



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

Sede Rosario- Campus: Roca.

Carrera: LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL.

APORTES DEL TRADING A LA COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS.

CASO DE ESTUDIO DE UNA EMPRESA DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA.

Alumna: Lara Ledesma (Lara.ledesma@alumnos.uai.edu.ar).

Tutor de Contenidos: Prof. Lic. Paulo Lanza.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a mi mamá Bibiana y a mi papá Ignacio por darme la posibilidad de estudiar y apoyarme en la decisión. A mi hermana Leila, y a toda mi familia de corazón, que es la más importante para mí. A mis amigas y amigos que siempre me alentaron a seguir estudiando y capacitándome. Especial agradecimiento a la educación pública de la cual forme parte desde jardín hasta el 2019 egresada del ISET 53 y también a la UAI por formarme como profesional. Gracias a mis tutores Paulo y Magdalena, quienes me dieron las herramientas para construir este trabajo. A la empresa en la que actualmente trabajo, que me abrieron sus puertas para aplicar las teorías, principalmente a María Joel y Oriana, por su tiempo y consideración.

RESUMEN

En el siguiente estudio de caso, se presenta una empresa exportadora de granos de Argentina. Su objetivo general fue determinar las ventajas y oportunidades sobre la apertura de un nuevo negocio en el trading de poroto mung. Iniciando dicha actividad en Venezuela, se describió la situación que llevó a esta apertura de negocio. El objetivo específico fue describir las características de Venezuela, identificar las ventajas y oportunidades que obtuvo la empresa al iniciar trading desde dicho país. Se reconocieron los beneficios que aportó el trading a una empresa exportadora de legumbres y cuáles son las futuras oportunidades gracias a esto. Para finalizar se expusieron los resultados, y se analizó su rentabilidad.

El valor del presente trabajo se centra en la exposición del poroto mung como cultivo en alza para la exportación desde distintos países.

PALABRAS CLAVE:

ARGENTINA | TRADING | EXPORTACION GRANOS | VENEZUELA.

INDICE

Número de página

Introducción.....	7
-------------------	---

CAPITULO I

CONTEXTO DE ESTUDIO

1.1. Descripción de la organización y su ámbito de actuación:	9
1.2. Organigrama de la Empresa:	9
1.3. Producto: El poroto mung con genética australiana:	10
1.3.1. Características del cultivo:	12
1.3.2. Proceso productivo:	13
1.4. Comercio internacional:	14
1.5. Regulaciones:	18

CAPITULO II

PROBLEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO

2.1. Descripción de Caso de Estudio:	19
2.1.1. El mercado del Poroto Mung:	20
2.2. Planteo del Problema de investigación:	23
2.3. Formulación de objetivos de investigación:	23
2.4. Consideraciones metodológicas:	24

CAPITULO III

MARCO TEORICO

3.1. Trading, antecedentes en Argentina:	25
3.2. Commodity:	26
3.3. Mercado de granos: Argentina – Venezuela:	26
3.3.1. Acuerdos de integración:	27
3.4. Comercialización, canales:	27
3.5. Contrato Joint Venture:	28

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de datos:	29
4.1.1. Características de Venezuela como país productor del poroto mung:	29
- El clima y su relación con la oferta y demanda:	29
- Riesgos en el negocio venezolano:.....	30
- Características de Venezuela como país productor del poroto mung:	31
- Situación política de Venezuela:	32
4.1.2. Ventajas y oportunidades de producir y comercializar el poroto desde Venezuela:	33
4.1.3. Beneficios de la figura de trading:.....	33
4.2. Propuesta:	34

CONCLUSIÓN	35
------------------	----

ANEXOS.....	36
-------------	----

BIBLIOGRAFÍA	38
--------------------	----

INDICE DE IMÁGENES

	Número de página
Figura 1: Organigrama Salitagro.....	10
Figura 2: Planta y vaina del poroto mung.....	11
Figura 3: Vaina sin madurar y madura. Foto cercana de los porotos.....	11
Figura 4: cuadro ilustrativo del proceso comercial de la empresa.....	12
Figura 5: Planta de procesamiento y envase de granos.....	14
Figura 6: Importadores de Argentina por dólar FOB y porcentaje de incidencia.....	15
Figura 7: Gráfico de anillo sobre los datos de importadores de Argentina por dólar FOB en 2021.....	15
Figura 8: Exportaciones desde Argentina por dólar FOB y porcentaje de incidencia.....	16
Figura 9: Importaciones desde Venezuela por dólar FOB y porcentaje de incidencia.....	16
Figura 10: Gráfico de anillo sobre los datos de importadores de Venezuela por dólar FOB en 2021.....	17
Figura 11: Exportaciones desde Venezuela por dólar FOB y porcentaje de incidencia..	18
Figura 12: Gráfico de barras del ranking de países destinatarios de las exportaciones de poroto mung de Argentina.....	21
Figura 13: Tabla de países destinatarios de las exportaciones de poroto mung de Argentina por dólar FOB y porcentaje de incidencia.....	21
Figura 14: Tabla de países destinatarios de las exportaciones de poroto mung de Venezuela por dólar FOB y porcentaje de incidencia.....	22
Figura 15: Gráfico de barras del ranking de países destinatarios de las exportaciones de poroto mung de Venezuela.....	22
Figura 16: Mapa político de Venezuela.....	31

INTRODUCCIÓN

La figura del trading de granos es crucial para el funcionamiento eficiente del mercado agrícola. A través del mismo, se asegura que los productos se muevan desde las áreas de producción hasta los consumidores, de manera eficiente y rentable.

En el plano internacional, el trading de granos conecta mercados de diferentes países, permitiendo aprovechar las condiciones meteorológicas, las diferencias estacionales en el proceso de producción, las políticas agrícolas, las fluctuaciones de precios, entre otras condiciones que puedan afectar la oferta y demanda de granos.

Bajo este contexto, resulta interesante conocer el caso de la empresa Salitagro, que frente a la crisis climática y sabiendo aprovechar los conocimientos en el ámbito internacional, sobre la logística comercial de su principal producto, el poroto mung, se inclina a iniciar una nueva actividad a comienzos del 2021, para abastecerse del mismo desde Venezuela.

La operatoria de trading consiste en ser el intermediario entre el productor y el comprador de granos, ambas figuras se localizan en distintos países. Primeramente, el originador de la mercadería se conecta con el trader, la persona que tiene los conocimientos para negociar y comprar la mercadería. Conjuntamente, se encuentra un comprador del exterior, interesado en comprar dicha mercadería, calzando la calidad y especificaciones solicitadas. Una vez realizada esta conexión entre las partes, se celebra un contrato de venta, aclarando precio de la mercadería, tiempos logísticos y documentación requerida para su comercialización.

Este trabajo se propone conocer las ventajas y oportunidades que obtuvo Salitagro para producir y comercializar el poroto mung desde Venezuela, utilizando la figura jurídica del trading. Para ello, se tendrán en cuenta las circunstancias que llevaron a la empresa a iniciar esta nueva actividad comercial con Venezuela, país que se destaca en América

Latina, como productor emergente de esta variedad de legumbre. Asimismo, se buscará conocer los beneficios económicos que le dió la operatoria de trading a la empresa, así como los resultados obtenidos sobre la cadena de suministro local.

El aporte del presente estudio de caso radica en proyectar la figura del trading como un modelo de negocio internacional, que puede ser aplicado y adaptado a las necesidades de empresas exportadoras de granos que se vean en la necesidad de ampliar sus estrategias comerciales. Conjuntamente, al abordar los desafíos y oportunidades específicos del poroto mung, el presente estudio contribuye a dar visibilidad a un cultivo en creciente expansión en la Argentina, con tasas anuales de crecimiento promedio de 142%, siendo Córdoba, Salta y Tucumán las principales provincias en las que se lo cultiva.

CAPITULO I:

CONTEXTO DE ESTUDIO

1.1. Descripción de la organización y su ámbito de actuación:

Salitagro es una empresa argentina que opera en el mercado agrícola desde el 2010. Su estructura global les permite responder a los requerimientos de los mercados con una gran capacidad de producción de cultivos. Mediante una asociación estratégica con productores, se desarrollan siembras de diferentes cultivos especiales, tales como: poroto mung, arveja verde, coriandro, garbanzo, maíz pisingallo, sésamo, chía, poroto negro, poroto adzuki, poroto cranberry, entre otros. Produce las mejores legumbres para clientes de cuarenta países, de los cuales los cinco mayores compradores son Vietnam, Malasia, Italia, India y Turquía.

Misión:

“Llegar a todo el mundo con granos y legumbres de primera calidad y garantizando su trazabilidad”.

Visión:

“Convertirse en el principal exportador de granos y legumbres del país”.

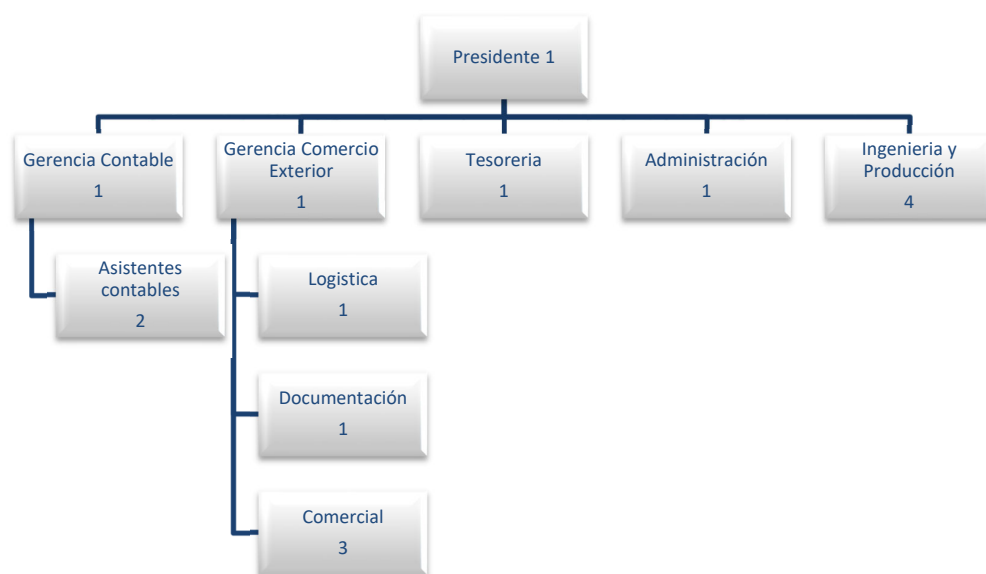
1.2. Organigrama de la Empresa:

La empresa cuenta con 16 empleados distribuidos en estos cinco departamentos clave.

CANTIDAD DE PERSONAL

Presidente: 1
Contable: 4
Comercio exterior: 6
Administración: 1
Ingeniería:4

Figura 1: Organigrama Salitagro.



Fuente: información brindada por la empresa. Elaboración propia.

1.3. Producto: El poroto mung con genética australiana:

El poroto mung, conocido científicamente como *Vigna radiata*, es nativo de la región de Indo-Birmania, abarcando partes de la India, Birmania y Tailandia. En Australia, se cultivan dos variedades principales de poroto mung: *Vigna radiata*, que es de color verde, y *Vigna mung*, de color negro. Australia ha adoptado el cultivo de estas legumbres debido a su adaptabilidad a diferentes condiciones climáticas y su demanda creciente en los mercados internacionales.

Los porotos mung se germinan principalmente y se consumen cocidos o crudos. Con el poroto mung se producen los ‘brotes de soja’. Además, se pueden partir, hervir o moler

como harina para hacer una variedad de postres, refrigerios y platos principales. El proceso del poroto inicia con la siembra, luego de 70 días aproximadamente la planta crece como se muestra en la Figura 1, donde se ve la vaina color verde. Una vez que la vaina este madura se puede cosechar. Por último, se abre la vaina para extraer los porotos.

Figura 2: Planta y vaina del poroto mung.



Figura 3: Vaina sin madurar y madura. Foto cercana de los porotos.



Fuente: fotos brindadas por la empresa. Elaboración propia.

1.3.1. Características del cultivo:

Salitagro importó la semilla de poroto mung variedad Vigna radiata para producirlo primeramente en Argentina. Este ejemplar tiene beneficios de siembra doble, en verano y primavera. Tiene un ciclo que va desde los 70 a 110 días desde siembra a cosecha. Esto varía según la humedad de los suelos, y las precipitaciones que sucedan durante su crecimiento. Cuando el año es más seco, el cultivo acelera su desarrollo y con humedad el ciclo se extiende más. Es un cultivo de oportunidad que cambia de un ciclo de cultivo de verano a un ciclo de cultivo de invierno. También puede sufrir varios tipos de plagas, tales como insectos que afectan la producción del cultivo, ocasionando una pérdida económica. Varios de los riesgos que puede sufrir la cosecha se presentan al momento de sembrar, según la humedad de los suelos y la fecha de siembra dentro de un rango que no tenga riego. Depende la zona puede haber otros riesgos asociados, como abundantes lluvias, granizo, heladas, malezas y plagas.

La empresa siembra en seis regiones de Argentina ubicadas estratégicamente, atomizando los riesgos productivos, garantizando cantidad y calidad en cada producto. La zona principal de siembra de mung es el Norte de Argentina. En la Figura 4, se puede apreciar la siembra, que está siempre bajo la supervisión del equipo, luego el procesamiento en planta, logística de consolidado y portuaria para finalmente su exportación formal.

Figura 4: cuadro ilustrativo del proceso comercial de la empresa.



Fuente: Página web de la empresa.

Sobre el control de la siembra y cosecha está a cargo un equipo técnico de ingenieros, con conocimientos específicos que participan en toda la cadena de valor, garantizando una estricta vigilancia de la trazabilidad. Por otra parte, cuentan con un departamento de comercio exterior que da respuestas a las necesidades documentales de cada país, y un departamento contable que se encarga de la parte financiera.

1.3.2. Proceso productivo:

El poroto mung es un cultivo tolerante a la sequía y a la inundación moderada, esto le da una capacidad de ser versátil ante las distintas situaciones climáticas. Su ciclo ronda los 90 días. Puede ser utilizado como cultivo de recambio, debido a las condiciones en las que deja el suelo.

En la Figura 5, podemos apreciar las instalaciones necesarias para el procesamiento de granos. Primero van pasando por la cinta transportadora, se pulen y dividen según su calibre en las distintas tolvas, para luego ser embolsados.

Figura 5: Planta de procesamiento y envase de granos.



Fuente: Elaboración propia, en visita a planta.

1.4. Comercio internacional:

De acuerdo al diccionario de comercio exterior, se define al comercio internacional como un “conjunto de transacciones comerciales realizadas por los residentes de un país (empresas, instituciones y personas) y los residentes en el resto del mundo”. Para que esto se lleve a cabo exitosamente, realizan un proceso logístico y comercial entre ambas partes. Cada una cumpliendo las reglamentaciones de su respectivo país.

La producción de poroto mung está destinada en su mayoría a los mercados externos. Seguidamente, se analizarán las importaciones desde Argentina. La importación de dicho producto representa un mínimo de las importaciones totales del país. Se toma a muestra un solo año calendario.

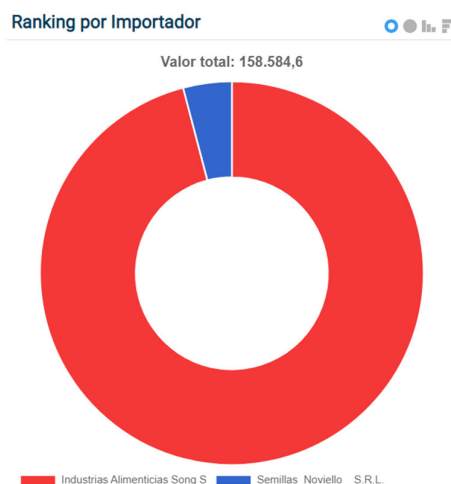
En la Figura 6, se muestran los importadores de poroto mung desde Argentina durante el año 2021.

Figura 6: Importadores de Argentina por dólar FOB y porcentaje de incidencia.

Importador ↑↓	U\$S FOB ↑↓	% Incidencia ↑↓
Industrias Alimenticias Song S	152.100,00	95,91
Semillas Noviello S.R.L.	6.484,60	4,09

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

Figura 7: Gráfico de anillo sobre los datos de importadores de Argentina por dólar FOB en 2021.



Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

De acuerdo a las exportaciones del 2021, podemos apreciar cuales son los meses fuertes de cosecha de mung desde Argentina, siendo de mayo a septiembre la temporada de campaña de exportación. La suma total de dólares exportados en valor FOB en dicho año asciende a 20.179.253.

Figura 8: Exportaciones desde Argentina por dólar FOB y porcentaje de incidencia.

Fecha ↑↓	U\$S FOB ↑↓	% Incidencia ↑↓
Enero - 2021	217.532,18	1,08
Febrero - 2021	117.160,00	0,58
Abril - 2021	970.544,38	4,81
Mayo - 2021	2.458.261,82	12,18
Junio - 2021	2.643.460,62	13,10
Julio - 2021	5.804.621,09	28,77
Agosto - 2021	3.077.294,94	15,25
Setiembre - 2021	1.864.661,64	9,24
Octubre - 2021	1.674.662,11	8,30
Noviembre - 2021	330.957,24	1,64
Diciembre - 2021	1.020.096,79	5,06

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

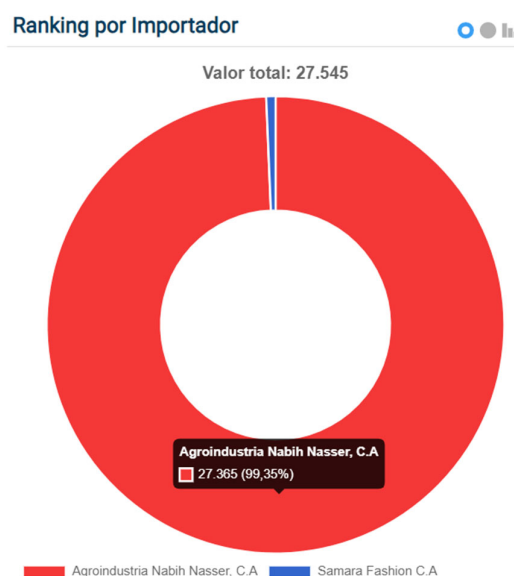
Para comparar la actividad importadora de Argentina, a continuación, se analiza el caso de los importadores desde Venezuela de poroto mung en 2021. Se determina que la importación de poroto mung al país es mucho menor que lo ingresado en Argentina en el mismo año.

Figura 9: Importaciones desde Venezuela por dólar FOB y porcentaje de incidencia.

Importador ↑↓	U\$S CIF ↑↓	% Incidencia ↑↓
Agroindustria Nabih Nasser, C.A	27.365,00	99,35
Samara Fashion C.A	180,00	0,65

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

Figura 10: Gráfico de anillo sobre los datos de importadores de Venezuela por dólar FOB en 2021.



Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

Observando las exportaciones del 2021 por meses desde Venezuela, se ve un incremento en el mes de junio unicamente. Esto varía según las condiciones del suelo y del clima. La suma total de dólares FOB exportados desde Venezuela suma 916.588. Ésta amplia diferencia con Argentina, también muestra que el mercado de poroto mung en Venezuela esta inciendo. En cambio en Argentina es un mercado ya consolidado.

Figura 11: Exportaciones desde Venezuela por dólar FOB y porcentaje de incidencia.

Fecha ↑↓	U\$S FOB ↑↓	% Incidencia ↑↓
Marzo - 2021	16.675,00	1,82
Mayo - 2021	123.500,00	13,47
Junio - 2021	455.913,00	49,74
Julio - 2021	175.000,00	19,09
Agosto - 2021	105.500,00	11,51
Setiembre - 2021	40.000,00	4,36

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

1.5. Regulaciones:

El código arancelario de la Nomenclatura Común del MERCOSUR del poroto mung es 0713.31.90.900N. En Argentina no posee derechos de exportación definitiva, esto refiere a la exportación destinada a consumo, y posee un reintegro del 1.25% sobre el valor FOB. Esto lo hace un producto incentivado a ser exportado, ya que tiene grandes ventajas impositivas.

Por otro lado, en Venezuela el código arancelario es 0713.31.90.00, y no posee derechos de exportación. Cada embarque lleva documentación específica sobre su origen, su calidad, peso y datos del exportador y consignatario.

En ambos casos, los documentos que se emiten son bill of lading (carta de embarque), certificado fitosanitario, certificado de fumigación, lista de empaque, certificado de calidad, certificado de peso, y certificado de origen. Únicamente en el envío desde Venezuela se emiten certificados de seguridad y boleta sanitaria.

CAPITULO II

PROBLEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO

2.1. Descripción de Caso de Estudio:

La producción de legumbres comenzó a tomar relevancia en Argentina a mediados del siglo pasado, favorecido por las condiciones agroecológicas óptimas que presenta nuestro país para este tipo de cultivo. Desde entonces, el sector mostró una evolución positiva, alcanzando récords sucesivos de producción, como el sucedido en el quinquenio 2016-2022. (Argentina, gob.ar, enero 2023).

A diferencia de las oleaginosas, las legumbres presentan un grano seco de alto contenido nutritivo y bajo contenido graso, lo que ha cobrado gran importancia comercial por el crecimiento de la demanda interna, de parte de consumidores que cada vez más aprecian su flexibilidad para ser incorporados en sus dietas. Sumado a ello, en los últimos años, la demanda mundial de legumbres ha aumentado y se prevé que en el futuro continúe esta tendencia. (Argentina, gob.ar, enero 2023).

Si bien el quinquenio de 2016-2022 fue un periodo récord en términos de producción, debemos reconocer que el cambio climático ha ejercido una influencia negativa significativa. Ciertamente, el aumento de las temperaturas y la variabilidad en las precipitaciones, entre otros factores externos, han afectado tanto el rendimiento como la calidad de las cosechas de legumbres y porotos año tras año.

Los efectos biofísicos del cambio climático sobre la agricultura inducen cambios en la producción y precios, que se manifiestan en el sistema económico a medida que los agricultores y otros participantes del mercado realizan ajustes de forma autónoma, modificando sus combinaciones de cultivos, uso de insumos, nivel de producción, demanda de alimentos, consumo de alimentos y comercio. (Nelson, 2009) En consecuencia, el producto obtenido es deficiente, presenta defectos e imperfecciones que lo hacen de baja calidad, por lo que es más difícil de comercializar. De igual modo,

el precio en el mercado exterior disminuye, lo que deja una menor ganancia para el comprador y el intermediario.

Ante esta perspectiva, la empresa analizó una alternativa para continuar en el mismo rubro. Considerando las diferentes variables que intervienen en el proceso productivo y de comercialización del poroto como tiempos de siembra, cosecha, logística exportable, entre otros, deciden continuar con el negocio bajo el mecanismo de trading.

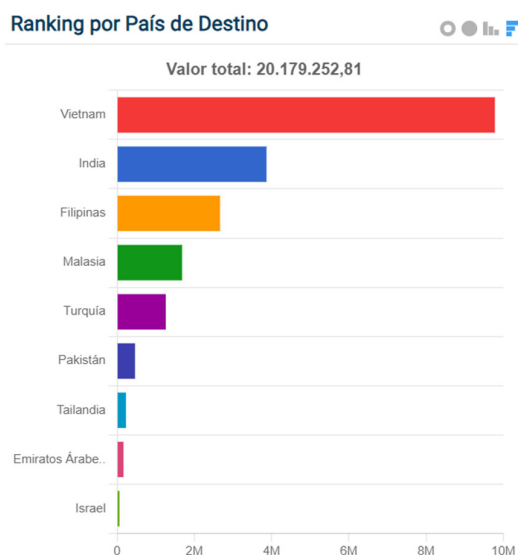
En 2019, Salitagro resuelve emprender una investigación de mercado, sobre los países en qué sería conveniente originar mercadería, teniendo en cuenta los diferentes climas, distancias y posicionamiento logístico internacional.

Debido a las condiciones climáticas aptas para la originación se decide iniciar por Venezuela. Se realiza una compra de porotos Vigna Radiata (verde) a un productor venezolano. Luego siguiendo con el mismo modelo de comercialización se ofrece dicho producto a los clientes que en el pasado habían comprado porotos origen Argentina. Aquí aplica la figura del trading, ya que utilizando los mismos medios se comercializa un producto con distinto origen.

2.1.1. El mercado del Poroto Mung:

Descripto el caso de estudio que nos ocupa, procederemos a abordar la comercialización internacional del poroto mung a fin de conocer los principales países compradores del mundo durante el año 2021 de las exportaciones de Mung desde Argentina. Lo que arroja como principal comprador a Vietnam, llegando a casi 10 millones de dólares en valor FOB. Luego, por debajo, lo sigue India con 3.8 millones de dólares.

Figura 12: Gráfico de barras del ranking de países destinatarios de las exportaciones de poroto mung de Argentina.



Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

Figura 13: Tabla de países destinatarios de las exportaciones de poroto mung de Argentina por dólar FOB y porcentaje de incidencia.

País de Destino ↑↓	U\$S FOB ↑↓	% Incidencia ↑↓
Vietnam	9.783.557,27	48,48
India	3.868.288,80	19,17
Filipinas	2.665.486,97	13,21
Malasia	1.682.485,52	8,34
Turquía	1.260.050,15	6,24
Pakistán	463.515,45	2,30
Tailandia	228.992,05	1,13
Emiratos Árabes Unidos	165.101,60	0,82
Israel	61.775,00	0,31

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

Mientras tanto, en 2021, de los principales importadores globales de las exportaciones de Mung desde Venezuela, se destaca a Vietnam como el mayor comprador. En segundo lugar, se situó los Emiratos Árabes Unidos, con un valor total de exportaciones U\$S FOB de 280.000, superando lo importado desde Argentina en el mismo período.

Figura 14: Tabla de países destinatarios de las exportaciones de porotomung de Venezuela por dólar FOB y porcentaje de incidencia.

País de Destino ↑↓	US\$ FOB ↑↓	% Incidencia ↑↓	Kgs. Brutos ↑↓
Vietnam	404.000,00	44,08	1.000.000,00
Emiratos Árabes Unidos	280.000,00	30,55	800.000,00
Turquía	175.913,00	19,19	436.325,00
Cuba	40.000,00	4,36	70.400,00
Italia	16.675,00	1,82	25.050,00

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

Figura 15: Gráfico de barras del ranking de países destinatarios de las exportaciones de porotomung de Venezuela.



Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Penta-Transaction (2021)

En resumen, sobresale Vietnam como principal comprador de ambos países. Si bien se destaca Argentina con la exportación de poroto, entre ambos países suman un total de USD 10.187.557, precio FOB de la mercadería.

2.2. Planteo del Problema de investigación:

La empresa Salitagro vió la oportunidad de adquirir poroto mung de distintos países en los cuales el tiempo de cosecha sea diferido al de Argentina. Así podría obtener mercadería más meses al año y venderla a sus compradores habituales.

Cabe mencionar que, la figura del trading, se diferencia de la del corredor, en que el trader actúa como propietario o teniente de la mercadería, a diferencia del corredor que simplemente facilita la transacción entre comprador y vendedor a cambio de una comisión.

En este contexto, Salitagro, opta por el mercado de Venezuela. Consecuentemente, nos preguntamos ¿qué beneficios le produjo a la empresa incorporar la figura del Trading al negocio del poroto mung, produciendo desde Venezuela? La rentabilidad de esta estrategia, ¿fue mayor desde Venezuela que desde Argentina?

2.3. Formulación de objetivos de investigación:

Para resolver nuestra pregunta de investigación, formulamos como **objetivo general**:

Determinar las ventajas y oportunidades que obtuvo la empresa Salitagro para producir y comercializar el poroto mung desde Venezuela durante 2019 a 2021, considerando los beneficios que le aportó la figura jurídica de trading.

Y como **objetivos específicos**:

1. Describir las características de Venezuela como país productor del poroto mung.
2. Identificar las ventajas y oportunidades que obtuvo la empresa Salitagro al producir y comercializar dicho poroto desde Venezuela.
3. Reconocer los beneficios que le aportó a la empresa aplicar la figura de trading como nuevo negocio.

2.4. Consideraciones metodológicas:

El presente Estudio de Caso pretendió mostrar en profundidad los ángulos o dimensiones del fenómeno abordado, esto es las ventajas y oportunidades que obtuvo una empresa para producir y comercializar el poroto mung desde Venezuela, utilizando la operatoria de trading. En este sentido, el nivel de investigación fue descriptivo.

Con los estudios descriptivos “se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas entre sí” (Hernández Sampieri, 2014).

La recolección de datos se obtuvo a través de fuentes primarias y secundarias. Como fuente primaria, se realizaron entrevistas a colaboradoras de alta jerarquía de Argentina y de Venezuela, personas con amplios conocimientos en el comercio internacional y años de experiencia. Las fuentes secundarias consistieron en la revisión bibliográfica de artículos y documentación sobre el tema de estudio.

CAPITULO III

MARCO TEORICO

3.1. Trading, antecedentes en Argentina:

Una definición citada del diccionario de comercio exterior sobre las compañías de trading sostiene que, “se trata de empresas de importación-exportación especializadas en mercados de difícil acceso o de elevado riesgo, que conocen las necesidades y capacidad de compra de los clientes potenciales. Como especialistas en comercio exterior cubren toda la operativa internacional incluyendo la gestión comercial, financiera y logística de las operaciones. Las grandes compañías de trading funcionan más bien como agentes de compras, poseen proveedores de productos con los que firman contratos de suministro de productos que comercializan en mercados de difícil acceso. Trabajan sobre todo en sectores de elevados volúmenes de producción como materias primas, productos semifabricados, metales, productos químicos, farmacéuticos genéricos, entre otros ejemplos”.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) entiende el trading de manera favorable, considerando que “el comercio de productos agrícolas es una parte importante del PIB de exportación en muchos países (...) el PNUD está trabajando para mejorar el entorno propicio y los mecanismos de gobernanza participativa para la producción y el comercio sostenibles de productos básicos (...) también está apoyando las hojas de ruta del gobierno para el uso sostenible de la tierra y el comercio internacional.”

En Argentina una figura muy utilizada es la de corredor de granos. En este rubro se destacan grandes empresas como Bunge y Cargil. Las cuales tienen sedes en varios países, y en Argentina principalmente cosechan soja, una de las commodity más vendidas y de alta rentabilidad.

La institución del corredor de cereales surge ante la necesidad de poner en contacto a productores y acopiadores (la oferta) -dispersos por toda la zona de producción- con la demanda: las casas exportadoras; y también parcialmente con los molinos harineros. (Colomé y Gumierato, 2009). Salitagro realizó operaciones como corredor de grano en Argentina durante un tiempo.

3.2. Commodity:

Para que una materia prima sea considerada commodity debe cumplir con varias características. Pueden ser productos agrícolas, minerales o petrolíferos transportados a granel, ya que se manejan grandes volúmenes y se comercializan en las bolsas internacionales de mercancías. De acuerdo a lo que establece el diccionario de comercio exterior, en la determinación de los precios influyen mucho la oferta y la demanda global de cada producto, las evoluciones de los tipos de cambio y la climatología. Los commodities representan una parte significativa del comercio mundial y la mayoría son realizadas a través de brokers y traders especializados. (García-Lomas, 2018)

Otra definición del término commodity es “todo bien que es producido en masa por el hombre o del cual existen enormes cantidades disponibles en la naturaleza, que tiene valor o utilidad y un muy bajo nivel de diferenciación o especialización” (Castelo, 2003). En nuestro país es sumamente conocida la exportación de soja y sus derivados como commodity.

3.3. Mercado de granos: Argentina - Venezuela.

Desde el año 1900 Argentina fue creciendo en cantidad de granos cosechados, esto lo convirtió en un país exportador de materias primas. El mercado de granos fue fluctuando los precios de dichas mercaderías. Desde los inicios fue una agricultura casi totalmente comercial, característica que se fue acentuando con el desarrollo agrícola y el del comercio de los granos; esto es, el productor compraba insumos en el mercado y producía para el mercado, con ínfimo autoconsumo. (Colomé y Gumierato, 2009) Las exportaciones de granos, principalmente trigo y maíz, llegaron al orden de diez millones de toneladas al año 1920.

En Venezuela, en el siglo XIX, el mercado del agro para exportación inició con el cultivo de café. Luego comenzaron con la explotación del petróleo. Para finales del siglo XX introdujeron más cultivos como el maíz, el arroz y las hortalizas. Actualmente los desafíos que enfrenta el mercado están relacionados con lo económico y político.

3.3.1. Acuerdos de integración:

El 5 de enero de 2005 entró en vigor el acuerdo ALADI entre Argentina y Venezuela. La asociación Latinoamericana de Integración, está compuesta por 13 países miembros. Citando su pagina oficial: “el presente acuerdo tiene, entre otros objetivos, el establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las partes contratantes, así como el formar un área de libre comercio entre las partes contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco.”

El MERCOSUR por sus siglas Mercado Común del Sur según el sitio web oficial: “es un proceso de integración regional instituido inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela y Bolivia, ésta última en proceso de adhesión.” Venezuela actualmente esta suspendido, se espera que pronto vuelva a estar de forma activa.

Ambos acuerdos se celebran con el fin de promover la actividad comercial entre los países miembros, y establecer condiciones favorables para su desarrollo.

3.4. Comercialización, canales:

Existen diferentes formas de comercializar productos para exportación. Una de las más utilizadas es de forma directa entre el exportador y el importador. Para esto realizan un contrato de venta, estableciendo las clausulas y responsabilidades a cumplir de ambos lados. Por otra parte, existe la exportación indirecta: “estrategia de penetración en un mercado exterior que consiste en que el exportador vende sus productos en un mercado exterior a través de intermediarios. De esta forma su implicación y también el costo de la

actividad de exportación es menor que en la exportación directa...” (García-Lomas, 2018). Para este tipo de exportaciones, el exportador se conecta con agentes comerciales, que comisionan sobre las ventas realizadas. La exportación indirecta es una forma de exportar desde otro país, en la cual el empresario participa financiando la operativa. El productor vende su mercadería a un socio en el país exportador. También existen compañías únicamente de trading, que operan de manera similar a los agentes.

Otra forma de comercializar es mediante la asistencia a ferias internacionales. En dichas ferias las empresas asisten con una oferta de productos y sus respectivas muestras para que el comprador pueda verlo y consultar sobre su disponibilidad. En conclusión, es un ámbito donde asisten exportadores e importadores y pueden cerrar contratos de compra-venta internacional de mercaderías de manera personal. Una de las ferias más importantes de alimentos es la Gulfood que se realiza todos los años en Dubái. Otra muy popular es Anuga que se realiza en Alemania. Suelen asistir empresarios de todo el mundo.

3.5. Contrato Joint Venture:

Los contratos Joint Venture se toman entre dos empresas bajo un acuerdo comercial con el fin de trabajar juntas por un objetivo en común. Mientras se mantiene la individualidad de cada empresa, por lo que puede continuar con su negocio particular. Esta opción les permite compartir el riesgo al iniciar un negocio nuevo y además utilizar las fortalezas de la empresa asociada. Son muy utilizadas para acceder a mercados emergentes, ya que establecen un alto riesgo para el trabajo individual de una de las empresas.

El diccionario de comercio internacional expone el contrato de joint venture como que: “se utiliza cuando dos empresas de diferentes países constituyen una sociedad, generalmente en el país de residencia de una de ellas, para realizar conjuntamente una actividad que puede tener distintos objetivos: investigación, comercialización, producción, entre otros. En el contrato se establecen todos los acuerdos necesarios para poner en marcha y gestionar la joint venture.” (García -Lomas, 2018)

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de datos:

En base a los objetivos específicos planteados, se procederá a transferir y analizar los datos recolectados durante el trabajo de campo efectuado.

La recolección de datos se realizó a partir de entrevistas efectuadas a colaboradores claves de la empresa. Por un lado, María Joel en Argentina que participa de la operatoria general y toma de decisiones de Salitagro. Por otro lado, Oriana en Venezuela, quién participa de las particularidades de la compra de mercadería en Venezuela, y su consiguiente exportación. Los cuestionarios aplicados, constan en Anexos.

4.1.1. Características de Venezuela como país productor del poroto mung:

A fin de describir las características de Venezuela, como país elegido por la empresa Salitagro para realizar la operatoria de trading durante 2021, apelamos a cuatro cuestiones fundamentales, el clima, el riesgo del mercado venezolano, la operatoria de trading y las características y situación política de Venezuela.

- **El clima y su relación con la oferta y demanda:**

El clima afecta en un 80% en el mercado de granos en la oferta y demanda. Según lo mencionado por María Joel: “el resultado de cada campaña de siembra proviene del resultado agronómico. Dichos resultados tienen relación directamente proporcional con el clima que sufrió la cosecha durante su crecimiento.” (María Joel, comunicación personal, 27 de julio de 2024). Si se ve afectado de manera negativa, la oferta va ser menor y la demanda la misma, por lo cual los precios suben.

La empresa vio como oportunidad a Venezuela por los bajos costos de originación y el clima apto para el crecimiento de mercadería de alta calidad. La figura del trading ofrece grandes beneficios dentro de un proceso controlado de compra y venta de la mercadería una rentabilidad o ganancia económica en un corto o mediano plazo. Venezuela inició la producción de poroto mung para exportación en 2015.

En el caso de Salitrastro, la selección de qué producto comercializar bajo el régimen de trading fue debido al conocimiento de éste cultivo Si bien no se producen grandes volúmenes para ser considerado commodity, se considera un producto con una demanda en alta, lo cual ofrece muchas posibilidades de venta.

Los cambios climáticos, dan mucha variabilidad en lo sembrado, estos efectos llegaron mucho antes de lo esperado. La amplitud térmica y las lluvias, hace que se descalce el tiempo de germinación, y afecta al rendimiento de la cosecha. Lo más difícil de prevenir son las condiciones climáticas debido a que en los últimos años el cambio climático ha desplazado las estaciones y genera mucha incertidumbre. La época de lluvias es clave al momento de sembrar y muchas veces no está debidamente pronosticada. La empresa se vió en la necesidad de analizar otras opciones y atomizar los riesgos. Buscando condiciones de siembra similares que le permitan a la empresa, bajo circunstancias de eventualidad, poder originar desde otro punto del mundo. Varias opciones de originación le da a la empresa más elementos para poder garantizar la oferta al cliente.

- **Riesgos en el negocio venezolano:**

Antes de concretar el negocio, desde Argentina se analizan los riesgos, realizando estudios de suelo y rendimiento del campo de origen. Esto ayuda a ver qué garantía de rendimiento y qué escala se le puede dar al negocio. Muchas variables fueron readaptadas al nuevo lugar, así como, localizar un equipo de trabajo que funcione para dicha operatoria. Además, otro de los obstáculos iniciales fue que la calidad obtenida desde Venezuela debía ser la misma calidad que el producto tiene desde Argentina. Por último, analizar las cuestiones logísticas y fitosanitarias que se deben cumplimentar desde Venezuela, de acuerdo al país de destino. Cabe agregar, que un factor muy importante son los riesgos asociados al escenario político y económico que se desarrolla en Venezuela.

Esto le aporta a la empresa un valor agregado de responsabilidad y de costos. El trading tiene riesgos asociados propios de la actividad agropecuaria. La ventaja para la empresa es que, al tener años de conocimiento en el rubro, le permite estar preparada para dichos riesgos y en muchos casos lograr adelantarse a ellos.

- **Características de Venezuela como país productor del poroto mung:**

De acuerdo a lo conversado con Oriana: “la producción de poroto mung para exportación desde Venezuela inició en 2015, la primera fue con destino a Mersin, Turquía, para lo cual se abrieron los análisis fitosanitarios para poder cumplimentar las regulaciones. Posteriormente, en el año 2021, se alcanzó un récord en la producción y exportación desde Venezuela.” (Oriana, comunicación personal, 28 de julio de 2024). Se percibió que la nueva oferta exportable tuvo una llegada muy positiva en el mercado internacional. El crecimiento exponencial hizo que los demás competidores prestaran atención a la producción de Venezuela, ya que en principio esto generó una baja en el mercado, debido a la suba de oferta. Luego en 2022 -2023 la producción se vió disminuida. Estas dos miradas importantes a nivel internacional fueron claves para el desarrollo del negocio. También se percibió una baja del rendimiento, debido a las condiciones climáticas. En conclusión, tuvo un impacto positivo en la economía venezolana, particularmente en el centro-occidente del país, el cual se muestra en color amarillo en la figura 16, debido a la demanda de mano de obra, camiones, y logística portuaria para exportación.

Figura 16: Mapa político de Venezuela.



Fuente: Internet.

Una de las ventajas de la producción venezolana son los bajos costos productivos y logísticos asociados a la exportación de la mercadería. Esto hace que se pueda ofrecer en el mercado internacional con un margen de ganancia mayor. Lo que la empresa brinda como ventaja para el productor es un congelamiento de los precios, asegurando el financiamiento ante la volatilidad del mercado. También al ser un país en vías de desarrollo están abiertos a la inversión extranjera, por lo tanto, se generan puestos de trabajo.

Las regulaciones de Venezuela facilitan la exportación, específica del poroto mung, ya que está exento del pago de IVA (16%), no aplica la licencia de exportación, la cual aplica para otros productos como el arroz. Además, Oriana enfatiza que: “el poroto mung no tiene consumo nacional, por tal razón toda la producción nacional tiene como único fin la exportación.” (Oriana, comunicación personal, 28 de julio de 2024). Es muy fácil la salida de este producto y se ve el apoyo gracias a estas políticas.

- **Situación política de Venezuela:**

Venezuela no tiene políticas específicas para el desarrollo de negocios, tampoco participa de los convenios internacionales ni cámaras de comercio, ya que éstas se rigen por políticas democráticas y no es la ideología que preside hoy en día en el país. Se desarrolla comercio internacional por vías propias, privadas. Únicamente están permitidas navieras autorizadas por el gobierno, por lo cual son pocas las que pasan por Venezuela, y se deben hacer muchas escalas, esto da un mayor tiempo de tránsito hasta el destino. China, Rusia y países árabes son los que tienen buenas relaciones con el actual gobierno venezolano.

En el caso del poroto mung no hubo ningún reparo sobre los costos portuarios que son muy altos, y no tiene la misma rentabilidad que otros productos como café o cacao. Venezuela es el puerto más caro de Latinoamérica. No aplican ninguna regulación de tarifa diferencial. Con Turquía y China, los cuales tienen una gran demanda de poroto mung, hasta el momento Venezuela no planificó ninguna política de facilidades o estimulación a la exportación.

4.1.2. Ventajas y oportunidades de producir y comercializar el poroto desde Venezuela:

En este apartado identificaremos las ventajas y oportunidades que obtuvo la empresa Salitagro al producir y comercializar dicho poroto desde Venezuela. Según datos obtenidos de las entrevistas podemos sostener que las ventajas y oportunidades son diversas.

La primera fue la estacionalidad del cultivo, debido a las condiciones agrícolas favorables, como el clima y los suelos fértiles, y también costos de producción menores. Además, los desgravámenes de impuestos nacionales y la alta calidad alcanzada. En cuanto a las oportunidades, se destaca la investigación y desarrollo para combatir el cambio climático y plagas. Igualmente, puede haber oportunidades de nuevas alianzas entre privados que fomenten la producción. Estos factores combinados han fortalecido la posición de Salitagro en el mercado, lo cual la impulsa a aperturas de nuevos mercados, y mayor cantidad de toneladas exportadas al año.

4.1.3. Beneficios de la figura de trading:

A modo de reconocer los beneficios que le aportó a la empresa aplicar la figura de trading como nuevo negocio, podemos sostener que uno de los beneficios fue la capacitación a los empleados para desarrollar las nuevas tareas, ampliar sus horizontes de compra de mercadería, logrando abastecer el mercado internacional.

Los resultados fueron positivos en cuanto a la calidad, logrando cumplir con las expectativas de los clientes. Sin embargo, en el primer año, la operación no se consideró rentable debido al bajo volumen exportado. “Los costos fijos se distribuyeron sobre una menor cantidad de toneladas, resultando en un precio por tonelada más alto de lo planeado y con una menor rentabilidad para la empresa.” (María Joel, comunicación personal, 27 de julio de 2024).

Desde el punto de vista económico, aporta rentabilidad al negocio, en la medida que se pueda cumplir con la oferta internacional, y que se pueda generar mayor volumen, para que se aminoren los costos fijos en más toneladas.

Para finalizar, al centrarse únicamente en la rentabilidad por tonelada, dicha variable cuantificada fue la misma desde Venezuela que desde Argentina. Por otro lado, lo que sí

le dió a la empresa es mayor volumen exportable, por lo cual, en la sumatoria de toneladas exportadas por año desde ambos países, dió un aumento positivo.

4.2. Propuesta:

Salitagro tiene como objetivos estratégicos ampliar su presencia en los mercados internacionales mediante la expansión de sus operaciones de trading en países de América del Norte y Asia. La expansión en Asia es particularmente atractiva debido a la posibilidad de reducir los costos logísticos dada su proximidad a mercados claves y la infraestructura portuaria de la región. Esta expansión no sólo optimizaría la cadena de suministro, sino que también mejoraría la competitividad de Salitagro en el mercado global.

La operatoria del trading tiene como finalidad asegurar la sostenibilidad de la empresa a largo plazo, otorgándole flexibilidad a la hora de adquirir mercadería, y permitiendo adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado. Además, incrementar las toneladas exportables es crucial para mejorar la rentabilidad del negocio.

Para alcanzar estos objetivos, Salitagro se propone intensificar sus esfuerzos en investigación y desarrollo, enfocándose en innovaciones logísticas, optimización de procesos y estrategias de mercado que fortalezcan su posición competitiva y aseguren un crecimiento sostenido en el futuro.

CONCLUSIÓN

Este estudio se propuso determinar las ventajas y oportunidades que obtuvo la empresa Salitagro para producir y comercializar poroto mung desde Venezuela durante 2019 a 2021, considerando los beneficios que le aportó la figura jurídica de trading.

Para ello, en primer lugar, describimos las características de Venezuela como país productor del poroto mung, considerando cuatro cuestiones claves como las ventajas como país originador, la ventaja geográfica de diferencia climática, la mano de obra disponible y sus beneficios de exención arancelaria.

Pudimos conocer como fue la operatoria de trading, además de resolver el problema de abastecimiento a los clientes de la empresa. Como primer paso, se realizó la compra de mercadería venezolana, como segundo paso se oficializó un contrato de venta con el cliente del exterior, para así iniciar la logística de exportación al país de compra.

En segunda instancia nos abocamos a identificar las ventajas y oportunidades que obtuvo la empresa Salitagro al producir y comercializar dicho poroto desde Venezuela. Al respecto, pudimos observar como ventaja, su bajo costo productivo y sus ventajas de arancel 0% para la exportación. Sin embargo, como parte negativa, consideramos que los altos costos portuarios y poca frecuencia de buques, es algo que no favorece ni impulsa su exportación.

Por último, pudimos reconocer los beneficios que le aportó a la empresa aplicar la figura de trading como nuevo negocio. En esta línea, podemos concluir que esta estrategia dió a la empresa un nuevo sub negocio que se puede aplicar en diferentes países y así ampliar sus fronteras, generando mayor rentabilidad. Consideramos que, como objetivo principal, Salitagro debería estar enfocada en generar mayor volumen, y simultáneamente mantener la calidad de la mercadería y la eficiencia en la logística exportable.

ANEXOS

I. CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA A ORIANA DE VENEZUELA:

¿Las regulaciones de Venezuela han facilitado o dificultado las operaciones de la empresa?

¿Qué oportunidades de mercado se le abrieron a la empresa por exportar desde Venezuela?

¿Qué impacto tiene la política y economía o política comercial venezolana en el desarrollo del trading?

¿Qué leyes y regulaciones son aplicables a la actividad de trading desde Venezuela?

II. CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA A MARÍA JOEL DE ARGENTINA:

¿Cómo afecta el clima a la oferta y demanda de granos?

¿Cuál fue el principal motivo que lo llevo a iniciar el negocio de trading?

¿Consideró utilizar otras operatorias como el corredor de granos?

¿Cuáles son los riesgos que identificó antes de iniciar el trading?

¿Qué resultados pudo reconocer luego de llevar adelante esta operatoria?

¿Considera al trading una herramienta que aportó rentabilidad al negocio?

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

Agricultural state trading enterprises and developing countries: some issues in the context of the WTO negotiations. (2001), Agricultural State Trading Enterprises and Developing Countries: Some Issues in the Context of the WTO Negotiations.
<https://www.fao.org/4/Y3733E/y3733e07.htm>

Castelo, M. (2003). Diccionario Comentado de Términos Financieros Ingleses de Uso Frecuente Español.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8933902>

Colomé, R. y Gumierato, L. (2009) Sobre los orígenes de la comercialización de granos en Argentina (c. 1870 - 1920). Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario.
<https://www.bcr.com.ar/sites/default/files/colome.pdf>

Durán Lima, J. y Alvarez, M. (2011), Manual de comercio exterior y política comercial. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/28a92c0e-9b69-4df8-afb7-9bd811b9a639/content>

Vizgarra, O., Mamani González, S., Espeche, C., Méndez, D. y Ploper, L. (2014) Evaluaciones preliminares de variedades de poroto mungo (*Vigna radiata*) en Tucumán, R. Argentina. Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres.
https://repositoriosdigitales.mincyt.gob.ar/vufind/Record/CONICETDig_f4863f127ea59cc54ed38ad027bdcf8d

Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación. Mc Graw- Hill
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8933902>

Llamazares García-Lomas, O. (Ed.) (2018) Diccionario de comercio internacional. Global Marketing Strategies. <https://globalnegotiator.com/files/free/Ebook-Diccionario-de-comercio-internacional.pdf>

Nelson G. C., Rosegrant M. W., Koo J., Robertson R., Sulser T., T. Zhu, Ringler C., Msangi S., Palazzo A., Batka M., Magalhaes M., Valmonte-Santos R., Ewing M., y Lee D. (2009) Cambio Climático. El impacto en la agricultura y los costos de adaptación. Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI).
https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/AGRO_Noticias/docs/costo%20adaptacion.pdf

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2010), Green Commodities Programme <https://www.undp.org/facs/green-commodities-programme?search=trading>

Sulser Valdez, R. y Pedroza Escandón, J. (2004) Exportación efectiva. ISEF.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xAUmAgalnHAC&oi=fnd&pg=PA2&dq=exportacion+indirecta&ots=Zv1eE9Nedj&sig=xFnmJ6BSUVI3VqmCSSKJ9s1zdl#v=onepage&q=exportacion%20indirecta&f=false>