poolseis@prosperar.com.ar
PSA La California S.A.	Avda. Rodríguez	02477-432580	info@lacalifornia.com.ar

	Jáuregui 3360 - Pergamino		
Puertos S.R.L.	Sarmiento 756 7º Of. 1	0341 - 5299989	informacion@puertossrl.com.ar
Riboldi Agrocorredora S.A.	RUTA NACIONAL Nº11 KM 573	03498-427472	pabloriboldi@rigran.com.ar
Roagro S.R.L.	Santa Fe 1214 1º	0341 - 4404405	contacto@roagro.com.ar
Sabacor Cereales S.A.	Santa Fe 1219 P. 9 - Of. C	0341 - 4112650 / 4110091	osalman@sabacor.com.ar
Sesico S.A.	Córdoba 1464 Piso 8	5287744	
Sesnich Villalonga Cereales S.R.L.	Madres de Plaza de Mayo 3020 Piso 10 Of. 2	0341-5273864	info@svcereales.com.ar

Sola Cereales S.A.	Santa Fe 1430 PB	0341 - 4255534	leandrosola@solacereales.com.ar
Stock Brokers S.A.	Santa Fe 1381	0341- 4255855	
Testa Ricardo S.R.L.	Cordoba 1110 10º Of. 1	0341 - 4264212	ricardo@ricardotesta.com.ar
Torti Hermanos S.R.L.	Corrientes 729 Piso 4 Of. 404	0341 - 5302750	info@tortihnos.com.ar
Tradiagro S.C.	Corrientes 763 10° Of. 4	0341 - 4110184	tradiagro@tradiagro.com.ar
Vergara y Cía. S.R.L.	Cordoba 1330 4º	0341 - 4254229/9337	info@vergaranet.com.ar
Viñas, Diego Enrique	Paraguay 727- Piso 4 .Of 10	0341- 4255520	diego_vinas@hotmail.com

Walter Poncio y Cia. S.R.L.	Av. Roque Saenz Peña 1253 - San Genaro- Santa Fe	03401 - 448854	info@walterponcio.com.ar

Como vemos en el presente cuadro se encuentran en la ciudad un número superior a 70 corredores. Es dable destacar, en el resto de las provincias citadas en el cuadro anterior (Exportación Agropecuaria…), también se encuentran operadores (corredores) que intervienen en el mercado y que se sumarían a la competencia por la comercialización de la producción de granos.

Precios del Mercado Interno y Externo.

Por venderse gran parte de la producción a otros países el precio de exportación de granos, aceites y subproductos es relevante para la formación de precios domésticos de los granos.

Para comprender de qué manera influyen los precios de exportación se debe entender el significado de dos siglas FOB y FAS.

Los precios de exportación o FOB Puertos Argentinos (PRECIO A BORDO DEL BUQUE LIBRE DE GASTOS) son indicadores del valor que los clientes externos están dispuestos a pagar por los productos argentinos.

Si a estos precios FOB en Puertos Argentinos se les descuentan los derechos de exportación que percibe el gobierno nacional y los gastos que tiene el exportador por comprar la mercadería en el Mercado Argentino, operarla, procesarla y cargarla a bordo del buque, se obtendrá el denominado FAS Teórico (PRECIO AL LADO DEL BUQUE LIBRE DE GASTO) o Precio Paridad de Exportación.

En un mercado de libre Oferta y Demanda, el comprador tratará de ofrecer menos que el FAS resultante de su negocio de exportación, ya que de ello dependerá el margen de utilidad de su negocio.

De otra manera, el vendedor tratará de no aceptar un precio menor que el FAS, con la intención de maximizar el ingreso bruto de su actividad productiva.

A su vez, la Demanda Industrial para el Mercado Interno, compite con la Demanda de Exportación por el grano que productores, acopios y cooperativas tienen para ofrecer.

Otros Factores de Influencia.

Por la Oferta.

El escás relativo de producción.

La renuencia o disposición a vender de los productores.

Las necesidades financieras de los productores.

Por la Demanda.

Problemas de logística.

Buques aguardando la carga.

Nivel de stock en plantas y/o puertos.

Estrategias.

Comercial

Se centrará en el porcentaje de comisión acordado con el productor.

En virtud de lo desarrollado, teniendo en cuenta los volúmenes a operar, el conocimiento del operador y la capacidad del productor; será sumamente atractivo. Ya que es de esperar que hoy día dicho porcentaje sea mayor al propuesto por el titular. (1,5 a 2%).

Esto será complementado con derivaciones focalizadas por parte del inversor, y a interesante cantidad de contactos del titular.

De precio

Concomitante a lo comercial, porcentaje del 1% de comisión para el productor durante los primeros 24 meses ininterrumpidos de operatoria.

Posterior a ese plazo, podría bajar al 0,5%.

De posicionamiento

Al ingresar al mercado con el aval de Agrobrokers, un operador con 20 años de experiencia y transparencia, con miembros sumamente conocidos el sector, quienes han sido presidentes del ROSGAN, etc. Sumado a la estrategia comercial.

De distribución

Si el productor así lo requiere o lo necesita. Se brindará servicio de transporte que será deducido (como en cualquier operación) de la liquidación de cada operación.

De promoción

Al ser un sector con un muy poco conocimiento a nivel social, se notará en términos generales que en este aspecto hay mayores ni necesarios movimientos. Pero sí, se ofrecerá un servicio de inversiones con comisiones más que accesibles para el productor que decida operar con nosotros, sean bonos, acciones, cedears, etc.

Análisis F.O.D.A.

Lo citado anteriormente contiene implicancias a tener en cuenta que devienen en lo siguiente:

Fortalezas:

Son todos aquellos elementos positivos que están relacionadas con el ambiente interno (recursos humanos, técnicos, financieros, tecnológicos, etcétera).

Localización estratégica.

Participación en la principal bolsa de comercio del país.

Capacidad de resolución presencial de contingencias de entrega.

Mejor accesibilidad a cuestiones de tecnología.

Punto neurálgico en zona de despacho.

Oportunidades:

Son situaciones positivas que se generan en el medio y que están disponibles para todos los productores, que se convertirán en oportunidades de mercado cuando se aprovechen en función de las fortalezas. Se refieren al entorno externo de la empresa. Es decir, a través del Microambiente (Proveedores, competidores, canales de distribución, consumidores) y el Macro ambiente (economía, ecología, demografía, etcétera).

Nuevos mercados.

Debilidades:

Son problemas internos presentes en las empresas, que una vez identificado y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.

Lejanía del punto de producción del grano.

Falta de afinidad en términos de idiosincrasia regional.

Dificultad de reuniones presenciales, corredor-productor.

Inconveniente en el seguimiento presencial del negocio por parte del productor.

Amenazas:

Son situaciones o hechos externos a la empresa que pueden llegar a ser negativos para la misma.

Competidores.

Características del producto.

Comercialización de semillas genéticamente modificadas.

Recursos Humanos y Organización.

Al ser un esquema de operaciones y estructura simple. Esto es, a desarrollar de manera unipersonal, tanto los RRHH como la Organización se centran en una solo persona, el titular.

Aspectos Legales.

En lo relativo a este punto los requerimientos serían los siguientes:

Recomendación (para la aceptación como operador) de tres miembros del Centro de Corredores de Cereales de Rosario.

Solvencia financiera. Esto es, previa generación de informes financieros.

En virtud del punto anterior se requiere integrar membresía en pesos por un monto equivalente a USD 35.000.

Inscripción en Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial (RUCA).

Inscripción en régimen tributario. Monotributo. E Ingresos Brutos a nivel provincial.

Plan de Puesta en Marcha.

Para la puesta en marcha será menester contar con instalaciones básicas a saber:

Sillón oficina.

CPU.

Monitor.

Escritorio.

Plataforma de operaciones. Brindada por Agrobrokers.

Financiamiento. Ut supra comentado, mayormente integrado por Agrobrokers ($45.150.000). El resto, por el titular.

Análisis Económico - Financiero.

En este aspecto hay cuestiones a considerar:

Las variaciones que se dan día a día, hora a hora, minuto a minuto, en el Mercado Bursátil.

El impacto en precios y operatoria de decisiones políticas en el contexto internacional.

Impacto en precios y operatoria de decisiones políticas en el contexto nacional, a nivel local.

La variable climática.

La estacionalidad.

Inherente al ámbito local, cotización de tipo de cambio, inflación, retenciones y demás aristas de índole impositivo.

En lo que respecta a la Micropyme en tratamiento, la sostenibilidad del negocio respecto de los ingresos proyectados, el volumen de negocios, el porcentaje de cada operación fijado a modo de devolución de dicho financiamiento, el plazo (más que atractivo para el inversor).

La suma a desembolsar por parte del titular en cuanto a la adquisición de instalaciones mínimas

La evolución del cumplimiento de pagos para con los clientes.

NOTA: por razones de público conocimiento en materia económica y financiera, sumado a variables intervinientes en cotización de comodities. A modo de una mejor explicación en el desarrollo se decidió mantener estables los montos intervinientes en la presentación. Dichas variables a considerar entre muchas otras, se exponen en los puntos arriba citados.

Información adicional.

La Motivación respecto de la Ética.

Caso BLD:

Acerca de BLD, “la diferencia la hizo porque, tradicionalmente, los corredores de granos operaban para acopios y los que operaban mercados futuros eran pocos. Entonces, el corredor operaba la mercadería que estaba en un acopio, a cuenta y orden de ese acopio”.

Sucedió luego que “BLD propuso a los productores medianos, de 400 a 500 hectáreas, operar futuros, porque ahí tenían cobertura y podían tener precio. Ahí es donde la empresa empezó a ganar volumen, porque sus intervenciones en los mercados de futuros, arbitrando con operaciones financieras, por ejemplo con un dólar a futuro, eran quirúrgicas y muy profesionales, lo que les permitía generar una mejor renta para el productor”:

Es tanto lo que creció esta corredora en los últimos 10 años que, según los datos que maneja Galíndez, “llegó a tener 3.000 cuentas activas”. El periodista precisó que la firma “operaba con productores, pero también con 50 grandes acopios”.

“Acá está la diferencia con el corredor, porque un corredor se hace de un productor o de un acopio, y vende el grano a cuenta y orden de ese acopio o productor a un tercero, pero nunca lo tiene en su mano. En todo caso le consigue un mejor precio, mejor logística y condición comercial. Le vende un servicio de intermediación”, nos explicó Mariano.

En cambio, en BLD “utilizaban la figura de corre-acopio, que es una figura que se inventó en Rosario hace algo más de una década, que consiste en integrar al corredor y al acopio

en una misma figura, donde el productor que le vende a ellos, le vende al acopio, entonces deja de tener la posición del grano, y el corredor que está integrado a esa figura, puede hacer todas las operaciones que le parezcan, sin necesidad de tener que pedir la autorización, en caso de que aparezca buen negocio, a su cliente".

Entonces, mientras el productor le vendía el grano a BLD y podía cobrar un adelanto y luego terminar de cobrar el grano, esa firma operaba de este modo: "Apenas recibía ese grano, lo mandaba a un exportador en Rosario. O sea que al grano lo vendían al toque, se hacía de unos pesos y los ponía a trabajar en los mercados financieros de una forma muy profesional (con tasas, bonos, acciones, dólar futuro) y así sacaba una renta financiera extra que le permitía siempre ofrecer un mejor precio al productor".

"Por ejemplo, si se fijaba pizarra más 5 dólares, ellos decían pizarra más 10 dólares, más 20 dólares, y además te regalaban el silobolsa, te conseguían mejor cupo y te daban financiamiento", ejemplificó Mariano. De ese modo, "la renta extra que ellos conseguían y les permitió crecer venía de ese diferencial financiero. Era un manejo muy profesional y es una práctica totalmente legal", aclaró Galíndez.

"Es por eso que la empresa sostiene que su problema es financiero, porque la crisis post-Paso le cortó esos negocios, sobre todo el reperfilamiento de letras. Ahora no tiene ni los granos ni la plata para pagar los compromisos", indicó.

Por el contrario, los productores afectados que la denuncian en la Justicia sostienen que "ellos no le vendían a BLD acopio sino que BLD era su corredor, y que por eso vendió sus granos sin su autorización, haciendo trabajar financieramente el producto de la venta sin su consentimiento", aclaró el periodista.

De ser como dicen los productores, Galindez sostuvo que “eso sería un delito porque el corredor es consignatario y no puede operar sin autorización. Será la Justicia ahora quién debe determinar si hubo una estafa, y otros delitos penales, o si la empresa operó legalmente”.

Si BLD finalmente cayó, según la evaluación del colega, fue porque “tenía una estrategia muy arriesgada y no resistió la crisis”.

Según nota del 23 de octubre de 2019, Bichos de Campo.com; realizada a Mariano Galíndez periodista económico del Grupo Televisión Litoral. Especializado en finanzas y mercado de granos.

Caso Guardatti-Torti:

"Es un caso muy parecido al de BLD. Guardati Torti es un también un correacopio, es decir alguien que les toma los granos a los productores en una posición que en la jerga se llama ‘fijar' y luego se da vuelta y lo vende a los a las exportadoras. Con la suba de ventas previas al aumento de las retenciones, las pérdidas de liquidez que generó el reperfilamiento de las Letes y algún que otro incobrable que pueda haberse generado por la crisis de Vicentín, seguro se les fueron las cosas de las manos", dijo a LPO una fuente de ex Mercado de Futuros de Rosario.

Según nota publicada el 06/02/2020, sitio lapoliticaonline.com.ar.

A la luz de los casos expuestos, y haciendo la salvedad de que no son los únicos aunque sí algunos de los mas resonantes. Es necesario plantear entonces, un negocio para el productor y el acopio donde prime la transparencia sin ninguna duda, pero también el hecho de volver a las fuentes, a la vieja usanza; vende-compra-paga. Es menester del corredor generar ese vínculo entre

las partes, acercarlas y plantear un marco, un escenario de claridad, seriedad, transparencia, ética profesional de todas las partes.

Fundamental sería tener una ingreso a este mercado de manera ordenada, prolija, paciente, templada. Pero lo más importante, no pensando solamente en lo lucrativo del mismo, sino en brindar un servicio honesto, claro, preciso. Adquirir confianza no es fácil, cuesta, lleva tiempo, perderla, es todo lo opuesto.

Estimaciones de Proyecto.

ÍNDICE	
1	Monto y detalles de las inversiones
3	Ingresos por ventas
4	Materias primas e insumos
5	Costos
6	Flujo de fondos

Página 1

INVERSIÓN REALIZADA (EN PESOS)

Rubro	Indique el monto de la inversión realizada con dinero propio	Indique el monto de la inversión realizada con otras fuentes de financiamiento	Total del monto de la inversión realizada
1) Máquinas, equipos y herramientas.	$ 1.553.160	$ -	$ -
2) Obra Civil, Inmuebles e Instalaciones	$ -	$ -	$ -
3) Certificaciones, licencias, homologaciones, permisos y/o tecnologías blandas (ejemplo software de gestión vinculado a la organización empresarial y económica).		$ 45.150.000	
4) Capital de trabajo u otras inversiones	$ -	$ -	$ -
Otros: explicar cuáles.	$ -	$ -	$ -
Total	$ 1.553.160	$ 45.150.000	$ 46.703.160

Ingresos Mensuales

			Mercado Interno Año 1											
Producto	Esp. unidad de medida		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
SOJA	Tonelada	Cantidad	720	720	720	450	390	360	0	0	0	0	0	0
		Precio unitario	$ 6.000,00	$ 6.000,00	$ 6.000,00	$ 6.000,00	$ 6.000,00	$ 6.000,00	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
		Ingreso	$ 4.320.000	$ 4.320.000	$ 4.320.000	$ 2.700.000	$ 2.340.000	$ 2.160.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TRIGO	Tonelada	Cantidad	0	0	0	0	0	0	720	720	720	450	390	360
		Precio unitario	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 4.600,00	$ 4.600,00	$ 4.600,00	$ 4.600,00	$ 4.600,00	$ 4.600,00
	Especificar	Ingreso	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 3.312.000	$ 3.312.000	$ 3.312.000	$ 2.070.000	$ 1.794.000	$ 1.656.000
Producto 3		Cantidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Precio unitario	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	Especificar	Ingreso	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Producto 4		Cantidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Precio unitario	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	Especificar	Ingreso	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Producto 5		Cantidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Precio unitario	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	Especificar	Ingreso	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Ingreso Total			$ 4.320.000	$ 4.320.000	$ 4.320.000	$ 2.700.000	$ 2.340.000	$ 2.160.000	$ 3.312.000	$ 3.312.000	$ 3.312.000	$ 2.070.000	$ 1.794.000	$ 1.656.000

Página 1

* Precio unitario soja = 300.000 Tn (cotización soja)* 2%

* Precio unitario trigo= 230.000 Tn (cotización trigo) * 2%

Costo Mensual

Propietario	Cantidad de empleados	1,00
	Sueldo bruto mensual	$ 700.000,00
	Sueldo bruto anual	$ 700.000,00
Mantenimiento de equipos e instalaciones	$	80.000
Seguridad e higiene en el trabajo		
Aspectos Ambientales		
Alquileres		
Servicios (luz, gas, telefonía, etc.)	$	70.000
Amortizaciones	$	52.500
Otros (Especificar) MONOTRIBUTO F	$	220.000
Otros (Especificar) INGRESOS BRUTOS	$	103.880
Total costos fijos	**$**	**1.226.380**

OTROS COSTOS (ESPECIFICAR)

Nota: detalle otros costos no incluidos en las categorías precedentes (co

Nombre		Mes 1
Gastos de Comercialización		
Gastos Administrativos		
Gastos Financieros	$	2.484.000
Otros costos 4	$	-
Otros costos 5	$	-
Otros costos 6	$	-
Otros costos 7	$	-
Total otros costos	**$**	**2.484.000**

Costo anual (año 1 a 5)

1,00	1,00				
$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	
$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	$ 8.400.000,00	
$ 960.000	$ 960.000	$ 960.000	$ 960.000	$ 960.000	
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ -					
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	
$ 840.000	$ 840.000	$ 840.000	$ 840.000	$ 840.000	
$ 630.000	$ 630.000	$ 630.000	$ 630.000	$ 630.000	
$ 2.640.000	$ 2.640.000	$ 2.640.000	$ 2.640.000	$ 2.640.000	
$ 1.246.560	$ 1.246.560	$ 1.246.560	$ 1.246.560	$ 1.246.560	
$ 14.716.560	**$ 14.716.560**	**$ 14.716.560**	**$ 14.716.560**	**$ 14.716.560**	

En pesos ($)				
Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
$ -				
$ -				
$ 20.479.200	$ 20.479.200	$ 20.479.200		
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
$ 20.479.200	**$ 20.479.200**	**$ 20.479.200**	**$ -**	**$ -**
$ 35.195.760	$ 35.195.760	$ 35.195.760	$ 14.716.560	$ 14.716.560

Flujo de fondos. VAN. TIR. Período de Recupero.

Tabla de Ingresos y Egresos anuales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESO	35616000	35616000	35616000	35616000	35616000
EGRESO	35195760	35195760	35195760	14716560	14716560
NETO	**420240**	**420240**	**420240**	**20899440**	**20899440**

NETO AÑO 1	420240
NETO AÑO 2	420240
NETO AÑO 3	420240
NETO AÑO 4	20899440
NETO AÑO 5	20899440
VAN 50%	***$ 5.918.762,96***
TIR	***122%***
RECUPERO DE INVERSION	***4,013992719***

INVERSION INICIAL	-1553160	
1	420240	420240
2	420240	840480
3	420240	1260720
4	20899440	22160160
5	20899440	43059600
PERIODO DE RECUPERACION		4,01399272

Punto de Equilibrio.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COSTO FIJO	35195760	35195760	35195760
UTILIDAD	420240	420240	420240
PUNTO DE EQULIBRIO	83,7515705	83,7515705	83,7515705

En virtud de los resultados arrojados por el cálculo del **Punto de Equilibrio**. El mismo implica que, dado el apalancamiento durante los **3 primeros años**, harían falta realizar operaciones por un número **cercano a 84 equipos** de cereal y oleaginosa para **no perder ni ganar dinero.**

Bibliografía:

Consultorías.

Fernando Botta.

Socio Gerente Agrobrokers.

Entrevistas Productores varios de diversas localidades Zona Núcleo Productiva.

Referencias empíricas personales del autor.

Tutoriales Bolsa de Comercio de Rosario.

Experiencia personal del titular.