



Universidad Nacional del Sur



Departamento de Agronomía

TRABAJO FINAL DE CARRERA INGENIERÍA AGRONÓMICA

Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A.



Alumno: Mariano Abrego

Docente tutor: Dra. Patricia Chimeno

Docentes consejeros: Dr. Martín Espósito

Dra. Verónica Piñeiro

Asesor externo: Lic. Fabio Schwerdt

Noviembre 2025

Índice

Agradecimientos

Resumen

I. Introducción

Objetivo general

Objetivos específicos

Objetivos profesionales

II. Maroun S.A. Corredores de Cereales y Oleaginosos

II.1 El rol del corredor en la cadena de granos

II.2 La empresa: Misión, visión y valores de Maroun S.A.

II.3 Estructura organizacional

II.4 Metodología y actividades realizadas durante la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A.

III. Experiencia Profesional en Maroun S.A.

III.1 La Mesa Comercial

III.2 Modalidad de contratación: precio a fijar

III.3 El aporte de Maroun S.A. a la cadena comercial

IV. Consideraciones finales

V. Bibliografía

Agradecimientos

A mi familia, amigos y compañeros por transitar juntos este camino.

A todos los profesores que dedicaron su tiempo, su paciencia guiándome a lo largo de la carrera y para la realización de este trabajo.

A la Universidad Nacional del Sur y al Departamento de Agronomía.

A la empresa Maroun S.A. y toda su gente, por abrirme las puertas y tener una excelente predisposición para enseñarme.

Resumen

El Trabajo Final de Carrera surgió de la Experiencia Profesional Supervisada realizada en Maroun S.A., una empresa corredora de granos con sede en Bahía Blanca. La experiencia consistió en una rotación por diversas áreas de la empresa, lo que facilitó una comprensión integral de sus funciones, la identificación de los responsables clave y el análisis de los vínculos internos. El estudio tuvo como propósito examinar la interacción y el impacto de la vinculación entre la comercialización y la producción a lo largo de la cadena comercial. Para el desarrollo del trabajo, se priorizó el análisis del funcionamiento de la mesa comercial. Esta área interpreta el mercado, identificando factores alcistas y bajistas y la perspectiva de nuevas campañas. Dicha información es la base para conectar la oferta y la demanda, y se transmite posteriormente a los clientes. El estudio se enfocó en la modalidad de contratación 'a fijar precio', analizando sus ventajas y desventajas. Se evidencia así la importancia del corredor como fuente clave de información para la formación de precios y la orientación comercial del sector. Finalmente, la experiencia aportó la visión de agronegocios necesaria para la formación del ingeniero agrónomo y su desarrollo profesional.

I. Introducción

En el marco del convenio entre el Departamento de Agronomía de la Universidad Nacional del Sur (UNS) y la Empresa Maroun S.A., se dio inicio en el año 2024 a la realización de pasantías laborales para alumnos de la carrera de Ingeniería Agronómica en la etapa final de su formación. El presente trabajo corresponde a la primera de ellas que, bajo el formato de Experiencia Profesional Supervisada, tiene el propósito de afianzar los vínculos entre los ámbitos de la producción y de la comercialización, explorando la actividad del corredor de granos en la cadena comercial.

El corredor es el encargado de conectar la oferta y la demanda brindando transparencia al comercio de granos. Puede participar en la etapa primaria, vendiendo por cuenta y orden del productor y/o intermediar entre cooperativas, acopios consignatarios, canjeadores y los compradores finales (exportadores e industriales). Asesora a sus clientes sobre estrategias comerciales, incluyendo el uso de derivados (futuros y opciones) y aspectos impositivos. Además, puede ser accionista del Mercado de Futuros para poder actuar como operador por cuenta propia o de terceros.

En el contexto de los últimos años, la producción de granos en Argentina ha mostrado un crecimiento significativo, aunque con variaciones interanuales. Se estima una producción de 135,7 millones de toneladas para la campaña 2024/25, lo que representaría la segunda mayor producción histórica (Informe Bolsa de Comercio de Rosario, 2025). Este crecimiento ha hecho que la coordinación y el seguimiento logístico de los granos adquieran una importancia crucial, tareas que ha asumido el corredor.

Esta figura contribuye de un modo central en el proceso de negociación de los precios, ofreciendo información en cada momento y otorgando fluidez y seguridad en las operatorias del mercado.

Muchas de estas funciones han marcado un cambio en el negocio del corretaje, con un nuevo posicionamiento de este actor en la cadena comercial cuyo análisis es el objeto del presente estudio.

Objetivo general

A partir de la experiencia profesional en la empresa Maroun S.A., el objetivo de este trabajo es analizar cómo la comercialización se interrelaciona con la producción, poniendo de relieve las estrategias de negociación que contribuyen a un mejor desempeño de la cadena comercial.

Objetivos específicos

- Examinar las principales actividades que desarrolla Maroun S.A. en torno al proceso de negociación de granos.
- Analizar la modalidad de contratación “a fijar”, sus ventajas y desventajas y el acompañamiento que realiza Maroun S.A.
- Considerar el aporte de Maroun S.A. a la cadena comercial.

Objetivos profesionales

- Incorporar en mi formación la visión de los Agronegocios a través de la experiencia de trabajo en una de las empresas de relevancia de la cadena comercial.
- Familiarizarme con la operatoria de la comercialización para conectarla con la de producción.
- Adquirir nuevas herramientas, lenguaje y conocimientos en la comercialización esenciales para el futuro profesional.

II. Maroun S.A. Corredores de Cereales y Oleaginosos

II.1 El rol del corredor en la cadena de granos

El rol principal de un corredor de granos es facilitar las transacciones entre compradores y vendedores, actuando como intermediario.

Sus funciones incluyen brindar información del mercado, asesoramiento comercial y financiero, y gestionar la instrumentación de las operaciones, como la emisión de boletos de compraventa y la liquidación de fondos. Al conectar a una oferta dispersa con una demanda concentrada, los corredores contribuyen a la transparencia en la formación de precios y la eficiencia del mercado.

Las "Reglas y Usos del Comercio de Grano" (2016) son un conjunto de normativas para los contratos de compraventa de granos en Argentina, vigentes desde marzo de 2016 y desarrolladas por más de 30 entidades del sector. Establecen procedimientos y obligaciones para las partes, como la forma de determinar el precio, el arbitraje en caso de disconformidad sobre la calidad y el plazo para la recepción de la mercadería.

La participación del corredor en la cadena comercial se especifica en este documento, que pone de relieve, en su artículo 9° de las Disposiciones Generales (Título I), sus roles y responsabilidades:

1. La intervención de un corredor en un contrato de compraventa implicará, salvo pacto en contrario, el otorgamiento a éste por parte del vendedor, de facultades suficientes para convenir y/o firmar en su nombre fijaciones, ampliaciones, anulaciones, rescisiones, prórrogas, recibos de mercadería, así como para facturar y percibir el precio.
2. Las declaraciones y registros del corredor interviniendo respecto de las modalidades pactadas o de las comunicaciones habidas entre las partes con su participación, servirán para interpretar o probar los hechos relativos a los contratos, según el caso.
3. El corredor tiene obligación de suministrar a la Cámara interviniendo toda la documentación y/o información que ésta le solicite, con relación a un negocio en el cual haya participado.
4. Cuando se hubiese incluido en el contrato una cláusula de "pago irrevocable" al corredor, la misma únicamente podrá ser revocada por el vendedor, o por apoderado con facultad suficiente, si demostrara una causa que lo justifique y la inexistencia de obligaciones pendientes para con el corredor. La revocación deberá efectuarse siempre por escrito y ser notificada en forma fehaciente al corredor y al obligado al pago.
5. La suscripción y/o la participación en el contrato por el corredor y las partes, implica para todos ellos la aceptación de la jurisdicción de la Cámara Arbitral convenida, para resolver todas las cuestiones, reclamaciones o controversias que surjan de las relaciones en él establecidas.

Así, a partir de las “Reglas y Usos” de 2016, la intervención del corredor en la cadena comercial se formaliza, lo que permite pasar de los “usos y costumbres” a un entorno comercial más profesional.

II.2 La empresa: Misión, visión y valores de Maroun S.A.

En este apartado se destacarán los orígenes y fundamentos de la empresa Maroun S.A., incluyendo su misión y visión y los valores que persigue. Para completar, se comentará brevemente la estructura organizativa interna.

La empresa fue fundada en 2013 por Carlos Omar Maroun, quien se desarrolló en la venta de maquinarias agrícolas en el amplio sudoeste bonaerense. Oriundo de Coronel Dorrego, más tarde se radicó en la ciudad de Bahía Blanca y se desempeñó durante algunas décadas en el área comercial en una reconocida empresa industrial de envergadura en el sector agropecuario y exportador.

El prestigio de Maroun S.A. se ha basado en mantener el honor a la palabra y a los códigos de ética en las negociaciones comerciales emprendidas, generando un clima de confianza y sustentabilidad en las relaciones con sus clientes, actitud reconocida a lo largo de muchos años de su intensa actividad laboral en el sector.

La empresa se caracteriza por ser familiar y profesional al integrar la gestión y valores de un negocio familiar con prácticas de gestión más estructuradas, como la definición de roles claros y la planificación estratégica. Este modelo busca fortalecer los valores y la pasión del negocio familiar mientras se adoptan procedimientos formales para mejorar la eficiencia y la continuidad.

Misión, visión y valores de Maroun S.A.

Misión

La misión de la organización es cooperar con el sector agropecuario en la gestión de la comercialización de granos, ofreciendo información confiable y dinámica sobre los mercados, prestando atención al cumplimiento de las

operaciones y respondiendo a sus dos principales clientes: vendedores y compradores. Asisten a las expectativas de estos clientes buscando las mejores y más seguras condiciones comerciales, brindando confianza a través de la elección y profundo conocimiento de sus clientes. Su trabajo, basado en el profesionalismo y en sus valores, concreta una efectiva administración y seguimiento de las operaciones, junto a la solución de eventuales contingencias.

Visión

La visión de la empresa es ser referente del sector comercial agrícola, por medio del reconocimiento de la calidad de servicio y ética comercial basada en los “valores Maroun”. La empresa aspira a diferenciarse como empresa profesional y flexible, fortaleciendo vínculos y agregando valor a sus clientes.

Valores

Los valores de la empresa son: pasión, calidad humana, confianza, compromiso y responsabilidad, ética profesional.

II.3 Estructura organizacional

La empresa cuenta con una estructura organizacional que se detalla en la Figura 1. Como se observa, el presidente, es quien lidera y supervisa las operaciones generales de la organización. Su trabajo es establecer los objetivos a largo plazo y asegurar que la empresa siga una dirección clara. Además, evalúa las oportunidades y desafíos estratégicos, tomando decisiones que impactan directamente en el futuro de la empresa. A su vez, actúa como la figura principal frente a socios, clientes, accionistas y otras partes interesadas, fortaleciendo la imagen de la empresa.

La Dirección, por su parte, se encarga de tomar decisiones sobre temas institucionales, supervisa operaciones de las diferentes áreas de la empresa, realiza evaluación de desempeño y mide el progreso hacia el cumplimiento de los objetivos.

La Gerencia tiene a cargo el control de gestión de las áreas de comercialización y de acopio, desarrolla la política de precios y de compra de la compañía.

Además, prevé planes detallados para cumplir con los objetivos de la cadena de mando, resuelve problemas operativos para que las tareas se desenvuelvan cotidianamente sin contratiempos.

Figura 1. Estructura organizacional



Fuente: Elaborado a partir de la información otorgada por Maroun S.A.

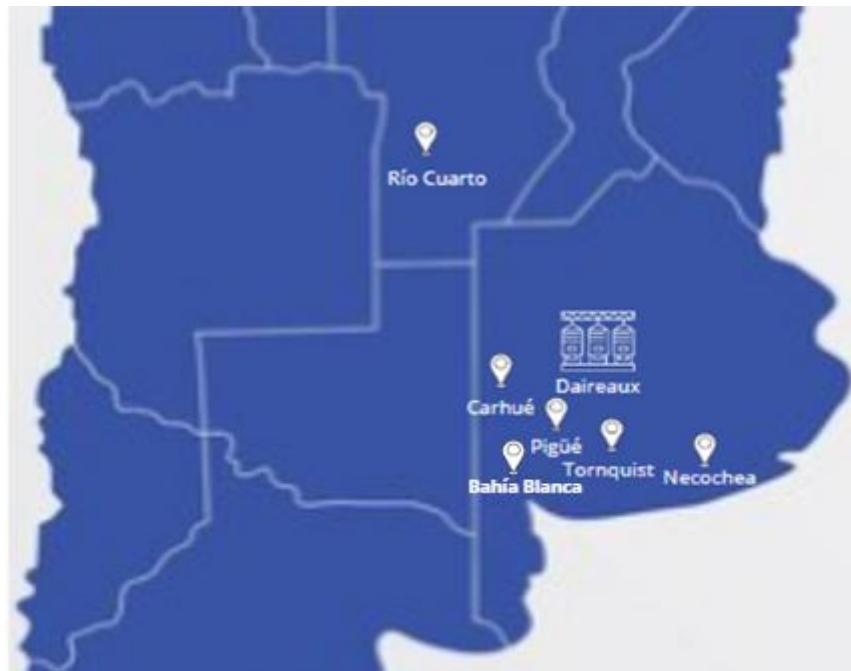
A continuación, se mencionan las áreas dependientes directamente de la gerencia, las que se realizan en la sede central de la empresa:

- El área de logística es responsable de coordinar y asegurar la ejecución de la entrega pactada del grano en la forma y plazo estipulado.
- El área comercial gestiona todas las actividades relacionadas con la comercialización del grano y diversos insumos.
- El área de la administración de mercaderías se encarga de la elaboración de los contratos, control de los mismos y facturación entre otras actividades administrativas.
- El área de contaduría se ocupa de realizar los estudios contables de todas las áreas de la empresa.
- El área de tesorería tiene a su cargo la realización de los pagos y los cobros con clientes y proveedores y el staff de la empresa.
- El área de sistemas le da soporte informático a toda la empresa, desde mantenimiento y seguimiento de los equipos hasta la incorporación de mejoras en la programación de las aplicaciones de la empresa.

La estructura organizacional de la empresa también incluye un ámbito “Comercial” a cargo de agentes comerciales ubicados en las ciudades de Pigüé, Tornquist, Carhué y Río Cuarto; estos agentes permiten la expansión y el continuo crecimiento de la empresa, atendiendo a los intereses de la casa central y de los clientes de la zona respectiva de cada uno de ellos.

Finalmente, Maroun S.A. es una gran red comercial, como se aprecia en la Figura 2. En 2015 sumó una sucursal en Necochea, y en los últimos años, otra en Río Cuarto, provincia de Córdoba.

Figura 2. Red comercial Maroun S.A.



Fuente: Maroun S.A.

A fin de complementar el negocio de corretaje de granos y adaptarse mejor a un mercado granario competitivo, Maroun S.A. ha integrado el acopio al ámbito comercial de su negocio. Con esta ampliación de funciones pasó a constituirse un correacopio, cuya figura está prevista en las Reglas y Usos del Comercio de Grano (2016). Esta reconfiguración de su modelo de negocios, se dio en el año 2013 cuando adquirió la propiedad del acopio Porfiri Cereales S.A., el cual cuenta con una planta de almacenaje en Daireaux, lugar en el que también realiza sus actividades de compra-venta y distribución de insumos. Bajo la firma Porfiri Cereales S.A. la empresa trabaja como consignataria.

II.4 Metodología y actividades realizadas durante la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A.

La Experiencia Profesional Laboral se llevó a cabo en Maroun S.A., específicamente en su casa central ubicada en avenida Colón 369, Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires. La empresa cuenta con oficinas distribuidas en el segundo, quinto y sexto piso del edificio.

La experiencia en Maroun S.A. contó con el Lic. Fabio Schwerdt como asesor externo. Las actividades realizadas se desarrollaron bajo la supervisión de los responsables de las áreas comercial, de logística y de administración de mercadería.

La práctica profesional tuvo una duración de 3 meses, desde el 1 de agosto hasta el 31 de octubre de 2024. Con un horario de 5 horas, de lunes a jueves, se completaron un total de 268 horas, incluyendo trabajo de oficina.

La experiencia en Maroun S.A. se estructuró mediante un recorrido por cada área de la empresa, con el fin de interiorizarme sobre sus funciones, responsables y los vínculos internos.

Con el fin de cumplir los objetivos planteados, se implementó la observación participativa en las distintas áreas de trabajo. Esto implicó acompañar la ejecución de diversas tareas y consultar a los referentes y agentes de cada sector para resolver dudas y profundizar en los procesos observados. La información secundaria, por su parte, complementó el análisis.

Para el desarrollo del presente trabajo, se priorizó la actividad de la mesa comercial de Maroun S.A. Esta área permitió analizar de manera integral la operatoria comercial, el vínculo con los clientes y la aplicación práctica de los conocimientos teóricos adquiridos durante mi formación académica.

El análisis de las modalidades de contratación se centró en la opción “a fijar precio” y cómo esta es utilizada por la mesa comercial para acompañar a sus clientes.

Finalmente, el estudio abarcó una perspectiva más amplia sobre la función del corredor en la cadena comercial.

III. Experiencia Profesional en Maroun S.A.

La experiencia profesional en Maroun S.A. me permitió adquirir un conocimiento práctico de las tareas inherentes al corretaje de granos. Durante mi tiempo en la empresa, pude interiorizarme en las funciones de su staff en la consecución de objetivos.

En las siguientes secciones, se analizan las principales actividades observadas en el área de comercialización de granos.

III.1 La Mesa Comercial

En Maroun S.A., la mesa comercial constituye el núcleo de las operaciones de la empresa. Desde allí se coordina la vasta actividad que caracteriza a un corredor de granos, cuyas tareas se resumen a continuación.

- Entender lo que sucede en el mercado
- Acercar la oferta y la demanda
- Confirmar negocios
- Otorgar cupos

La mesa comercial está conformada por alrededor de 15 agentes comerciales, que se desempeñan en diferentes actividades. Sus miembros reciben capacitaciones periódicas en áreas claves como comunicación y análisis de mercado, entre otras, con el propósito de optimizar su desempeño.

A fin de examinar el rol de Maroun S.A. en relación al proceso de negociación de los precios, se describirán cada una de estas actividades que desarrolla la mesa comercial.

a) Entender lo que sucede en el mercado

Para entender el comportamiento del mercado, la mesa comercial asigna un responsable del seguimiento diario. Su tarea es recopilar y analizar noticias globales y locales sobre aspectos macroeconómicos, eventos coyunturales,

conflictos internacionales, clima, estado de cultivos, precios y compromisos comerciales, entre otros, que influyen en las operaciones del mercado.

Junto al responsable de este seguimiento, los agentes comerciales de la mesa realizan diferentes tareas de búsqueda y recopilación de información con el fin de colaborar en el entendimiento de lo que sucede en el mercado.

- Condiciones de la macroeconomía, coyunturas y conflictos internacionales

Dada la influencia que ejercen sobre la negociación de precios y la economía, el dólar y las tasas de interés son objeto de un monitoreo diario.

Adicionalmente, se consultan diversas fuentes de noticias internacionales para analizar el panorama geopolítico global.

- Condiciones climáticas

Las condiciones meteorológicas se monitorean mediante informes diarios, semanales y trimestrales del Servicio Meteorológico Nacional (SMN), información que se complementa con pronósticos de otras fuentes como Windy y Accuweather.

- Estado de cultivos

Los informes del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) brindan un panorama global del sector agrícola, ofreciendo datos esenciales para el análisis de los fundamentos del mercado granario a través de las variables clave como el stock, la producción, el consumo, la exportación y la importación de los principales países involucrados.

La periodicidad de estos informes está establecida con antelación. Mientras los reportes mensuales analizan los ajustes de oferta y demanda, los trimestrales profundizan en el avance de las campañas de los cultivos, confirmando las tendencias del mercado.

A nivel local, el Sistema Simplificado Agrícola (SISA), gestionado por la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA), controla los cultivos declarados de forma obligatoria por los productores inscritos. El sistema actualiza dos veces al año la información de cada establecimiento sobre existencias de granos no

comercializados, superficie sembrada y producción, lo que permite conocer los stocks y estimar la producción total de cada cultivo.

Las Bolsas de Cereales del país complementan esta información con estimaciones agrícolas sobre los principales cultivos extensivos, abarcando las superficies sembradas y cosechadas. En particular, la Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca (BCP) publica reportes gratuitos sobre estos mismos indicadores en su zona de influencia, cada jueves a las 15 horas.

Adicionalmente, se considera la información de grupos privados como CREA (Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola), quienes publican sus propias proyecciones de siembra de los principales cultivos.

En resumen, el seguimiento del estado del cultivo ofrece los fundamentos del mercado que influirán en los precios y sus expectativas.

- Compromisos comerciales

El responsable del seguimiento diario también monitorea las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) de granos y subproductos, provistas por ARCA. Este registro oficial detalla las operaciones de exportación aprobadas, especificando para cada empresa exportadora el producto, volumen declarado, las fechas de inicio y finalización del periodo de embarque.

El análisis comienza con las DJVE, esta información permite estimar el cálculo de las compras necesarias en el mercado interno. Un registro de estas compras efectuadas se publica junto con las DJVE (Figura 3).

A partir de esta información se indaga la posición de la demanda local ante sus compromisos asumidos.

Este análisis permite entender el desempeño diario del mercado local y asesorar mejor a los clientes de la empresa.

Figura 3. Compras y DJVE

Trigo	Maíz	Sorgo	Cebada Cervecería	Cebada Forrajería	Soja	Girasol					
Compras y DJVE AL 08/10/2025				Cosecha	Semanal	Total Comprado (1)	Total Precio Hecho (2)	Total a Fijar (3)	Total Fijado (4)	Saldo a Fijar (5)	DJVE Acumulado (6)
Compras Sector Exportador	25/26	463,3	3.909,5	1.690,5	2.219,1	197,4	2.021,7	2.017			
		(36,0)	(3.257,0)	(1.910,6)	(1.346,4)	(76,0)	(1.270,5)	(0)			
Compras de la Industria	24/25	142,9	13.134,9	10.794,3	2.340,6	1.788,9	551,7	12.205			
		(26,4)	(8.354,0)	(5.902,4)	(2.451,6)	(1.596,3)	(855,3)	(2.261)			
Total	25/26	34,5	146,9	43,0	103,9	1,2	102,7	0			
		(37,7)	(100,1)	(25,2)	(74,9)	(1,4)	(73,5)	(0)			
	24/25	59,6	4.583,7	3.037,6	1.546,2 (*)	1.546,1	0,1	0			
		(46,4)	(4.505,2)	(3.290,6)	(1.214,6)	(1.033,3)	(181,3)	(0)			
	25/26	497,8	4.056,4	1.733,4	2.323,0	198,6	2.124,4	2.017,0			
		(73,7)	(3.357,1)	(1.935,8)	(1.421,3)	(77,4)	(1.344,0)	(0)			
	24/25	202,5	17.718,6	13.831,9	3.886,8	3.335,0	551,8	12.205			
		(72,8)	(12.859,3)	(9.193,0)	(3.666,2)	(2.629,6)	(1.036,6)	(2.261)			

Fuente: Dirección Nacional de Control y Comercial Agropecuario

- Precios de diferentes orígenes e indicadores de precios

El Mercado de Chicago es la principal referencia mundial para la cotización de los *commodities* agrícolas.

Los operadores de la mesa siguen este mercado a través de un monitor exclusivo que muestra los precios (Figura 4), en el horario de operación (10:30 a 15:20, hora de Argentina) que coincide con la sesión del mercado local (10:30 a 17:00).

Figura 4. Monitor del Mercado de Chicago



Fuente: Maroun S.A.

Con el propósito de profundizar en la operatoria del mercado local, un asistente de la mesa comercial se encarga del análisis y seguimiento del mercado de futuros. Su labor consiste en estudiar el comportamiento diario y las principales tendencias para proyectar la evolución de los precios (Figura 5).

El visor de precios del A3 posibilita el monitoreo en tiempo real de las cotizaciones que se van negociando, tanto de compra como de venta, la cantidad de contratos, el precio de ajuste, y los máximos y mínimos de cada rueda de negociación.

Figura 5. Visor de precios A3

A3 Mercados		Futuros y Opciones	Titulos Valores							CEM	MarketData	A		
Instrumento	Vol.C	Compra	Venta	Vol.V	Últ	Var	Var.%	Vol. Contratos	Vol. Nominal	Ajuste	Ajuste Ant.	Mín	Máx	
MALROS.P/DISPO	☆ N	-	270.000	20	265.200	-4.800	-1,78%	1	30	-	270.000	265.200	265.200	
MALROS/OCT25	☆ N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	
MALROS/DIC25	☆ N	18	181,5	181,9	1	181,5	+0,5	0,28%	50	5.000	-	181,0	181,0	181,5
MALROS/DIC25M	☆ N	-	-	-	181,2	+0,2	0,11%	100	10.000	-	181,0	181,0	181,5	
MALROS/ENE26	☆ N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
MALROS/MAR26	☆ N	-	-	178,5	5	-	-	-	-	-	0,0	-	-	
MALROS/ABR26	☆ N	5	176,0	176,5	10	176,3	-0,7	-0,40%	32	3.200	-	177,0	176,0	177,0
MALROS/ABR26M	☆ N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	177,0	-	-	
MALROS/JUL26	☆ N	2	172,2	172,5	11	172,3	-0,7	-0,40%	40	4.000	-	173,0	172,0	172,5
MALROS/JUL26M	☆ N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	173,0	-	-	
MALROS/SEP26	☆ N	2	174,2	175,0	1	-	-	-	-	-	175,3	-	-	
MALROS/DIC26	☆ N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	

Fuente: A3 Matba Rofex

Complementando el análisis del mercado de futuro, y para un conocimiento de la operatoria local del mercado físico de granos se recurre a la información de la plataforma electrónica del Sistema unificado de Información Obligatoria de Granos de Argentina (SIO Granos) (Resolución Conjunta CNV – SAGyP Nº 208 y 628), donde se visualiza el volumen y el precio de los diferentes commodities comercializados.

Los operadores comerciales de la mesa se turnan para asistir al responsable del seguimiento diario del mercado en el análisis del SIO Granos (Figura 6). Para

ello, descargan los datos de la plataforma a un archivo de Excel, donde los filtran y organizan según procedencia, volumen y modo de operación.

Figura 6. Monitor SioGranos

OPERACIONES INFORMADAS											
COMPROVENTAS PRECIO HECHO AGRUPADOS POR ENTREGA			TODAS LAS OPERACIONES				ZONAS		Fecha actual 02/09/2025		
INMEDIATA	MAYOR 30 DÍAS		ÚLTIMAS 72 HS	EXPORTAR OPERACIONES		CONSULTAR	VER MAPA	REFRESH			
FECHA CONCERTACIÓN	OPERACIÓN	TIPO	PRECIO	PRODUCTO	CANT. (TN)	CAJUDAD	PROCEDENCIA PCIA/LOCALID.	PRECIO/TN MONTO	LUGAR ENTREGA	FECHA ENTR. DESDE/HASTA	CONDICIÓN PAGO
02/09/2025	Contrato	Compraventa	Precio Hecho	TRIGO PAN	30,00	Otra	BUENOS AIRES NORBERTO DE LA RIEST	270000,00 \$	Zona 5 En destino	02/09/2025 01/10/2025	A plazo
02/09/2025	Contrato	Canje	Precio Hecho	SOJA	230,00	Cámaras	CÓRDOBA GENERAL CABRERA	293,00 US\$	Rosario S En destino	02/09/2025 02/10/2025	Contra entrega
02/09/2025	Contrato	Canje	Precio Hecho	MAIZ	72,00	Cámaras	CÓRDOBA ALTOS DE CHIPION	175,00 US\$	Rosario S En destino	02/09/2025 02/10/2025	Contra entrega
02/09/2025	Contrato	Canje	Precio Hecho	SOJA	150,00	Fábrica	CÓRDOBA MARCOS JUAREZ	290,00 US\$	Rosario N En destino	01/04/2026 30/04/2026	Contra entrega

Fuente: SIOGranos

Al igual que el análisis del SIO Granos, el monitoreo del precio de pizarra (Figura 7), refleja el comportamiento del mercado del día anterior. Sin embargo, en lugar de visualizar las operaciones detalladas por modalidad de compra-venta, volumen, procedencia -como ya se mencionó- el precio pizarra es un dato puntual. Este precio se establece a las 10 horas por una comisión de la Cámara Arbitral de Cereales, mediante sus representantes que rotan cada semana, de ahí su tradicional nombre de “semaneros”.

El precio pizarra, además, constituye una referencia del mercado físico para otras operaciones, como las modalidades “a fijar” y los cálculos de arrendamientos.

En resumen, el precio pizarra de las cámaras y la información del SIO Granos actúan como un termómetro del mercado; al reflejar el comportamiento del día anterior, facilitan la comprensión de las tendencias y fluctuaciones que definen las numerosas operaciones de compraventa del mercado físico localizadas en las regiones productivas del país.

Figura 7. Precios pizarra de la BCP de Bahía Blanca y de BCR



Fuente: BCP

A fin de aproximar el precio disponible negociado el mismo día y como antípico del precio pizarra (y del monitor del SIO Granos) que se publicará a la mañana siguiente, la BCP difunde un resumen de estas operaciones al cierre del mismo día, a las 17 horas (Figura 8).

Las fuentes para recabar esta información son principalmente corredores y exportadores. Su difusión, a todos los interesados, es vía mail y WhatsApp.

Figura 8. Precios estimativos, mercado local.

Bolsa de Cereales de Bahía Blanca Precios orientativos, Mercado local 15/10/2025 (valores del mercado de las 17:00 hs.)				
Dólar divisa comprador BNA \$ 1.371 (+1,5%)				
	DISPONIBLE		FUTURO	
	ACTUAL	ANTERIOR	ACTUAL	ANTERIOR
TRIGO				
Bahía Blanca *	u\$s 190-195 disp-oct	u\$s 190-195 disp-oct	u\$s 185 dic-ene	u\$s 185 dic/ u\$s 185-190 ene
Necochea	u\$s 185-190 disp	u\$s 190 disp/ u\$s 195-198 oct	u\$s 180-185 dic-ene	u\$s 180-185 dic-ene
Tres Arroyos	-	Cons \$260.000	-	-
Pigüé	-	Cons \$260.000	-	-
Tandil	-	-	-	-
San Cayetano	-	-	-	-

Fuente: BCP

Cerrando la actividad de seguimiento de precios, los términos de comercio establecen responsabilidades y distribución de riesgo entre vendedores y compradores. Entre estos términos que sirven de referencia en el mercado local, se destacan el FAS (Free Alongside Ship - Franco al costado del buque) y el FOB (Free on Board - Franco a bordo).

En la mesa comercial se hace el seguimiento del FAS teórico (Tabla 1) publicado diariamente por las principales Bolsas de Cereales de todo el país, que surge de restar al FOB los gastos de comercialización que involucra la carga del grano en el buque (se incluyen además, gastos de puerto y derechos de exportación). Esta cotización teórica representa el valor al que el exportador tendría que adquirir los distintos tipos de granos. Es una buena aproximación de lo que debería ser el precio del mercado disponible local (FAS).

En la misma figura se observa el precio FOB, del cual se parte para el cálculo del FAS teórico, el cual proviene de una revisión de todos los negocios que se realizaron durante un día. Las casas de corretaje FOB envían a las Bolsas todas las mañanas planillas con precios que vienen a resumir (promediando) las ofertas vendedoras y compradoras (FOB comprador y FOB vendedor) de una rueda de operación.

Tabla 1. Precios FOB/FAS Teórico del mercado local

Commodity	Trigo / Wheat	
Puerto / Port	MAGyP	
Proteína / Protein		
Fecha Embarque/Delivery date	Spot	Dic-25
FOB comprador /BID	219,00	214,00
FOB vendedor /OFFER		
a) Impuestos s.FOB / Exp. duties	20,8	20,3
b) Gastos en puertos /Port cost	4,9	4,8
c) Gtos. Comerc/Marketing cost	5,8	5,9
Total USD / tn	31,4	31,0
FAS Teórico en u\$s	187,56	182,98

Fuente: BCR

A partir del análisis del mercado realizado en esta primera actividad de “entender el mercado” (resumido en la Tabla 2), la mesa comercial adquiere una visión indispensable para evaluar los factores bajistas y alcistas, así como las perspectivas de las nuevas campañas globales y locales.

Esta información es la base para conectar a productores y compradores, ofreciendo asesoramiento estratégico y alternativas de negociación.

Para garantizar la transparencia y la igualdad de condiciones en el mercado, Maroun S.A. actualiza y difunde diariamente esta información en su sitio web, redes sociales y grupos de clientes de WhatsApp.

Tabla 2. Seguimiento de la información de mercado

Variables de mercado	Fuente de información	
Condiciones macroeconómicas, coyunturas y conflictos internacionales	Agencias de información, Reuters, Banco Nación, Banco Central, entre otras	
Condiciones climáticas	Agencias de servicio meteorológico mundial, Servicio Meteorológico Nacional, entre otras. Windy y Accuweather	
Estado de cultivos	USDA (Departamento de Agricultura de Estados Unidos), SISA (Sistema de Información Simplificado Agrícola), Bolsas de Cereales, grupos privados, entre otros	
Compromisos comerciales	Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Dirección Nacional de Control y Comercial Agropecuario.	
Precios de diferentes orígenes e indicadores de precios	Precio de Chicago	Mercado de Chicago (CBOT)
	Precio futuro local	A3 Matba Rofex.
	Precio Pizarra	Cámara Arbitral de Cereales (CAC)
	Precio disponible	Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca (BCP)
	FAS Teórico	Bolsa de Cereales de Rosario (BCR)
	FOB	BCR a partir de datos de corretaje FOB

Fuente: Elaboración propia.

Sobre la base de estos análisis, la mesa comercial desarrolla la actividad de acercar la oferta y la demanda, como se comentará a continuación.

b) Acercar la oferta y la demanda

El conocimiento del mercado brinda la base para la tarea de acercar la oferta y la demanda con el propósito de orientarlos y asesorarlos para concretar negocios de compra venta de granos.

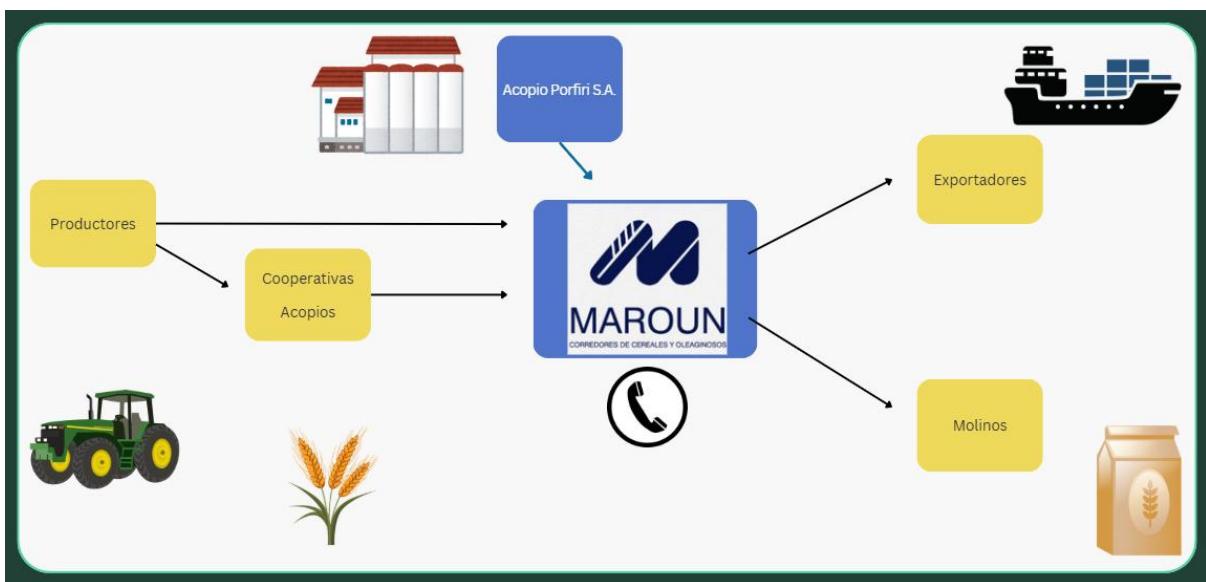
La mesa comercial establece contacto con los clientes para transmitirles la información recabada del mercado. Para organizar esta gestión, los operadores comerciales llevan un registro en planillas de Excel donde se agrupan los clientes del lado de la oferta con el responsable comercial asignado que, en general, comparte la zona geográfica. Al mantener cada operador su propia cartera, se asegura una relación más personalizada y eficiente con el cliente.

El conocimiento detallado de cada cliente permite ofrecer un asesoramiento más preciso y adaptado a sus necesidades, fortaleciendo el vínculo comercial y mejorando la eficiencia en la toma de decisiones.

Para el vínculo con la demanda, la mesa comercial, asigna un responsable de mantener contacto directo con los exportadores y molinos de la región. Su función principal es relevar la intención de compra de estos actores, conocer sus referencias de precios en pos de concretar operaciones. Cuando los exportadores o molinos expresan un valor estimado, este constituye un precio orientativo o como se lo conoce “valor de mercado abierto”. Se trata de un valor no definitivo, que refleja la disposición del comprador en ese momento y actúa de referencia para las operaciones del mercado del día. Esta información permite a la mesa comercial tener idea de las cotizaciones de referencia para “abrir el juego”, y ofrecerles a los clientes de la oferta las distintas posibilidades de negocio en procura de su cierre.

La Figura 9 ilustra la posición de Maroun S.A. como intermediario entre la oferta y la demanda. La empresa, en primer lugar, recoge la propuesta del exportador y la transmite a un mercado más segmentado, lo que facilita el cierre de las negociaciones.

Figura 9. Acercando la oferta y la demanda



Fuente: Elaboración propia

c) Confirmar negocios

La etapa de confirmación de negocios es un momento clave y de carácter administrativo en la operatoria de la mesa comercial. Requiere gran meticulosidad para asentar cada detalle de la negociación.

Toda la información vinculada a cada negocio con los clientes se registra a través del sistema interno de la empresa. En los casos en que la operación se realiza con un exportador, se completa un pre-slip, que es un documento preliminar que permite agilizar el cierre de la transacción y posteriormente se carga en el sistema para su registro definitivo.

d) Otorgar cupos

Una vez registrada la operación, se asignan los cupos que los compradores tienen la responsabilidad de otorgar. Esta gestión se realiza a través de los operadores logísticos, quienes colaboran con la mesa comercial.

El cupo es un código alfanumérico que el exportador entrega para autorizar la descarga de la mercancía en el puerto.

El orden de prioridad de asignación de cupos que utiliza la empresa es el siguiente:

- 1° Cumplimiento de plazo de entrega.
- 2° Operaciones con pago acreditado.
- 3° Cliente con deudas de cereal a la empresa.

Siguiendo este criterio, se le notifica al cliente vía mail que se le otorgó un cupo.

Como cierre de las actividades de la mesa comercial Maroun S.A. ilustradas con la figura 10, el análisis resalta la función clave de cada agente. Su trabajo en equipo, organizado y coordinado, contribuye directamente a la negociación de precios, asegurando un flujo de información continuo, fluidez y seguridad en las operaciones del mercado.

Una mirada más amplia de la tarea de la mesa comercial destaca la función esencial del corredor como nexo entre las partes en un mercado transparente, organizado e institucionalizado como es el granario.

Figura 10. Mesa comercial y área de logística



Fuente: Maroun S.A.

III.2 Modalidad de contratación: precio a fijar

La empresa Maroun S.A. ofrece las modalidades de contratación de los granos que son utilizadas por toda la cadena comercial, definidas en las “Reglas y Usos del Comercio de Grano” (2016). Entre estas modalidades se pueden mencionar la compraventa con pago anticipado, compraventa pago contra entrega, canje, compraventa “a fijar precio”, entre otras.

En el presente trabajo se considerará únicamente la modalidad de contratación “a fijar precio”, con el objetivo de analizar las ventajas, las desventajas y el acompañamiento que Maroun S.A. ofrece a sus clientes.

Un contrato “a fijar precio” es una operación de compra-venta en la cual se entrega la mercadería, sin fijar el precio, el cual queda pendiente de establecerse dentro de un periodo determinado. Jurídicamente, esta modalidad de compra-venta está perfeccionada aún sin determinar el precio.

En este tipo de contrato, la función de Maroun S.A. radica en documentar y registrar las condiciones negociadas y acordadas entre las partes.

Los artículos 13, 14 y 15 del Capítulo “Modalidades” de las “Reglas y Usos del Comercio de Granos” (2016) definen las pautas de la modalidad “a fijar precio”, estableciendo las generalidades, aspectos de las fijaciones y de los incumplimientos.

Dos son los aspectos esenciales de esta modalidad que quedan abiertos para establecer: el precio y el plazo de fijación.

En relación al primero, queda establecido en el contrato el mercado de referencia al que queda sujeto el vendedor. Entre estos mercados de referencia los más utilizados son:

- i) el mercado futuro, a través del precio de ajuste del día que informa el visor A3;
- ii) el mercado forward, donde el exportador lista cada día sus ofertas de precio futuros por localidad;
- iii) el mercado del comprador, donde generalmente se toma como referencia al exportador que lista los precios diariamente, aunque también pueden considerarse molinos de la zona de influencia;

iv) el precio pizarra, estableciéndose según la Cámara Arbitral a la que está sujeto el contrato. En este caso puede fijarse bajo dos modalidades: “ciega”, cuando el cliente establece el precio antes de conocer el valor publicado y “vista”, cuando la fijación se realiza luego de la publicación de la pizarra, que ocurre a las 10:30 horas.

Cabe aclarar que una nueva modalidad a fijar se formalizó hacia fines de octubre/noviembre del 2021, el Precio A Fijar Digital Garantizado (PAF), para adoptarse primeramente en la comercialización de trigo. Es una transacción que vincula la operatoria “a fijar” a un contrato de futuro para ofrecer garantías. Sin embargo, todavía no tiene el nivel de adopción por parte de la cadena comercial.

El segundo aspecto de esta modalidad de contratación, el plazo de fijación, dispone la posibilidad de establecer el acuerdo del vencimiento en el contrato.

De acuerdo al inciso 3 del art.14 sobre Fijaciones de las Reglas y Usos del Comercio de Granos (2016):

“las partes deberán establecer una fecha límite para que el vendedor ejerza la facultad de fijar el precio. A falta de acuerdo expreso, cualquiera de las partes podrá solicitar que la Cámara la determine. De no mediar tal solicitud, la fecha límite quedará fijada a los 180 días corridos desde la fecha de concertación de la operación.”

Cabe agregar que las partes podrán convenir límites máximos y mínimos para las fijaciones. Si nada hubiesen acordado, en los contratos superiores a 1000 toneladas, el vendedor no podrá fijar diariamente más de un 20% del tonelaje total del contrato.

Esta modalidad presenta importantes ventajas en la comercialización del grano y en particular para el vendedor, aunque presenta ciertas limitaciones.

A continuación, se mencionan algunas de las ventajas de esta modalidad de contratación, para el vendedor y para el comprador.

Para el vendedor:

- Al momento de entregar la mercadería, no debe afrontar costos de almacenamiento, conservación u otros gastos asociados.
- Puede cobrar la mercadería entre 3 a 4 días después de la fijación y el vendedor no depende de la descarga ni de ningún otro factor.

Para el comprador:

- Obtiene la disponibilidad de la mercadería para su procesamiento y exportación.
- Tiene la posibilidad abierta de ofrecer un precio por la mercadería.

Entre algunas desventajas para el vendedor, es posible mencionar:

- Cuando la fijación se realiza según el mercado del comprador y no mediante el precio pizarra, hay menos transparencia quedando el vendedor en una posición más dependiente del comprador.
- Este tipo de operaciones puede distorsionar los precios del mercado porque no forman parte de la oferta y de la demanda, dado que el precio que se utiliza para la fijación proviene de una referencia externa.
- Si todo el mercado operara bajo esta modalidad no habría descubrimiento de precio.

Una vez que el vendedor decide el momento de fijar, o si delega esta facultad al corredor (prevista en el Art. 9º, inciso 1 de las “Reglas y Usos del Comercio de Granos 2016), Maroun S.A. es quien ejecuta la acción formal. De esta manera se encarga de notificar al comprador el precio de referencia elegido para esa fecha y de la documentación, asegurándose que ambas partes confirmen el precio acordado, lo cual queda registrado formalmente como parte integrante del contrato original.

La intervención de Maroun S.A., a través de los agentes comerciales bajo esta modalidad ofrece un acompañamiento integral a sus clientes:

- Conecta eficientemente la oferta (vendedor que se reserva el derecho de fijar el precio final de la mercadería reservada) con la demanda (comprador que necesita la materia prima para procesamiento o exportación).
- Orienta la negociación para encontrar un precio de mutuo beneficio, asegurando la rentabilidad de la transacción tanto para el vendedor como para el comprador.

Para el vendedor, los servicios implican:

- Asesoramiento estratégico: acompañamiento al vendedor con información detallada sobre tendencias del mercado, escenarios globales y factores geopolíticos que influyen directamente en los precios, aconsejando el momento óptimo para fijar el precio.
- Garantía de transparencia: velar por la máxima transparencia en todas las etapas de la transacción comercial.

El área administrativa de Maroun S.A. interviene trabajando con la mesa comercial. Entre las funciones de apoyo que brinda, se encarga de gestionar la documentación correspondiente con el fin de formalizar la operación comercial. Por su parte, la liquidación de la mercadería permanece abierta hasta que el vendedor decide fijar el precio. Una vez realizada dicha fijación, se procede a la emisión de la factura y al pago correspondiente, completando así el ciclo administrativo de la operación.

El análisis de esta modalidad contractual subraya la función clave de soporte que desempeña el corredor. Su labor consiste en orientar a las partes en la interpretación de los escenarios de los mercados, buscando el momento más propicio para la fijación del precio.

Por otra parte, ante las posibles desventajas que presenta este esquema, el corredor interviene como mediador, asegurando la transparencia y procurando un precio justo y una negociación equitativa para ambas partes.

III.3 El aporte de Maroun S.A. a la cadena comercial

Este último apartado del trabajo se centra en el análisis del rol de Maroun S.A. dentro de la cadena comercial. El estudio adopta una perspectiva amplia e integral, que va más allá del vínculo directo con sus clientes examinado en las secciones anteriores, para considerar la contribución e impacto de la empresa en toda la cadena comercial, favoreciendo su eficiencia y competitividad.

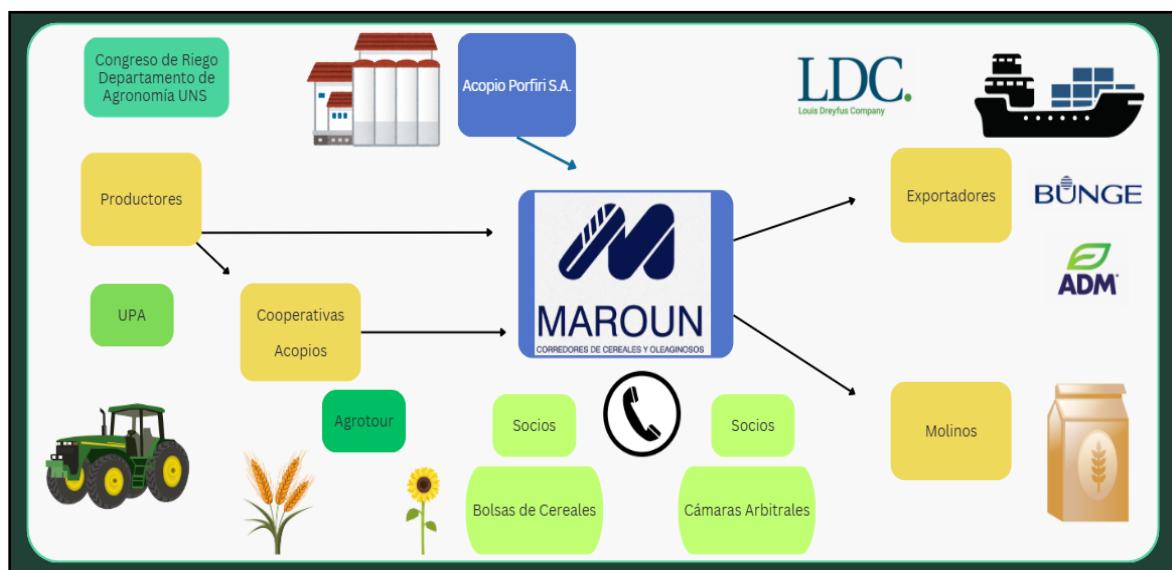
Maroun S.A. cumple un papel relevante como socio activo de la Cámara Arbitral de Cereales Oleaginosos Frutos y Productos de Bahía Blanca, colaborando diariamente

en la determinación de los precios de referencia del mercado. Cada jornada hábil, la empresa informa los valores comercializados el día anterior; esta información es fundamental para la confección de la pizarra oficial. Dicha tarea forma parte de las funciones inherentes a los corredores de cereales, quienes están obligados a proveer esta información, tal como se estipula en las “Reglas y Usos de Comercialización de granos” 2016.

De igual modo, el vínculo de Maroun S.A. con la BCP se estrecha mediante el uso del sistema Confirma. Este servicio digital permite a las empresas compradoras, corredoras y vendedoras que operan en el mercado físico de granos, acceder a una plataforma en línea para instrumentar, firmar y registrar electrónicamente los contratos de compraventa de granos sustituyendo así el proceso tradicional en papel.

La estructura de conexiones de Maroun S.A. detallada en la Figura 11, potencia su rol como socio estratégico para los diversos actores de la cadena. A las funciones analizadas de la mesa comercial de Maroun S.A. en la que establece y mantiene contacto con productores, cooperativas y acopios facilitando la vinculación entre los oferentes (vendedores), y los demandantes, principalmente agroexportadores y molinos de la zona de influencia, se suma la participación activa de la empresa en diversos eventos del sector.

Figura 11. Cadena agroindustrial de Maroun S.A.



Fuente: Elaboración propia

En este sentido, cabe destacar la participación de la empresa en el Agrotour organizado por la BCP, enviando a ciertos representantes de la mesa comercial (figura 12). Además, se desempeña como auspiciante del evento. El Agrotour constituye un recorrido técnico a campo que tiene por objetivo relevar información sobre el estado fenológico y las estimaciones de rendimiento de los cultivos de trigo y cebada previo al inicio de la cosecha. La actividad se estructura en cuatro circuitos —Pampa, Sierra, Mar y Laguna—, los cuales se desarrollan anualmente durante el mes de noviembre, con punto de partida y llegada en la ciudad de Bahía Blanca.

Figura 12. Presencia de Maroun S.A. en Agrotour



Fuente: Maroun S.A.

Asimismo, la empresa mantiene una presencia activa con los productores agropecuarios a través de su participación y auspicio de diversas jornadas y eventos regionales de relevancia. Vale mencionar, entre ellos Un Productor en Acción (UPA), organizada por la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid), como se observa en la figura 13. Este tipo de actividades refuerza el vínculo institucional de Maroun S.A. con el sector productivo y promueve el intercambio de conocimientos orientados al desarrollo sostenible de los cultivos extensivos.

Figura 13. Maroun S.A. en la Estancia Funke



Fuente: Maroun S.A.

Finalmente, cabe destacar el estrecho vínculo institucional entre Maroun S.A. y el Departamento de Agronomía de la UNS. Este se ejemplifica de diversas formas, como la donación de un proyector por parte de la empresa, un evento que contó con la presencia de representantes de ambas instituciones. Cabe mencionar que uno de los miembros del staff de la empresa es graduado de nuestro departamento (Figura 14).

Figura 14. Maroun S.A. entrega el proyector



|

Gentileza de Maroun S.A.

Además de lo mencionado, la empresa participa activamente en eventos del sector, como el Congreso de Riego, y responde a invitaciones para jornadas de actualización técnica. Un hito importante es el convenio firmado con el Departamento de Agronomía de la UNS en 2024, que permite a los estudiantes realizar prácticas profesionales supervisadas. Estas prácticas les brindan la oportunidad de integrarse a un ámbito laboral real y aplicar los conocimientos adquiridos durante su formación académica.

De este modo, Maroun S.A. contribuye significativamente a la formación de futuros profesionales del sector agropecuario. Esta colaboración facilita su inserción en el mercado laboral y fortalece la sinergia entre el ámbito académico y el sector productivo.

VI.Consideraciones finales

En el contexto de la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A., se abordó el análisis de los aspectos centrales de la comercialización y los vínculos con la producción. Considerando las funciones del corredor de granos en la cadena comercial, el trabajo se enfocó en las estrategias de negociación que contribuyen a un mejor desempeño de esta.

Del estudio es posible extraer las siguientes conclusiones:

- El análisis realizado permite concluir que el corredor, a través de la mesa comercial, desempeña una función esencial. La implementación de un trabajo en equipo organizado y coordinado resulta crucial para garantizar la negociación de precios. Dicha metodología no solo mantiene un flujo de información continuo, sino que también confiere seguridad y agilidad al conjunto de la cadena comercial.
- El análisis expone que la mesa comercial es el núcleo estratégico de la empresa. La comprensión profunda del mercado que realiza esta área es vital para interpretar las tendencias y fluctuaciones de los factores que inciden en el mismo. Esta inteligencia de mercado se traduce directamente en la formación y expresión de los precios.
- El rol del corredor en acercar la oferta y la demanda resulta fundamental. Su intervención permite concretar operaciones comerciales de manera más rápida, transparente y eficiente, aportando un mayor flujo de información a toda la cadena comercial.
- Las instancias administrativas de confirmación de negocios y otorgación de cupos son fundamentales para el funcionamiento de la cadena. Estos procesos confieren la seguridad operacional y la organización indispensable para garantizar tanto la agilidad como la trazabilidad del mercado.
- La modalidad de contratación de precio a fijar demuestra la importancia crítica del corredor. Su función de acompañamiento es esencial para mantener al vendedor informado sobre el comportamiento del mercado y para asesorarlo eficazmente en las oportunidades de fijación de precios.

- El aporte de Maroun S.A. a la cadena comercial trasciende la mera intermediación directa entre las partes de una transacción. La empresa contribuye activamente en la profesionalización e institucionalización de toda la cadena.

Para finalizar, la realización de la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A. ha sido fundamental como cierre de mi formación académica. Esta oportunidad me permitió adquirir una visión indispensable de los agronegocios para el inicio de mi vida profesional. La comprensión práctica del proceso de negociación de precios y la familiarización con las operatorias, el lenguaje y las rutinas de la cadena comercial me han proporcionado un marco sólido para iniciar esta nueva etapa.

V. Bibliografía

- A3. <https://matbarofex.primary.ventures/fyo/futurosagropecuarios>
- Agrotour. <https://agrotour.com.ar/#info>
- Apuntes de la asignatura de Agronegocios de la Universidad Nacional del Sur.
- Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca. <https://www.bcp.org.ar/>
- Bolsa de Comercio de Rosario. <https://www.bcr.com.ar/es>
- Informativo semanal. 2025. Con 135,7 Mt, la producción argentina de granos 2024/25 se perfila como la segunda más alta de la historia. Bolsa de Comercio de Rosario.
<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/con-1357-mt-la>
- Maroun S.A. <http://www.maroun.com.ar/>
- Mercado de granos. 2025. Negocios a fijar precio por Rofex. Diego Fernández y Marcelo Comisso.
https://www.bcr.com.ar/sites/default/files/mercado%2520de%2520granos_0.pdf
- Ministerio de Agricultura y Pesca.
https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/areas/granos/_archivos/000058_Estad%C3%ADsticas/000020_Compras%20y%20DJVE%20de%20Granos.php
- Sio-Granos. https://www.siogranos.com.ar/Consulta_publica/#popup1
- Reglas y Usos del Comercio de Granos. 2016. Bolsa de Comercio de Rosario.
https://www.cac.bcr.com.ar/sites/default/files/201903/reglas_y_usos_comercio_granos - 2016_0.pdf