



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO**  
**FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

Trabajo Final presentado para optar al Grado de Ingeniero  
Agrónomo

Modalidad: Práctica Profesional

**PRACTICA PROFESIONAL EN EMPRESA AGROINDUTRIAL  
DE RIO CUARTO**

**LUCIANO LLOBELL**  
**DNI: 38.977.327**

**Director:** *ing. Agrónomo Daniel Alberto Agüero.*  
**Tutor Externo:** *Lic. María Laura Santos.*

**Río Cuarto - Córdoba**  
**Agosto 2019**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO  
FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA

CERTIFICADO DE APROBACIÓN

HERRAMIENTAS PARA EL CONOCIMIENTO E  
IMPLEMENTACION DEL MERCADO DE GRANOS

Autor: LUCIANO LLOBELL  
DNI: 38.977.327

Director: *ing. Agrónomo Daniel Alberto Agüero*  
Tutor Externo: *Lic. María Laura Santos.*

Aprobado y corregido de acuerdo con las sugerencias de la Comisión  
Evaluadora:

Ing. Agr. Issaly Liliana \_\_\_\_\_

Ing. Agr. Suarez Rubén Teodoro \_\_\_\_\_

Fecha de Presentación: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

Aprobado por secretaria académica: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
Secretario Académico

## INDICE

Índice .....	2
Resumen .....	3
Summary .....	3
Introducción.....	4
Objetivo General .....	5
Objetivos Específicos .....	5
Descripción de la Empresa .....	6
Descripción de Actividades Realizadas.....	8
Figura 1: Carta de Porte.....	13
Norma de Comercialización de Maíz .....	14
Mecánica Operativa para el Recibo de la Mercadería .....	15
Mecánica Operativa para la Determinación del Grado.....	16
Normas para Liquidación de la Mercadería Fuera de Estándar.....	16
Norma Comercialización de Soja.....	17
Rubro Sujeto a Arbitraje.....	18
Rebajas .....	19
Mermas y Arbitrajes .....	20
Definiciones y Especificación para Soja y Maíz .....	21
Conclusión.....	27
Bibliografía .....	28

## **RESUMEN**

La comercialización de productos agropecuarios es una práctica comercial cuyos instrumentos e instituciones forman parte de las herramientas fundamentales dentro del circuito productivo agrícola.

Insertarse en el mundo laboral adquiriendo a través de la práctica profesional dichas herramientas e implementarlas, sumado al trabajo en equipo para poder enriquecer la manera de pensar y la resolución de problemas diarios que se presentan es una buena oportunidad para poder ejercer como Ingeniero Agrónomo y sumarlo a los conocimientos académicos brindados por la Universidad.

Conocimientos y experiencia suman al desarrollo personal algo importante para el desempeño posterior como profesional.

## **SUMMARY**

The commercialization of agricultural products is a commercial practice whose instruments and institutions are part of the fundamental tools within the agricultural productive circuit.

Inserting into the working world by acquiring these tools through professional practice and implementing them, together with teamwork in order to enrich the way of thinking and solving daily problems that arise, is a good opportunity to be able to work as an Agronomist and add it to the academic knowledge provided by the University.

Knowledge and experience add to personal development something important for subsequent performance as a professional.

## INTRODUCCIÓN

El mercado de granos en un país que produce cereales y oleaginosas como es el caso de Argentina, se define como el conjunto de instituciones, instrumentos y prácticas comerciales orientadas a la transferencia de productos agrícolas entre agentes económicos. Frecuentemente cuando hablamos del “mercado de granos propiamente dicho”, nos estamos refiriendo a los mercados físicos (disponible con entrega efectiva de la mercadería) y a los mercados futuros. Ellos son herramientas institucionales fundamentales para la formación y descubrimiento de los precios de referencia y para la provisión de información comercial a todo el sector. (BCR, 2016).

En este contexto, la comercialización de los productos agropecuarios es una etapa tan importante como la etapa de producción, y en muchos casos puede implicar diferencias significativas en la rentabilidad de la actividad. El mercado de commodities agropecuarios se comporta casi como un mercado de competencia perfecta, donde vendedores y compradores tienen alto grado de atomización, y, si bien es cierto que los productores no pueden influenciar el mercado por ese gran grado de atomización que presentan, hay herramientas a su disposición, que permiten que un productor logre diferenciarse de otro que comercializa el mismo producto; calidad del producto, cobertura de precios (Mercado a Término y Mercado de Futuros y Opciones), contratos anuales de producción, son algunas de ellas. De esta manera, surge la necesidad de conocer en profundidad el comportamiento de los mercados de granos con el fin de comprender la evolución y predecir la tendencia de los mismos, y que puedan ser aprovechadas por los productores al momento de la toma de decisiones a nivel comercial (Pierri, 2014).

Muchas empresas agroindustriales, desarrollan actividades relacionadas con la comercialización y las funciones incluidas en ella, como el acondicionamiento de semillas, entre otros. Por este, se entiende al conjunto de operaciones posteriores a la cosecha al que se somete un lote de semillas con el fin de maximizar la cantidad de semilla pura con el más alto grado de uniformidad, vigor y germinación. Por ello, el acondicionamiento es una parte muy importante en el sistema, en términos de calidad y con el movimiento del producto desde el predio hasta el mercado. Asimismo también cumple un rol importante en la etapa de almacenamiento de granos, en el comercio, junto a otras funciones como el financiamiento.

Las empresas que realizan estas funciones son claves en los canales comerciales, y por ello es fundamental que el futuro profesional, a través una práctica profesional, pueda profundizar y adquirir conocimientos de estrategias de comercialización de granos practicadas actualmente en el mercado, sumado a conocimiento de la logística realizada en este tipo de producto, dirigido tanto a la exportación como destino principal, como así también a otras empresas nacionales que procesan la materia prima.

## OBJETIVO GENERAL

Integrar los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de la carrera Ingeniería Agronómica, a fines de vincularlos con las prácticas desarrolladas en una empresa agroindustrial de Rio Cuarto.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los principales agentes intervinientes en el mercado granario
- Establecer cuáles son las principales herramientas utilizadas en comercialización y los principales motivos que llevan a su implementación.
- Profundización en el aprendizaje en las técnicas utilizadas en el procesamiento de acondicionamiento de granos.
- Adquirir conocimiento sobre la logística llevada a cabo por la empresa relacionada.
- Conocer las distintas unidades de negocios de la empresa analizada.
- Conocer las distintas estrategias comerciales implementadas por parte de la empresa analizada.

## DESCRIPCION DE LA EMPRESA

La organización en la que se llevará a cabo la práctica profesional (CEREALES DEC S.A.) se caracteriza por ser una empresa que presta servicios agropecuarios, dando respuesta en forma profesional y personalizada a los distintos actores de la producción y la cadena agro-exportadora. Sus principales unidades de negocios responden a:

Acopio y acondicionamientos de cereales y oleaginosas,

Operaciones de mercado a término, futuro y opciones,

Venta de insumos y seguros agropecuarios,

Servicio de fletes y logística,

Asesoramiento general,

Laboratorio de análisis.

Este grupo empresarial, con sede central en la ciudad de Río IV, cuenta además con 10 sucursales distribuidas en la provincia de Córdoba, San Luis y Santa Fe, dando respuesta a las demandas concretas de cada contexto con objetivos y estrategias comerciales planificadas año tras año.

Con una estructura de 100 empleados permanentes, y más del doble de esa cifra en contrataciones de personal temporario, la empresa está comprometida en el crecimiento y desarrollo regional.

Acopio y acondicionamientos de cereales y oleaginosas:

En este rubro lo que se realiza es el almacenamiento de cereales y oleaginosas en distintas plantas de silos propias de la empresa.

En cuanto a su actividad de acondicionamiento del grano ya sea de oleaginosas o cereales (diferenciando entre los mismos los

procesos) la planta recibe la mercadería en calidad de depósito, limpiándolos, secándolos y seleccionándolos; luego de ello se almacena en los distintos silos y depósitos de la planta juntos con otros recibidos anteriormente.



## Operaciones de mercado a término, futuro y opciones:

Con el abordaje de estos diferentes métodos de comercialización de granos, Cereales Dec S.A., brinda asesoramiento a los clientes y el contacto directo con una corredora de cereales perteneciente al mismo grupo económico, brindando así un servicio completo y de calidad.

## Venta de insumos y seguros agropecuarios:

Este sector, mayormente compuesto por Ingenieros Agrónomos, se especializa en la venta de agro-insumos (agroquímicos, semillas, fertilizantes) y en la asesoría técnica a campos. Asociado comercialmente con compañías multinacionales, y nacionales destacadas, de marcas líderes como Syngenta, Profertil, FMC, SpeedAgro, entre otros, ocupa un lugar importante en el mercado de insumos de la zona núcleo del país.

De la mano de Sancor Seguros, la compañía número uno del país en materia de Seguros (declarada en 2017 y 2018), Cereales Dec S.A. brinda además asesoría y comercialización de pólizas contra granizo y multiriesgo.

## Servicio de fletes y logística:

Con su propia flota de camiones, y tercerizando además el transporte de granos e insumos, Cereales Dec S.A. brinda a los clientes un servicio confiable y seguro para el transporte de la mercadería, ya sea a campos, plantas, fábricas o puertos.

## Laboratorio de análisis:

Cereales Dec S.A. cuenta además con su propio Laboratorio de análisis, mediante el cual no sólo se realiza el control de calidad de las semillas comercializadas, sino además una serie de análisis completos como ser: poder germinativo, suelo y agua, subcontratando a otros laboratorios aquellos estudios más complejos o para los cuales se carezca del instrumental adecuado.

## Asesoramiento general:

El grupo empresario, al que se menciona, cuenta con una estructura de profesionales en permanente capacitación con el objetivo de brindar un asesoramiento completo y de calidad, no sólo en aspectos concernientes a lo técnico-productivo, sino también en lo comercial, logístico, impositivo y crediticio.



CEREALES DEC S.A.- Bv. Ameghino 1456 – Rio Cuarto – Córdoba

## DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS

La Práctica Profesional se llevó a cabo durante 7 meses, incorporando los conocimientos expresados en los objetivos y ponerlo en práctica con la colaboración de profesionales de la empresa.

Las principales actividades de la práctica se llevaron a cabo en una planta de silos agroindustrial ubicada en la localidad de las Higueras (Provincia de Córdoba).

La responsable de la actividad por parte de la empresa será la Licenciada María Laura Santos y el responsable de la UNRC, el Ing. Agr. Daniel Alberto Agüero.

### **PRIMERA ESTAPA:**

En primer lugar fue la lectura de material aportado por el grupo empresarial, en la cual su contenido en forma resumida era el siguiente:

- ✓ Catálogo de producto de insumos agropecuarios que se comercializaban en la empresa.
- ✓ Información de vinculación de la empresa con las grandes empresas nacionales e internacionales con la cual proveían los insumos nombrados anteriormente para que la misma se los provea a sus clientes.
- ✓ Métodos de comercialización utilizados por la empresa, los cuales comprendían:
  - **Venta a término:** el mismo consiste en vender el producto a puerto o terceros privado al precio pizarra del producto, (oleaginoso o cereal) de ese mismo día.
  - **Futuros:** Los contratos de futuro, representan uno de los derivados con mayor tradición y negociación. Estos contratos constituyen un acuerdo para comprar o vender, a un precio especificado, una determinada cantidad del activo subyacente en una fecha futura predeterminada. En la negociación de los contratos de futuro se plantean dos objetivos diametralmente opuestos: por un lado, se especula con un movimiento favorable en los precios del subyacente; y por el otro, se busca una cobertura ante un movimiento desfavorable del mismo. Así, vamos a encontrar básicamente dos tipos de participantes: por un lado, el especulador que se apalanca utilizando los contratos de futuro para beneficiarse con los movimientos que espera del subyacente; y por el otro; un participante interesado en lograr una cobertura (“Hedge”) de una determinada posición. En efecto, los mercados de futuros se crearon originalmente para cubrir las necesidades de quienes deseaban preservarse del riesgo. Un ejemplo de la utilización de contratos de futuro podría darse en la siguiente situación: imaginemos a un productor de soja que va a levantar su cosecha dentro de 4 meses y quiere asegurarse un precio de venta de su producción. Del otro

lado hay una empresa que utiliza la soja como materia prima para elaborar aceite de soja, y que quiere asegurarse el precio de compra de esa materia prima esencial para su producción. Aquí tenemos pues a dos participantes que pueden intervenir en un contrato de futuros: uno como comprador -la empresa- y otro como vendedor -el productor-, ambos con la intención de asegurarse un precio que dé certeza a sus respectivos negocios. Pero también podría aparecer algún especulador que imaginara un mercado alcista para la soja y que, en consecuencia, estuviera interesado en comprar contratos a futuro de soja, con la intención de venderlos a un precio superior cuando los precios de la soja aumentaran en el futuro.

Por ello, las operaciones de cobertura pretenden evitar la exposición a los movimientos adversos de los precios de un activo. En tanto, en el mercado los especuladores toman posiciones que suponen una apuesta al alza o a la baja de un determinado activo. Por eso suele decirse que, en este caso, la actividad de los especuladores es buena y necesaria para que estos mercados puedan funcionar fluidamente. Son ellos, como vimos, quienes asumen los riesgos en contrapartida de la búsqueda de cobertura de otros participantes.

Finalmente, existe un tercer grupo importante de participantes en los mercados de futuros: los “arbitrajistas”. El arbitraje supone la obtención de un beneficio libre de riesgo por medio de transacciones simultáneas en dos o más mercados. Un ejemplo de arbitraje se puede dar cuando, por ejemplo, una determinada acción cotiza en dos mercados distintos con precios diferenciados. En este caso, un arbitrajista podría tratar de capturar esta diferencia de precios comprando en un mercado y vendiendo en otro; y, simultáneamente, realizando la cobertura en el mercado de cambios correspondiente: vendiendo la moneda obtenida por la venta y comprando la necesaria para liquidar la compra, quedándose con la diferencia sin tener

ningún riesgo de mercado. Sin embargo, las oportunidades de arbitraje no pueden durar mucho tiempo; y además, posiblemente los costos de las operaciones eliminen los beneficios para un pequeño inversor.

- **Opciones:** Una opción no es más que un derecho. Un derecho a comprar o a vender un determinado activo subyacente a un precio determinado y/o hasta una fecha determinada. Existe una enorme cantidad y variedad de activos subyacentes sobre los cuales se negocian opciones. Nuestro trabajo está centrado en la operatoria de opciones sobre acciones o títulos de renta fija; sin embargo, muchas de las explicaciones se aplican igualmente a otro tipo de opciones como, por ejemplo, opciones sobre divisas, índices, commodities, etcétera (aunque en algunas de ellas pueden existir diferencias significativas que los inversores en este tipo de opciones

deben tener presentes). Las opciones que cotizan en los distintos mercados pueden ser empleadas de diversas maneras, en la búsqueda de distintos objetivos. Es importante remarcar, desde un comienzo, que los riesgos y las potenciales opciones dependerán en gran medida de cómo se utilice este instrumento.

Hay estrategias de compraventa de opciones que llevan implícitos riesgos sustancialmente mayores que otros. Es importante remarcar entonces que, como sucede en otras áreas de inversión, en el mundo de las opciones las decisiones deben basarse en una cabal comprensión y en un prolijo análisis de los riesgos y recompensas potenciales de la estrategia considerada. Además, y es muy importante señalarlo, siempre se debe tener presente que lo que puede ser una inversión apropiada e interesante para un individuo, puede acarrear riesgos inaceptables para otro; “las opciones no son para todos”. Las opciones sobre acciones ofrecen al inversor la posibilidad de beneficiarse del movimiento del precio de una determinada acción, sea éste movimiento al alza o a la baja. Conceptualmente, las opciones que estudiadas forman parte de las llamadas “opciones financieras”, porque el subyacente es un activo financiero. En resumen podemos decir que Una opción financiera es el derecho (pero no la obligación) de comprar o vender una cantidad especificada del activo subyacente, a un precio determinado (precio de ejercicio), en o hasta una fecha estipulada (Vencimiento de la opción). Hay 2 tipos de opciones que fueron estudiadas, La Opción (derecho) de Compra de una acción se denomina Opción Call. La Opción (derecho) de Venta de una acción se denomina Opción Put. Para tener ese derecho, el comprador paga una suma de dinero al vendedor. Esa suma de dinero se llama Prima, y es lo que cotiza diariamente en el mercado. Una Opción de Compra otorga el derecho a comprar, y una Opción de venta otorga el derecho a vender. La Opción de Compra específica, por supuesto, qué es lo que puede comprarse; es decir, identifica con precisión el activo subyacente: por ejemplo, 100 acciones de una determinada empresa, o una cantidad especificada de un título de renta fija. Una Opción de Venta establece, con la misma precisión, qué es lo que puede venderse. Si bien el activo subyacente puede ser el mismo para un Call que para un Put, tiene que quedar claro que las Opciones de Compra o de Venta son dos instrumentos de inversión distintos y perfectamente diferenciables. La compra o venta de un Call no tiene ninguna relación ni involucra una Opción de Venta, y la compra o venta de una opción de venta no tiene ninguna relación ni involucra una opción de Compra. Por ultimo cabe aclarar que las opciones pueden comprarse o venderse.

Otra de las actividades en esta primera etapa fue la entrevista con cada encargado de cada unidad de negocio que tiene la empresa para conocer en detalle cada una de ellas a pesar de que las posteriores estepas fueron principalmente basadas en la unidad de negocio de Acopio y acondicionamientos de cereales y oleaginosas.

Respecto a esta etapa se puede establecer que comprendió aproximadamente unos 15 días y desde mi punto de vista fue clave y muy útil para lograr entender las posteriores actividades prácticas, reforzando aprendizajes aprendidos en la facultad como así también incorporando nuevos conocimientos sobre las distintas unidades de negocio que tiene la empresa.

### ***SEGUNDA ETAPA:***

En esta etapa fue el aprendizaje de cómo realizar una carta de porte para el transporte automotor de grano.

La carta de porte es un tipo de CFDI, es decir un comprobante fiscal digital terrestre, su importancia radica en que, a través de este documento se tiene conocimiento de la mercancía que se transporta. Se confecciona por cuadruplicado (Emisor / Transportista / Destinatario / Instalación Destino). Su uso generalmente, muestra los nombres del consignador (remitente de la mercancía) y el consignatario (receptor de la mercancía), el punto de origen, el destino, la ruta y el método de envío y el importe cobrado por la entrega.

La Carta de porte es Título legal que puede ser nominativo, a la ordeno al portador- del contrato de transporte entre el cargador y el transportista (llamado también porteador y acarreador), cuyo contenido sirve legalmente de título probatorio de los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes. En dicho documento se hacen constar el nombre y domicilio del cargador, del transportista y de la persona a quien se han entregado los efectos, así como el lugar en que se ha de hacer la entrega; la designación de las mercaderías camadas, con determinación de su calidad, cantidad, marcas exteriores, clase y condiciones de embalaje: el precio del flete y la expresión de si está o no pagado; plazo de-entrega de la carga, y las demás circunstancias que hayan entrado en el convenio. En el contrato de fletamento, la carta de porte se denomina también conocimiento de embarque (a los efectos de ofrecer un panorama completo sobre Carta de porte puede resultar útil leer la entrada sobre el término precedente a esta nota en la presente referencia jurídica).

Para la realización de la carta de porte, la empresa contenía un software con la cual en la misma tenía que completar los siguientes datos: Remitente, destinatario, origen, destino, descripción de la carga, observaciones, camión-placas, chofer, cuota por tonelada, valor declarado, condiciones de pago y datos de reembarque. Posterior a esto, la misma se imprime y se llevaba al campo donde estaba el chofer que transportaba la mercadería en caso que la misma partiera de ese sitio. Si la mercadería salía desde la planta de silo la misma se la entregaba al chofer.

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Presidencia de la Nación <b>EMISOR</b>		Secretaría de Transporte División de Regulación del Comercio Exterior División Nacional y Localidad		 Carta de Porte 0 8 0 5 7 6 3 6 1 4 2 8		 C.E.E. 8 9 1 6 3 8 7 1 1 7 6 7 5 9		
C.T.G.		RENSPA		Fecha Carga: / /		Fecha Vencimiento: / /		
<b>CARTA DE PORTE PARA EL TRANSPORTE AUTOMOTOR DE GRANOS - PRODUCTOR (Inc. a)</b>								
<b>1 - INTERVINIENTES</b>	<b>Titular Carta Porte</b>			CUIT Nro				
	Intermediario			CUIT Nro				
	Remitente comercial			CUIT Nro				
	Corredor comprador			CUIT Nro				
	Mercado a Término			CUIT Nro				
	Corredor Vendedor			CUIT Nro				
	Representante/Entregador			CUIT Nro				
	Destinatario			CUIT Nro				
	Destino			CUIT Nro				
	Intermediario del flete			CUIT Nro				
	Transportista			CUIT Nro				
Chofer			CUIT/CUIL					
<b>2 - GRANOS / ESPECIE</b>	Grano/Especie		Tipo	Cosecha		Contrato Nro		
	La carga será pesada en destino <input type="radio"/>		Declaración de Calidad <input type="radio"/>		Peso Bruto (Kgrs.)		Observaciones:	
			Conforme <input type="radio"/>		Peso Tara (Kgrs.)			
	Kgs. Estimados		Condicional <input type="radio"/>		Peso Neto (Kgrs.)			
<b>PROCEDECENCIA DE LA MERCADERÍA</b>					Establecimiento			
Dirección					Localidad		Provincia	
<b>3 DESTINO</b>			Localidad					
Dirección			Provincia					
<b>4 DATOS DEL TRANSPORTE</b>				Pagador del Flete				
Camión								
Acoplado		Tarifa de Referencia						
Km a recorrer		Tarifa		Firma del Remitente		Firma del Chofer		
<b>5 DATOS A COMPLETAR EN EL LUGAR DE DESTINO Y DESCARGA</b>								
Fecha Arribo		Hora		Peso Bruto (Kgrs.)		Observaciones:		
Fecha Descarga		Hora		Peso Tara (Kgrs.)				
Turno Nro				Peso Neto (Kgrs.)				
<b>6 CAMBIO DEL DOMICILIO DE DESCARGA / DESVIO</b>								
CUIT Destino y Denominación				CUIT Destinatario y Denominación				
Domicilio				Localidad				
Nro Planta RUCA		Fecha						
Traslado ordenado por				Firma y sello del Representante o Entregador que ordenó el presente desvío				

**Figura 1:** Modelo de carta de porte para el transporte automotor de granos

Esta actividad me permitió interiorizarme respecto a la parte legal del transporte de grano, y a la parte práctica, y fue muy simple realizarla por el hecho que se hace todo mediante un software muy accesible.

### **TERCERA ETAPA**

En esta etapa la actividad realizada fue el aprendizaje en forma práctica de la recepción de grano (cereal y oleaginoso) en la planta de silo, como así también como debe salir el grano desde la planta a puerto o a terceros.

A continuación se detallaran las normas de comercialización tanto de Maíz y Soja ya que los mismo son los principales granos que se comercializan en la planta y además fueron las dos únicas especies de las cuales participe de la práctica.

Luego se describirá el proceso desde que el transporte (camión) llega a la planta con la mercadería proveniente de los clientes, hasta que el camión sale de la planta con la mercadería lista para ser comercializada a industrias o el puerto.

#### **Norma de Comercialización de Maíz (NORMA XII - Resolución SAGyP 1075/94)**

##### TIPO:

Regirán los siguientes tipos comerciales:

Tipo Duro: Se clasificarán en este tipo todos aquellos maíces cuyos granos sean de naturaleza córnea, Predominantemente vítrea (más de la mitad de la constitución de su endosperma).

Tipo Dentado: Se clasificarán en este tipo todos aquellos maíces cuyos granos sean de naturaleza almidonosa (la mitad o más de la constitución de su endosperma) y presenten una hendidura pronunciada en la corona.

##### COLOR:

Los maíces se clasificarán de acuerdo a su color en la siguiente forma:

Maíces colorados, Maíces amarillos, Maíces blancos

Para los tipos y colores precedentes se establece un estándar integrado por 3 grados con las siguientes especificaciones:

<b>TOLERANCIAS MAXIMAS PARA CADA GRADO</b>				
<b>GRADO</b>	<b>P.H. (kg. /hl.)</b>	<b>Granos Dañados %</b>	<b>Granos Quebrados %</b>	<b>Materias Extrañas %</b>
1	75	3,00	2,00	1,00
2	72	5,00	3,00	1,50
3	69	8,00	5,00	2,00

CUADRO TOLERANCIAS MAXIMAS PARA CADA GRADO

##### FUERA DE ESTÁNDAR:

La mercadería que exceda las tolerancias del grado tres (3) o que exceda las siguientes especificaciones será considerada fuera de estándar:

- humedad: 14,5%
- picados: 3%

- insectos y/o arácnidos vivos: libre.
- tipo: los maíces duros y dentados admitirán recíprocamente una tolerancia del cinco por ciento (5%) de un tipo dentro del otro.

- Chamico (*datura ferox*): 2 semillas cada 100 gramos.
- aquel maíz que presente olores comercialmente objetables, granos amohosados, aquel tratado con productos que alteren su condición natural, o que por cualquier otra causa sea de calidad inferior, también será considerado fuera de estándar.

Dentro del tipo y color contratado el comprador está obligado a recibir mercadería de cualquiera de los tres rubros de calidad determinantes del grado.

#### MECANICA OPERATIVA PARA EL RECIBO DE LA MERCADERIA:



A fin de evaluar la calidad de la mercadería de cada entrega se extraerá una (1) muestra representativa de acuerdo al procedimiento establecido por la norma XXII (muestreo en granos) o la que en el futuro la reemplace. Una vez extraída la muestra, se procederá en forma correlativa a efectuar las siguientes determinaciones:

- Presencia de insectos y/o arácnidos vivos: se determinará por simple apreciación visual mediante el uso de una zaranda apropiada para tal fin. La presencia de un (1) insecto y/o arácnido vivo o más en la muestra determinará el rechazo de la mercadería.
- Olores comercialmente objetables, productos que alteran la condición natural del grano y otras causas de calidad inferior: se determinarán por métodos empíricos sensoriales.
- Tipo, color, granos picados y semillas de chamico: su determinación se realizará por simple apreciación visual. En caso de necesidad de cuantificar (para mercadería cercana al límite de tolerancia), se procederá sobre 50 gramos por duplicado.
- Amohosados: se determinará apreciando visualmente la proporción e intensidad de estos caracteres que afectan al lote en su conjunto.
- Humedad: se determinará a través de un humedímetro
- Calidad: sin perjuicio del análisis que oportunamente deberá realizarse, se determinará por visteo en forma provisoria, a los efectos del recibo, si la mercadería se encuentra o no dentro de las tolerancias máximas establecidas para el grado 3.

## MECANICA OPERATIVA PARA LA DETERMINACION DEL GRADO:

Se separará una porción de cincuenta gramos representativos de la muestra lacrada, preferentemente mediante el uso de un homogeneizador y divisor de muestras y se procederá a efectuar, en forma correlativa las determinaciones indicadas a continuación:

Peso hectolitrito: Se determinará mediante el empleo de la balanza "Schopper" u otra que arroje resultados equivalentes.

Granos dañados: Se procederá a separar manualmente todos los granos o pedazos de granos dañados presentes.

Materias extrañas: Se procederá a separar manualmente las materias extrañas.

Granos quebrados: El remanente de las separaciones efectuadas anteriormente se Volcará sobre una zaranda como la descrita a continuación, y se procederá a realizar quince movimientos de vaivén sobre una superficie lisa y firme, con la amplitud que el brazo permita. Se pesará el material depositado en el fondo de la zaranda.

### Zaranda a utilizar

- Chapa de duro aluminio de ocho milímetros de espesor (+/- 0,1mm). Agujeros  
Circulares: de cuatrocientos setenta y seis milímetros de diámetro (+/- 0,013 mm).  
Diámetro útil: treinta centímetros. Alto: cuatro centímetros.  
Fondo: chapa de aluminio un milímetro de espesor. Diámetro: treinta y tres  
Centímetros. Alto: cinco centímetros.

Los resultados se expresarán al centésimo en forma porcentual, relacionando el peso del rubro separado con el de la porción analizada.

## NORMAS PARA LA LIQUIDACION DE LA MERCADERIA FUERA DE ESTANDAR:

Para determinar el valor correspondiente a la mercadería recibida, que resulte fuera de estándar, se tomará como base el del Grado tres o el del grado resultante del análisis, según se trate de los rubros incluidos en las definiciones de calidad o rubros de Condición, respectivamente.

Rubros de descuento proporcional por calidad: Los excedentes por cada por ciento sobre las tolerancias del Grado tres, se calcularán de acuerdo a la tabla que se consigna a continuación:

RUBRO	DESCUENTO
PESO HECTOLITRICO	1 %
GRANOS DAÑADOS	1 %
MATERIAS EXTRAÑAS	1 %
GRANOS QUEBRADOS	0,25 %

Rubros de descuento por fuera de condición: Las rebajas se calcularán de acuerdo a la tabla que se consigna a continuación, efectuándose el descuento por tipo, color y granos picados en forma proporcional por cada por ciento sobre las tolerancias establecidas en el párrafo anterior.

### NORMA DE CALIDAD PARA LA COMERCIALIZACION DE MAIZ

#### NORMA XII

LIBRE DE INSECTOS Y ARACNIDOS VIVOS

Tolerancias de semillas de chamico (Datura ferox): 2 cada 100 gramos.

TIPOS: DURO (a) - DENTADO (b)									FUERA DE ESTANDAR
COLOR: COLORADO - AMARILLO - BLANCO									la mercadería que exceda las tolerancias establecidas, que presenten olores objetables, granos amohosados que esté tratada con productos que alteren su condición natural, o cualquier otra causa de calidad inferior, será considerada fuera de estándar.
GRADO	Peso Hectolitrico Mínimo Kg./hl.	Tolerancias máximas para cada grado			TIPO %	COLOR %	GRANOS PICADOS %	HUMEDAD %	
		Granos Dañados %	Granos Quebrados % (1)	Materias Extrañas %					
1	75	3,00	2,00	1,00					DESCUENTOS SOBRE EL PRECIO Olores objetables (según intensidad) Desde 0,50% a 2,00% Granos amohosados (según intensidad) Desde 0,50% a 2,00% CHAMICO 1,3 % de merma de peso y gastos. de zarandeo
2	72	5,00	3,00	1,50	5,00	5,00	3,00	14,5	
3	69	8,00	5,00	2,00					
Descuento porcentual a aplicar por cada Kg. faltante de P.H. o sobre el porcentaje de excedente	1,00	1,00	0,25	1,00	0,25	0,25	1,00	Tarifa convenida y merma de secado y manipuleo	

### Norma de Comercialización de Soja (NORMA XVII - Resolución SAGPyA 151/2008)

BASE DE COMERCIALIZACION: las entregas de soja quedan sujetas a la siguiente base de comercialización:

- materias extrañas: uno por ciento incluido cero coma cinco por ciento de tierra
- granos quebrados y/o partidos: 20,0%.
- granos dañados: 5,0.
- granos verdes: 5,0%.
- tolerancias de recibo: las entregas de soja quedan sujetas a las tolerancias de recibo que se establecen a continuación:
- materias extrañas: 3,0% incluido 0,5% de tierra.
- granos negros: 1,0%.

- granos quebrados y/o partidos: 30,0%
- granos dañados: 5,0% se computarán dentro de este rubro y hasta un máximo del 1,0% a los granos quemados por secadora o "de avería".
- granos verdes: 10,0%.
- humedad: 13,5%.
- chamico (*datura ferox*): 5 semillas por kilogramo.
- insectos y/o arácnidos vivos: libre.



#### RUBROS SUJETOS A ARBITRAJES:

- Revolcado en tierra: Se considera como tal a todo lote que presente una elevada proporción de granos que llevan tierra adherida en la mayor parte de su superficie.
- Amohosados: Se considera como tal a todo lote que presente una elevada proporción de granos que llevan moho adherido en la mayor parte de su superficie.
- Olores comercialmente objetables: Son aquellos que por su intensidad y persistencia afectan su normal utilización.
- Otras causas de calidad inferior: Es toda otra condición del grano que no ha sido contemplada en forma específica en este artículo y que desmerezca su calidad.

#### MECANICA OPERATIVA PARA EL RECIBO DE LA MERCADERIA:

A fin de evaluar la calidad de la mercadería de cada entrega se extraerá 1 muestra representativa de acuerdo a lo establecido en la norma XXII (muestreo en granos), o la que en el futuro la reemplace. Sin perjuicio del análisis que oportunamente deberá realizarse, se determinará por visteo en forma provisoria a los efectos de recibo, si la mercadería se encuentra o no dentro de

Las tolerancias fijadas, en caso de necesidad de cuantificar, se realizarán la determinación sobre una porción de 50 g. representativa de la muestra original. La presencia de 1 insecto y/o arácnido vivo o más en la muestra motivará el rechazo de la mercadería.

## MECANICA OPERATIVA PARA LA DETERMINACION DE CALIDAD:

Para mercadería que contenga hasta cinco semillas de chamico por kilogramo, las determinaciones se efectuarán, previa homogeneización de la muestra, sobre dos cortes de cincuenta gramos representativos de la muestra del lote en cuestión. Los resultados se expresarán en porcentajes al décimo, relacionando el peso del rubro separado con el de la porción analizada.

Para mercadería que exceda la tolerancia de recibo de cinco semillas de chamico por kilogramo, las determinaciones analíticas se realizarán una vez calculada la merma.

la merma se calculará del siguiente modo: previa homogeneización de la muestra, se realizarán dos cortes de cien gramos cada uno representativos de la misma, que se colocarán sobre una zaranda de agujeros circulares de cuatro milímetros de diámetro, y se efectuarán quince movimientos de vaivén, sobre una superficie lisa. El residuo total obtenido (material remanente bajo zaranda) se pesará, se promediará y se expresará en porcentaje al décimo respecto al peso total de la muestra utilizada, lo que dará la merma a aplicar.

De las porciones que queden sobre la zaranda se harán dos cortes de cincuenta gramos , sobre los cuales se separarán los rubros analíticos contemplados en la presente norma.

### REBAJAS:

La compra-venta de soja queda sujeta a las siguientes rebajas:

Materias extrañas: para valores superiores al uno

Por ciento y hasta el tres por ciento se rebajará a razón del uno por ciento por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al tres por ciento se rebajará a razón del uno coma cinco por ciento por cada por ciento o fracción proporcional.

Tierra: para valores superiores al cero coma cinco por ciento se rebajará a razón de uno coma cinco por ciento por cada por ciento o fracción proporcional.

Granos quebrados y/o partidos: para valores superiores al veinte por ciento y hasta el veinticinco por ciento se rebajará a razón del cero coma veinticinco por ciento por cada por ciento o fracción proporcional, para valores superiores al veinticinco por ciento y hasta el treinta por ciento se rebajará a razón del cero coma cinco por ciento por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al treinta por ciento se rebajará a razón del cero coma setenta y cinco por ciento por cada por ciento o fracción proporcional.



Granos dañados: para valores superiores al cinco coma cero por ciento se rebajará a razón del uno coma cero por ciento por cada por ciento o fracción proporcional. granos quemados o de "avería": para valores superiores al uno coma cero por ciento se rebajará a razón del uno coma cero por ciento por cada por ciento o fracción proporcional.

Granos verdes: para valores superiores al cinco coma cero por ciento se rebajará a razón del cero coma dos por ciento por cada por ciento o fracción proporcional.

**MERMAS:**

Humedad: cuando la mercadería exceda la tolerancia de humedad establecida se aplicará la merma porcentual de peso correspondiente según la tabla vigente. Deberá abonarse la tarifa de secado convenida o fijada.

Chamico: para mercadería recibida que exceda la tolerancia de recibo cinco semillas por kilogramo, se aplicará una merma porcentual de peso calculada según lo especificado en el punto 7 de la presente norma.

**ARBITRAJES:**

Para los rubros de condición "revocado en tierra", "olores comercialmente objetables" y "granos amohosados", se establece un arbitraje, con un descuento sobre el precio de cero coma cinco por ciento a dos por ciento según intensidad.

**NORMA DE CALIDAD PARA LA COMERCIALIZACION DE SOJA  
NORMA XVII**

RUBROS	BASE (%)	TOLERANCIA (%)	REBAJAS	MERMAS
MATERIAS EXTRAÑAS	1,0	3,0	Para valores superiores al 1,0% y hasta el 3,0% a razón del 1,0% por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al 3,0% a razón del 1,5% por cada por ciento o fracción proporcional.	
Incluido TIERRA	0,5	0,5	Para valores superiores al 0,5% a razón del 1,5% por cada por ciento o fracción proporcional.	
GRANOS NEGROS	---	1,0	-----	
GRANOS QUEBRADOS Y/ O PARTIDOS	20,0	30,0	Para valores superiores al 20,0% y hasta el 25,0% a razón del 0,25% por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al 25,0% y hasta el 30,0% a razón del 0,5% por cada por ciento o fracción proporcional. Para valores superiores al 30,0% a razón del 0,75% por cada por ciento o fracción proporcional.	
GRANOS DAÑADOS (brotados, fermentados y ardidos, por calor, podridos)	5,0	5,0	Para valores superiores al 5,0% a razón del 1,0% por cada por ciento o fracción proporcional.	
Incluido GRANOS QUEMADOS o "AVERIA"	---	1,0	Para valores superiores al 1,0% a razón del 1,0% por cada por ciento o fracción proporcional.	
GRANOS VERDES	5,0	10,0	Para valores superiores al 5,0% se rebajará a razón del 0,2% por cada por ciento o fracción proporcional.	
HUMEDAD	----	13,5	-----	Para mercadería recibida que exceda la tolerancia de recibo, se descontarán las mermas correspondientes, de acuerdo a las tablas establecidas.
CHAMICO	----	5 semillas por Kg.	-----	Para mercadería recibida que exceda la tolerancia de recibo, se practicarán las mermas correspondientes.

## DEFINICIONES Y ESPECIFICACIONES PARA SOJA Y MAIZ

**Materias extrañas:** Son todos aquellos granos o pedazos de granos que no sean de soja y toda otra materia inerte, incluida la cáscara de soja.

**Granos negros:** Son aquellos granos o pedazos de granos de soja cuya cáscara sea de color negro, conservando su interior de coloración y textura normal.

**Granos quebrados y/o partidos:** Son aquellos pedazos de granos de soja, cualquiera sea su tamaño.

**Granos dañados:** Son aquellos granos o pedazos de granos de soja que presenten alteración sustancial en su color, forma y/o textura normal interna y externa, no debiéndose castigar como tales a aquellos granos que presenten solamente manchas o alteraciones en la superficie conservando su parte interna inalterada. A tales efectos, se considerarán granos dañados los siguientes:

- Brotado: Todo grano que haya iniciado manifiestamente el proceso de germinación.
  - Fermentado y ardido: Todo grano o pedazo de grano que presente un oscurecimiento manifiesto en más del cincuenta por ciento de su parte interna, acompañado por una alteración en su estructura debida a un principio de descomposición.
  - Dañado por calor: Todo grano o pedazo de grano que presente una alteración en su coloración por acción de elevadas temperaturas de secado. Esta alteración se manifiesta con coloraciones marrones.
  - Granos quemados o "de avería": Todo grano o pedazo de grano que presente una alteración extrema en su coloración interna y externa por acción de elevadas temperaturas de secado y/o exposición al fuego. Tal defecto se manifiesta como un paso más avanzado que el descrito con anterioridad de la presente Norma, con coloraciones marrones oscuras a negruzcas, acompañadas por olor y sabor a tostado.
  - Podrido: Comprende todo grano o pedazo de grano totalmente deteriorado por procesos avanzados de descomposición.
  - 4.5. Granos verdes: Todo grano o pedazo de grano que presente externamente cualquier intensidad de coloración verdosa total o parcial.
  - Humedad: Es el contenido de agua, expresado en por ciento al décimo, obtenido sobre una muestra tal cual, a través de los métodos utilizados por el servicio nacional de sanidad y calidad agroalimentaria o cualquier otro método que dé resultados equivalentes.
  - Chamico: Son las semillas de *Datura ferox* L.
- insectos y/o arácnidos vivos: Son aquellos que afectan a los granos almacenados (gorgojos, carcomas, etcétera).

## RECEPCION DE LOS GRANO:

Toda mercadería que llegaba a la planta era de los clientes de la empresa y podían tener objetivos distintos, el primero era que la misma fuera analizada según los parámetros de calidad nombrados anteriormente, se los corrigiera (con su correspondiente valor del servicio por parte de la empresa) se volvía a cargar el camión con la misma con los parámetros de calidad correctos y se dirigía a su destino. El otro objetivo



era que la empresa guarde esa mercadería en la planta y cuando el cliente diera la orden de vender o retirar la misma se cargaba de nuevo y se lo llevaba a su destino, definiéndose con el término venta a fijar

Y por último el otro objetivo era que el cliente vendiese la mercadería a la empresa por un

precio acordado por ambas parte y la mercadería quedaba en la planta llamándose venta modo disponible.

En el momento de la recepción de la mercadería, el camión llega a la planta de silo, y al mismo se le realizan siete muestras de la mercadería de las cuales cuatro salen del acoplado y tres del chasis, de las cuatro muestras del acoplado tres se realizan a través de un calador de forma homogénea en la parte superior y una de la boquilla en la parte inferior, y para el caso de las tres muestras del chasis dos se realizan en la parte superior con un calador de forma homogénea y una de la boquilla en la parte inferior.

Posteriormente a las muestras tomadas de las boquillas se ponen en una bandeja con tamices. Con la cual luego de 2 min de zarandeo van a quedar en la parte inferior de la bandeja, impurezas, malezas e insectos. A partir de esto se castiga en caso de que pase el umbral nombrado anteriormente. Cabe aclarar que dentro de las malezas toxicas más importante que puede a ver la más común que se puede encontrar en esta zona son las de chamico (*Datura ferox*) con un color amarronado y de forma arriñonada, y con respecto a los insectos los más comunes de encontrar son los gorgojos (*Sitophilus granarius* ; *Sitophilus oryzae*; *Sitophilus zeamais*, etcétera).



Luego de haber analizado esas muestra se homogenizan todas las muestras del acoplado por un lado y todos las muestras del chasis y de cada una de estas se van a analizar: % de granos partidos, verdes y dañados ( cuyo procedimiento es tomar 200 semillas al azar y ver el % de granos dañados, verdes, partido), humedad ( con la cual se hace a través de un humidímetro y por ultimo para el caso de la soja se analizaba a través de un instrumento otorgado por la empresa Bayer para analizar si la misma era de la variedad intacta (variedad de soja creada por empresa Bayer-Monsanto que cobra una



multa si no declaras que lo estás usando) o no, ya que si lo era y no estaba declarado.

Una vez hecho todos los análisis nombrados anteriormente, si el la mercadería cumple con todos los parámetros de calidad se va a dirigir al destino pero si no los cumple tiene que sufrir una serie de procesos que se explicaran a continuación.

En caso que tengamos mercadería con grano partido, verde o dañado, la misma se va a dirigir a uno de los silos con ese tipo de mercadería.

En caso de que tengamos grano húmedo los mismos también se descargaban en la planta y se le realizaba un proceso de secado a través de una secadora hasta el punto de humedad límite de cada especie correspondiente. (cabe aclarar que no se baja mucho más que el límite de umbral tolerado ya que si así fuera estaríamos perdiendo peso y eso generaría una pérdida de producto).



En caso que tengamos mercadería con presencia de semillas de malezas toxicas e impurezas, la misma también se de descarga a una fosa en la planta con una zaranda donde los granos quedaban retenidos en la superficie y las impurezas y semillas de malezas toxicas caían a la parte inferior donde luego eran desechados.

En caso de que tengamos mercadería con presencia de insectos dañinos, la misma también se descargaba en la planta y se la destinaba a un silo de fumigación, en la cual los principios activos que más se utilizaban eran Diclorvos (DDVP) y deltametrina +butoxido de piperonilo.

Luego de la recepción de la mercadería con sus correspondientes controles de calidad la misma se dirigirá al destino correspondiente explicado anteriormente. En caso de que la mercadería quede en la planta de silo, la misma tiene un principio para que los granos mantengan la calidad en el tiempo y es que el grano este sano (lo menos dañado posible y sin plagas), seco (con niveles de humedad suficientemente bajos para que no se desarrolle ningún tipo de plaga), limpio (con la menor

cantidad de impurezas posible) y frío (para disminuir el ritmo o intensidad de los procesos que pueden iniciar el deterioro).

En lo que respecta a la entrada de mercadería a la planta, a pesar de que había bastante variabilidad entre la mercadería de un productor u otro ( ya que muchas veces un productor entregaba cereal que tenía guardado ya hacía tiempo , y a medida que pasa el tiempo va perdiendo calidad), el % dependía del año de cosecha. Un año húmedo ( donde las precipitaciones están por encima de la media) entraba muchísima más mercadería y de mejor calidad que un año seco.

Es importante destacar que los tipos de productores que contratan a la empresa para el acondicionamiento del grano, son tanto pequeños productores que cosechan en promedio entre 50 y 400 ha, como así también grandes productores o empresas como pooles de siembras que producen más de 400 ha.

En lo que respecta esta actividad, desde mi punto de vista fue la más importante y la que más me gusto debido a que estuve mucho en la práctica, interactuando con gran cantidad de personas (tanto como camioneros, clientes, operarios, clasificador de granos) pudiendo lograr una mirada más realista de cómo tiene que ser la calidad de grano para que se comercialice a las industrias o puertos, y de cómo a veces esos productos no son recolectados eficientemente ya sea por culpa del productor o de los contratistas del campo, conllevando a que el productor contrate la empresa para que la misma mejore sus productos.

También cabe aclarar que esta actividad fue la que más personal poseía con un clima laboral excelente entre los compañeros de trabajo, en donde había un responsable de la actividad y cuatro operarios, que trabajaba muy ordenados y en equipo complementándose el uno al otro para hacer un trabajo excepcional.

#### ***CUARTA ETAPA:***

Como última actividad realizada en la empresa fue el aprendizaje de la logística del cereal y oleaginosos de la empresa.

Se entiende por logística al conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución que facilitan o permiten el flujo de productos hacia un lugar.

En este aspecto la empresa se contactaba con un tercero que tenía a disposición 50 camiones y medio de la telefonía móvil, coordinaba los camiones desde los campos de los clientes hasta el destino, haciéndolos pasar por la planta de acopio donde me encontraba para la realización del control

de la calidad. Una vez pasado por planta y con el control realizado, partían para su lugar de entrega que principalmente era el puerto de Rosario.

Cabe aclarar que la empresa CEREALES DEC trabajaba en el puerto con las empresas VICENTIN SAIC, MOLINOS AGRO y BUNGE principalmente.

Luego de descargar el cereal u oleaginosa, muchos de los camiones no volvían vacíos si no que aprovechaban para cargar en el Puerto Rosario, fertilizante solido (principalmente UREA y FOSFATO MONOAMÓNICO) y regresaban al campo de los clientes a entregarle dicho insumo.

Desde mi punto de vista, lo que me lleve de esta actividad fue la forma de organizar el transporte para que este siempre disponible a la hora de necesitarlo y la forma de coordinación de los viajes tanto ida como vuelta para abaratar los costos y hacer más rentable la actividad. Como así también la organización en conjunto con otras actividades de la empresa con el fin de facilitar todo el sistema.

Como Punto final en lo que respecta a las actividades en conjunto dentro de la empresa se pudo observar y evaluar que a pesar que la empresa trabaja con todo tipo de productores la mayor parte son pequeños productores familiares, en la cual los mismos la estrategia comercial que utilizan con la empresa es canjearle la mercadería por insumos agropecuarios para la próxima campaña y en menor medida venderlo al mercado disponible del día, como así también utilización los servicios de la empresa para hacer futuros y opciones o bien dejarlo guardado en la misma hasta el momento que decidan venderla.

Es importante destacar que los principales agentes intervinientes en el mercado granario son, en el orden en que se da el proceso, los productores, la planta de acopio, el transporte y en última instancia las empresas que compran el cereal para transformarlo en alimento para animales o en el otro caso, los puertos que compran el cereal para realizar la exportación del mismo.

Por otro lado la fidelización con los clientes va en aumento en todos los rubros, debido a los valores que tiene la empresa pudiéndose destacar confiabilidad, honorabilidad, profesionalismo y liderazgo innovador, como así también las políticas generales de la misma, destacándose la consideración del capital humano como el patrimonio más importante y la fuente principal del desarrollo de la empresa, contemplar al cliente como el principal protagonista del negocio, mantener y mejorar de forma permanente la calidad de los servicios y la atención directa con los clientes, promover un crecimiento sostenido través de la diversificación y las nuevas ideas, entre otras.

En lo que respecta a las estrategias comerciales de la empresa, en primer lugar se busca atraer la mayor cantidad de clientes confiables a través de productos y servicios a bajo precios y de buena calidad para así poder atender sus necesidades. De esta forma ser una empresa líder en servicios y productos del sector agropecuario de Argentina.

La segunda estrategia identificada es la diversificación de distintos rubros de negocios en relación a la producción y comercialización de materia prima. Esto se ve reflejado desde el comienzo de la empresa hasta hoy en día y se busca disminuir riesgos comerciales

La tercera estrategia es la planificación con vista a futuro a nuevas unidades de negocios de transformación de la materia prima producida.

Como punto final y cuarta estrategia es que la empresa busca atraer clientes mostrando que se respetan los estándares ambientales adecuados como así también los estándares de riesgo y seguridad e higiene en caso de algún accidente dentro de la misma.

## CONCLUSION:

Haber podido realizar las prácticas profesionales en la compañía Cereales DecS.A. Me ayudó a desarrollar y utilizar los conocimientos adquiridos en la universidad, así como mis habilidades y aptitudes.

Además pude ver la manera en que se comporta el mercado laboral en este ámbito y de esta manera abrir mis ideas y pensar fuera de un contexto para encontrar la mejor solución en determinados problemas.

Dentro de la universidad nos enseñan siempre situaciones que pueden darse en el ámbito laboral pero poder enfrentarlas y ver de qué manera se pueden ir resolviendo sobre todo en conjunto con otras personas me enriqueció tanto personal como profesionalmente.

Considero que es un gran acierto tener las prácticas profesionales como parte del plan de estudio de nuestra carrera, ya que por más alto que sea el nivel académico de nuestra carrera, la teoría no es nunca igual a la práctica y en mi opinión deberían ser obligatorias ya que nos abren a un mundo que hasta el momento desconocemos.

Tener la oportunidad de vivir uno mismo lo que es formar parte de un proyecto, de un equipo de trabajo o de una empresa, y aprender de ellos todos los días es una experiencia invaluable.

El trabajo en equipo me gustó mucho ya que desde mi punto de vista poder dividir las tareas para lograr resultados mucho más eficientes es muy importante y desde la empresa me brindaron consejos y enseñanzas que me sirven como experiencia para mis futuros desafíos laborales.

Otra cosa que fue una novedad para mí fue poder relacionarme en tareas similares con personas de diferentes edades que ayudan a enriquecer los pensamientos y planteos ante las situaciones que se iban presentando diariamente. Tener diferentes puntos de vista basados no solo en la experiencia sino también en los conocimientos académicos de cada uno nos ayudó a afrontar las actividades de la empresa de manera más completa y a cumplir los objetivos más rápidamente y de mejor manera.

Me siento muy satisfecho con los resultados alcanzados en el desarrollo de este proyecto ya que alcance conocimientos, experiencia y una buena oportunidad para mi carrera profesional.

Además nunca había pensado en desarrollar justamente este tipo de trabajos, sino más bien estar en el campo con los cultivos. Al realizar esta nueva experiencia no solo logré enriquecerme personalmente sino que si en un futuro se me da la oportunidad de trabajar en este tipo de empresas, me siento capacitado para desarrollar las tareas de manera idónea.

El terminar la carrera teniendo cierta experiencia profesional es una de las ventajas más competitivas con las que la Universidad de Río IV nos prepara tanto en el ámbito académico como comercial.

## Bibliografía:

- BCR. (2017). *Informe especial sobre cultivos - Guía Estratégica para el Agro*. Dirección de Informaciones y Estudios Económicos. Rosario: Bolsa de Comercio de Rosario. Recuperado el 20 de 10 de 2017.
- Calzada, J. (15 de Nov de 2013). *Cambios en producción y comercialización de granos en Argentina y su impacto en la formación de precios*. (BCR, Ed.) Informativo Semanal(1634), 3-5.
- JOSE MARIA LUCAS, SARA LUMBRERAS ( 2012) *Una introducción al mercado de los futuros y opciones*. Rev.Fac. Agronomía - UNR Vol. 11 N°1/2630
- Marín Moreno, C. (Nov-dic 1998). Estrategias de comercialización de cereales y oleaginosas. *Revista de la bolsa de cereales*, 126, 16-35.
- Pierri, J. (2014). *Producción y Comercio de Granos 1980-2012*. Buenos Aires: Biblos.
- Tarro, L. (1999). Retención y percepción en la actividad de comercialización de granos. *Revista de la Bosa de Cereales*, 127(3018), 13-29.
- Vigliocco, M. (2006). Monitoreo económico de los sistemas productivos predominantes del sector agropecuario de Córdoba. *UNRC*, 9, 78.
- BCR. (2017). Informe de precios del mercado disponible y futuros de los cereales. Dirección de Informaciones y Estudios Económicos. Rosario: Bolsa de Comercio de Rosario. Recuperado el 13 de 11 de 2017.
- INTA 2017. *Normas de calidad de comercialización de soja* En: <https://inta.gob.ar/noticias/norma-de-calidad-para-la-comercializacion-de-soja>. Consultado: 17-11-2017.
- INTA 2017. *Normas de calidad de comercialización de trigo* En: <https://inta.gob.ar/noticias/norma-de-calidad-para-la-comercializacion-de-trigo>. Consultado: 17-11-2017.
- INTA 2017. *Normas de calidad de comercialización de maiz* En: <https://inta.gob.ar/noticias/norma-de-calidad-para-la-comercializacion-de-maiz>. Consultado: 17-11-2017.

