



Universidad Nacional del Sur
Departamento de Agronomía



TRABAJO FINAL DE CARRERA INGENIERIA AGRONOMICA

Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A



Alumno: Ramiro Kiefl

Docente tutor: Dra. Patricia Chimeno

Docentes consejeros: Carlos Alberto Torres Carbonell
Pablo Julian Paoloni

Asesor externo: Lic. Fabio Schwerdt

Marzo 2026

Índice

I. Introducción

- I.1 Objetivo general
- I. 2 Objetivo específico
- I. 3 Objetivo profesional

II. La Formación del Precio

- II.1 Proceso de Formación a Nivel Global
- II.2 Mercado internacional y Mercado Argentino
- II.3 El rol del corredor como Articulador Estratégico y Gestor de Mercado

III. Maroun SA

- III.1 La Empresa: Misión, Visión y Valores
- III.2 Estructura Organizacional y Actividades que desarrolla la empresa
- III.3 Metodología y Actividades realizadas durante la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A.

IV. Experiencia Profesional en Maroun

- IV.1 Maroun S.A. en la negociación y comercialización de granos
- IV.2 Posiciones long y short como herramientas de negociación
- IV.3 El rol institucional de Maroun S.A. en la cadena de valor

V. Conclusión

VI. Bibliografía

Agradecimientos

Más que nada a mi familia que siempre estuvo para apoyarme y alentarme.

A mis amigos, que fueron parte del proceso de estudio y de las vivencias.

A la Universidad y a los Docentes que hicieron más a meno todo el trayecto, otorgando las energías y disposición para el incentivo de mi realización profesional.

Finalmente, a la empresa Maroun SA, la cual nunca dudo en apoyar mi proyecto, dedicando tiempo y recursos con su gente de calidad para que mi experiencia sea lo más provechoso.

Resumen

El presente trabajo expone el desarrollo de la Experiencia Profesional Supervisada (PPS) realizada en Maroun S.A y dentro del marco de la etapa final de la formación como ingeniero agrónomo. Se basó en el análisis del funcionamiento de la empresa con especial énfasis en el área de comercialización de granos y oleaginosas. A lo largo del trabajo se describen la estructura organizacional de la empresa, las áreas que la integran y actividades desarrolladas durante la práctica profesional. Asimismo, se abordan los procesos de formación de precios, las modalidades de negociación, las herramientas comerciales utilizadas y la influencia de los factores económicos, productivos y coyunturales que intervienen en la toma de decisiones. El estudio se basa en la observación directa de las actividades diarias de la mesa comercial y el análisis de las operatorias del mercado, lo que permitió vincular los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación académica con la aplicación práctica en el ámbito profesional. Así, el informe busca reflejar la notable importancia de la práctica y su contribución a la instancia de integración de saberes, para así lograr un mejor desarrollo de competencias profesionales y a la comprensión del funcionamiento del sector agroindustrial en un contexto dinámico y competitivo.

I. Introducción

El presente Trabajo Final de la Carrera de Ingeniería Agronómica de la Universidad Nacional del Sur (UNS) corresponde a una Experiencia Profesional Supervisada realizada durante el año 2025 bajo el acuerdo institucional entre el Departamento de Agronomía (UNS) y la empresa Maroun S.A. Dicha instancia tuvo como propósito consolidar la formación profesional de grado mediante la inserción en el ámbito laboral, permitiendo analizar de manera directa el rol estratégico del corredor de granos y su relevancia dentro de la cadena comercial agroindustrial.

La figura del corredor resulta determinante en la comercialización de granos, actuando como el nexo técnico-comercial entre la oferta y la demanda. Su intervención no solo facilita las operaciones entre productores, acopiadores, exportadores e industriales, sino que aporta valor agregado mediante el asesoramiento comercial, el financiamiento y la gestión logística. Esta gestión profesional contribuye directamente a la transparencia de los precios y a la optimización operativa de las transacciones dentro de la cadena.

El análisis de esta experiencia se sitúa en un periodo de notable dinamismo para el sector, dado que la campaña agrícola argentina 2024/25 registró un incremento del 4% en el área sembrada respecto al ciclo previo. Con una proyección de 135,7 millones de toneladas (Mt), esta campaña se posicionó como la segunda mayor cosecha de la historia nacional, impulsada fundamentalmente por la recuperación de la superficie de soja y el fortalecimiento del cultivo de trigo, a pesar de la variabilidad de rendimientos en zonas específicas (Bolsa de Comercio de Rosario, 2025).

A fin de afrontar el dinamismo del sector, Maroun S.A. ha desarrollado una innovadora red de vinculación entre actores clave. Este diseño busca no solo maximizar el alcance comercial hacia nuevos clientes, sino también dotar de mayor eficiencia a sus procesos operativos en un entorno global altamente competitivo.

En este contexto, el presente trabajo se propone analizar cómo la gestión estratégica del corredor y el empleo de herramientas de negociación avanzadas actúan como pilares para fortalecer la prestación de servicios y garantizar la fluidez de la cadena comercial.

I.1 Objetivo general

Analizar la interrelación entre los procesos productivos y las estrategias de comercialización en la cadena comercial agroindustrial, a fin de determinar el rol del corredor y el impacto de sus herramientas de negociación como factores determinantes en la mejora de su eficiencia.

I.2 Objetivos específicos

- Caracterizar las funciones estratégicas del corredor en las etapas de negociación y comercialización de granos.
- Analizar las herramientas de posicionamiento del mercado (Long y Short) como instrumentos de gestión de riesgo para la toma de decisiones comerciales.
- Evaluar la contribución de la empresa al desempeño y fluidez de la cadena comercial agroindustrial, basándose en la integración de los procesos analizados.

I.3 Objetivos profesionales

- Integrar los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación académica mediante su aplicación práctica en la dinámica operativa y comercial del mercado de granos.
- Desarrollar criterios analíticos para la toma de decisiones estratégicas en contextos comerciales y financieros, con un enfoque especializado en la gestión de riesgos agropecuarios.
- Perfeccionar competencias profesionales en negociación técnica y análisis de mercados, potenciando la capacidad de interlocución con los diversos actores de la cadena agroindustrial.
- Incorporar competencias técnicas y terminología especializada en comercialización de granos, orientadas a fortalecer el perfil profesional y la capacidad de respuesta ante las exigencias del mercado actual.

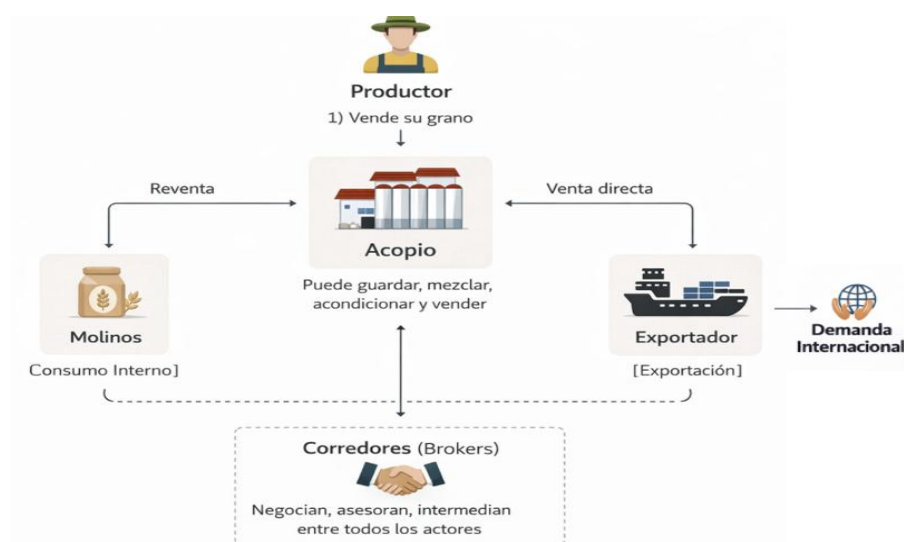
II. La Formación del Precio

II.1 Proceso de Formación a Nivel Global

La formación de precios se define como un proceso multicausal en el que convergen diversos actores y variables interrelacionadas, cuya interacción permite consolidar valores de referencia tanto en el ámbito interno como internacional (Informe Bolsa de Comercio de Rosario, 2023). Este mecanismo se fundamenta en la dinámica entre la oferta y la demanda a lo largo de una estructura analítica de tres etapas (Figura 1):

1. **Etapla Primaria:** Inicia con los productores agrícolas como generadores de oferta, quienes canalizan su producción a través de acopios, cooperativas e intermediarios locales.
2. **Etapla Secundaria:** Intervienen actores estratégicos como corredores, exportadores e industrias procesadoras. En esta instancia, la articulación entre mercados físicos y de contratos a término resulta vital para vincular la oferta primaria con los requerimientos de la demanda global.
3. **Etapla Terciaria:** Representada por la demanda internacional (importadores), cuya participación ejerce una influencia determinante en la determinación final del precio.

Figura 1. Etapas de la cadena comercial



Fuente: Elaboración propia

A nivel global, los *commodities* se rigen por precios de referencia originados en mercados de alto volumen y liquidez. El exponente más relevante es el Chicago Board of Trade (CBOT), el cual opera desde 2007 bajo la órbita del CME Group (Chicago Mercantile Exchange) (Figura 2). Mientras que el CME Group se especializa en derivados financieros —como divisas, índices bursátiles y tasas de interés—, el CBOT mantiene su liderazgo en el descubrimiento de precios de materias primas agrícolas (maíz, trigo y soja) y bonos del Tesoro, constituyéndose como el principal faro de referencia para el comercio mundial de granos (CME Group, 2024).

Figura 2. Mercado de futuros de Chicago (CBOT - CME Group)



Fuente: CME Group

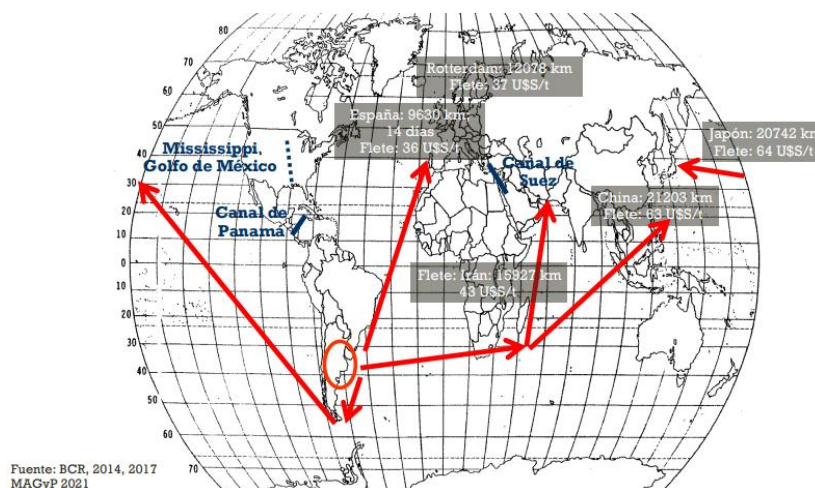
II.2 Mercado internacional y Mercado Argentino

A partir de los valores de referencia establecidos en los mercados internacionales, cada país realiza ajustes locales en función de sus condiciones productivas y logísticas específicas. En el caso de Argentina, variables como el volumen de producción estacional, los estándares de calidad y los tiempos de entrega son determinantes, aunque es el costo logístico el que adquiere una relevancia central en la formación del precio de exportación.

La variabilidad del flete marítimo según el destino impacta directamente en la competitividad de los granos argentinos. Como se ilustra en la Figura 3, el costo de envío hacia España (aproximadamente 36 USD/t) presenta un contraste significativo frente a destinos más distantes como Japón, donde el costo logístico asciende a 64 USD/t. Estas

discrepancias no solo ajustan el precio de referencia internacional, sino que definen la capacidad de penetración del producto nacional en los distintos mercados globales (Bolsa de Comercio de Rosario, 2025).

Figura 3. El papel de la logística en el mercado



Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario.

Los costos logísticos en Argentina representan un desafío estratégico para la cadena comercial agroindustrial. La elevada incidencia del flete actúa como un factor condicionante de la rentabilidad y la eficiencia exportadora; ante esta complejidad, la figura del corredor emerge como un actor clave. Su capacidad para articular la logística y optimizar los tiempos de entrega permite mitigar las asimetrías de costos, aportando una gestión profesional que resulta indispensable para sostener la competitividad del grano argentino en el mercado internacional, aspectos que se profundizarán en los siguientes apartados.

II.3 El Rol del Corredor como Articulador Estratégico y Gestor de Mercado

En la cadena agroindustrial, el corredor actúa como un articulador técnico estratégico entre la oferta y la demanda. Su intervención facilita la coordinación operativa entre productores, acopios, industriales y exportadores, garantizando no solo el cumplimiento de los contratos, sino también la optimización de la logística. Al integrar información de instituciones de

referencia como las Bolsas de Cereales, su labor trasciende la intermediación: interpreta variables complejas para orientar negociaciones que deriven en una formación de precios transparente, eficiente y alineada con la realidad del sector.

La dinámica de esta negociación está influenciada por las posiciones comerciales que adoptan los actores, las cuales determinan su agresividad en el mercado:

- **Posición Compradora (*Long*):** Se da cuando el actor posee mercadería física o contratos de compra a fijar. Esta posición otorga una mayor cobertura ante subas de precio, permitiendo al operador ofrecer condiciones más competitivas para captar originación o cerrar ventas de exportación.
- **Posición Vendedora (*Short*):** Implica haber comprometido ventas de granos sin contar aún con la mercadería física o el precio fijado. Esta necesidad de "cubrir" la posición obliga al actor a actuar con mayor cautela en la negociación o, por el contrario, a intervenir activamente en el mercado físico o a término para mitigar el riesgo de volatilidad (Hull, 2017).

Asimismo, la labor del corredor exige un dominio avanzado de los Incoterms (*International Commercial Terms*), herramientas esenciales para determinar la responsabilidad sobre los costos y riesgos. En el sector agroexportador argentino, el conocimiento de los términos FOB (*Free on Board*), FAS (*Free Alongside Ship*) y CFR (*Cost and Freight*) es fundamental. Estos estándares permiten realizar el "descuento" de los gastos portuarios y de elevación desde el precio internacional hacia el mercado interno, permitiendo al corredor asesorar sobre el valor real de la mercadería en el puerto (FAS) frente a las cotizaciones internacionales (Cámara de Comercio Internacional [ICC], 2020).

Desde esta perspectiva, la labor del corredor se traduce en una optimización de los márgenes operativos mediante la correcta interpretación de los Incoterms y la gestión de las posiciones long y short. Al actuar como un regulador de las asimetrías de información entre oferentes y demandantes, el corredor garantiza que la formación de precios sea técnicamente sólida, asegurando que la cadena comercial opere con la fluidez necesaria para competir en el mercado global.

En suma, el análisis de la formación de precios y su dinámica internacional permite comprender la complejidad a la que se enfrenta el ámbito local. La interacción entre la eficiencia logística y el uso estratégico de herramientas de mercado no solo define la rentabilidad de la cadena, sino que posiciona al corredor como un actor central en la mitigación de riesgos. Estos elementos constituyen la base necesaria para examinar, en los siguientes apartados, la Experiencia Profesional realizada en Maroun S.A.

III. Maroun SA: Corredora de Cereales y Oleaginosas

III.1 La Empresa: Misión, Visión y Valores

Fundada en 2013 por Carlos Omar Maroun, la firma Maroun S.A. consolida la trayectoria de su fundador en los sectores de exportación industrial y maquinaria agrícola. Con sede central en la ciudad de Bahía Blanca (Colón 369), la organización inició un proceso de expansión sostenida a partir de 2015. Este crecimiento permitió la apertura de oficinas estratégicas en Necochea, Pigüé, Río Cuarto, Tornquist y Carhué, las cuales operan bajo los lineamientos y coordinación de la casa matriz.

La guía rectora que conduce al éxito de la empresa se basa en: el honor de la palabra y los códigos de ética en las negociaciones comerciales emprendidas. Estos dos aspectos, son los pilares fundamentales que rigen en forma conjunta un clima de confianza y sustentabilidad en las relaciones con sus clientes.

Misión

Proveer información de mercado confiable y dinámica, facilitando el cumplimiento de las operaciones comerciales de commodities e insumos agrícolas para compradores y vendedores.

La estrategia institucional se enfoca en superar las expectativas de los clientes a través de un asesoramiento personalizado, consolidando vínculos comerciales basados en la comprensión de sus requerimientos y en la eficiencia de sus procesos.

Visión

Ser reconocidos como aliados estratégicos en el comercio de granos, liderando el sector a través de la integridad profesional, la precisión técnica en la formación de precios y la búsqueda constante de la eficiencia operativa.

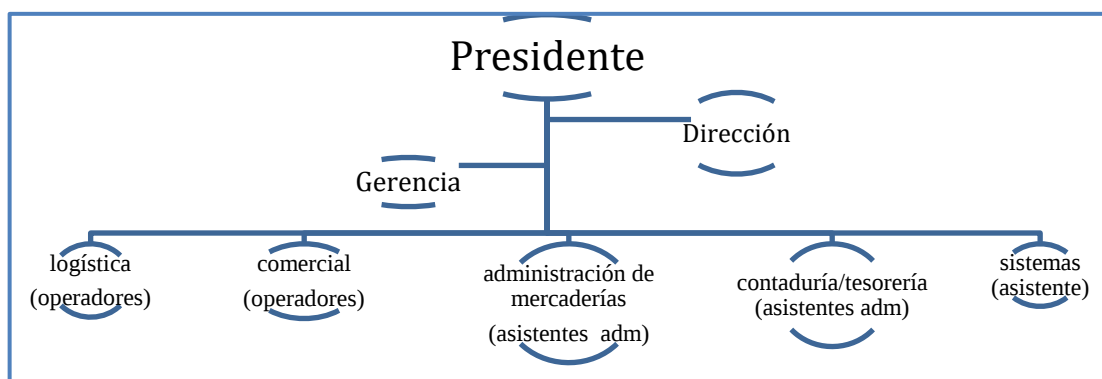
Valores

La identidad de la organización se fundamenta en la ética profesional y la confianza, valores esenciales para la transparencia del mercado agrícola. Este compromiso se traduce en una gestión responsable de las posiciones comerciales, donde la calidad humana y la pasión por el sector se combinan para ofrecer un servicio de excelencia, orientado a la sostenibilidad de toda la cadena comercial.

III.2 Estructura Organizacional de la Empresa

La estructura orgánica de la empresa, ilustrada en la Figura 4, se divide en tres niveles clave: Presidencia, encargada de la estrategia y representación legal; Dirección, responsable de la supervisión y control de objetivos; y Gerencia, abocada a la administración operativa. Esta última área se especializa en la comercialización de granos y la gestión de acopio, resolviendo las dinámicas del día a día para asegurar la fluidez de las operaciones comerciales.

Figura 4. Organigrama de la empresa



Fuente: Elaboración propia

Áreas de la Gestión y sus roles

Bajo la dirección de la Gerencia General, Maroun SA se estructura en áreas especializadas cuya articulación garantiza el funcionamiento integral de la organización. Esta disposición permite una respuesta coordinada ante las exigencias del mercado agrícola. A tal efecto, se presenta a continuación la descripción funcional de dichas unidades, tomando como referencia la estructura jerárquica expuesta en la Figura 4.

Logística

El sector logístico gestiona la entrega de los granos, solicitando cupos al comprador para dárselos a los vendedores. Finalmente sigue y controla el cumplimiento de esos cupos.

El área logística cuenta con tres operadores para los respectivos puertos en donde trabaja la empresa, entre ellos: Bahía Blanca, Quequén y Rosario. Los empleados de dicha área, están en constante comunicación con los exportadores (compradores), a través de sus agentes para la solicitud de los cupos. La disponibilidad de los mismos, se encuentra sujeta a los cronogramas específicos de cada terminal exportadora, las cuales asignan semanalmente su capacidad de recepción para el período inmediato posterior.

En situaciones donde la demanda de logística de la corredora excede el cupo inicialmente otorgado, se inicia un proceso de solicitud de excedentes, cuya aprobación queda supeditada a la capacidad remanente de la exportadora.

Dentro del ámbito operativo, el sector logístico debe ejercer un seguimiento riguroso de los plazos y condiciones cronológicas de cada operación. Esto implica el monitoreo constante de los contratos vigentes para asegurar el relevamiento de cupos y verificar el cumplimiento efectivo por parte de los vendedores.

Dentro de este esquema, las modalidades de comercialización predominantes se instrumentan a través de cartas de garantía y diversas formas de fijación de precio, las cuales determinan la dinámica de entrega y las condiciones de liquidación.

Comercial

El área comercial constituye el núcleo estratégico de Maroun SA, donde se gestionan y concretan las operaciones de compraventa de granos a través de la Mesa Comercial, actuando como el punto de convergencia entre la oferta y la demanda (Figura 5).

Diariamente se realiza una reunión durante la mañana, previo a operar el mercado y se ven los precios de cierre del día anterior para informar cuánto están pagando los exportadores en los diferentes puertos (Quequén, Bahía Blanca y Rosario). De esta manera los corredores están al tanto para cada commodity (soja, girasol, cebada forrajera y trigo) que precio le van a ofrecer a los vendedores, respecto a lo que están dispuestos a pagar los compradores.

En términos operativos, las áreas comercial y logística se encuentran integradas en una unidad de gestión conjunta situada en el quinto piso, lo que permite una comunicación inmediata y agiliza la toma de decisiones.

Figura 5. Mesa comercial



Fuente: Maroun SA

Administración de mercaderías

El área de Mercaderías centraliza las operaciones confirmadas por el sector comercial-logístico. Si bien los procedimientos pueden variar según la naturaleza del negocio, el objetivo primordial es garantizar la simetría de información entre las partes. La instrumentación se formaliza mediante boletos de compraventa o cartas oferta, documentos que constituyen el respaldo legal y técnico indispensable para la gestión de cobro y el cumplimiento contractual. Para maximizar su eficiencia, el área se estructura en tres equipos especializados que actúan de manera coordinada:

- i) Equipo de Aplicaciones: Su función principal es la conciliación física-contractual. A medida que se ejecutan las entregas, el equipo registra las descargas de cada contrato y procede a la validación de los arribos con la contraparte compradora, asegurando la trazabilidad del grano entregado.
- ii) Equipo de Facturación: Procesa la información validada por el equipo de aplicaciones para la emisión de liquidaciones parciales. Estas se emiten por un porcentaje del valor (generalmente entre el 90% y 97,5% según el producto o cliente), reservando un margen hasta la determinación final de calidad y peso. Asimismo, gestiona la facturación de contratos con pago anticipado y la liquidación de las comisiones de corretaje correspondientes a ambas puntas de la transacción.
- iii) Equipo de Seguimiento y Cierre Final: Supervisa la trazabilidad integral del contrato. Su labor culmina con la Liquidación Final, una vez obtenidos los certificados de calidad emitidos por la Cámara Arbitral de Cereales (o laboratorios de destino) y computados los gastos de acondicionamiento. Esta instancia permite ajustar los saldos pendientes de las facturas parciales, integrando bonificaciones o rebajas por calidad y otros gastos operativos, logrando así el cierre definitivo de la operación.

Contaduría - Tesorería

En este sector se encargan de recibir la siguiente información que proviene del comprador: pagos parciales, comisiones y montos finales. También supervisa las retenciones generadas y las supervisa.

Lleva toda la contabilidad de la empresa. Tiene a su cargo la presentación de los regímenes informativos exigidos por organismos estatales y el cumplimiento de las obligaciones impositivas.

Sistemas

Los integrantes de esta área se encargan de brindar asistencia técnica para el funcionamiento de sistemas informáticos.

Durante la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A., el estudio se centró en la dinámica de la Mesa Comercial. En este ámbito, se examinó la operatoria técnica de compraventa de granos, los mecanismos de formación de precios y la gestión de relaciones estratégicas con clientes y exportadores; ejes temáticos que se desarrollarán en profundidad en el Apartado IV del presente trabajo.

III.3 Metodología y Actividades realizadas durante la Experiencia Profesional Supervisada en Maroun S.A.

La Experiencia Profesional Supervisada se llevó a cabo en la sede central de la empresa Maroun S.A., situada en la ciudad de Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires. El plan de actividades se desarrolló entre el 01/08/2025 y el 30/11/2025, cumplimentando una carga horaria diaria de cuatro horas hasta alcanzar un total de 268 horas reloj. La práctica contó con la asesoría externa del Lic. Fabio Schwerdt y la supervisión directa de los responsables de las áreas comercial, logística y de administración de mercaderías.

El abordaje metodológico se fundamentó en la observación participante y la inmersión operativa en las distintas unidades de negocio, con especial énfasis en la Mesa Comercial y la dinámica del corretaje de granos. Para el cumplimiento de los objetivos propuestos, se utilizaron fuentes de información primaria y herramientas técnicas provistas por la organización, tales como monitores de precios en tiempo real, registros históricos de transacciones y bases de datos de clientes.

Las actividades desarrolladas se estructuraron en los siguientes ejes operativos:

- **Gestión Comercial y de Mercado:** Participación en los procesos de negociación, actualización de valores de pizarra y monitoreo de las posiciones de mercado. Se realizó un análisis constante de la formación de precios y de la interpretación de las tendencias del mercado físico y de futuros.
- **Logística Operativa:** Gestión y asignación de cupos de descarga, lectura de posiciones pendientes de entrega y coordinación estratégica entre la oferta (productores) y la demanda (exportadores/industria).
- **Administración de Contratos:** Seguimiento de órdenes de carga y supervisión de la trazabilidad documental necesaria para la concreción de las transacciones.

Esta metodología permitió integrar los conocimientos teóricos de la formación de grado con el ejercicio profesional, logrando una comprensión integral del rol del corredor como articulador estratégico y regulador de asimetrías dentro de la cadena comercial agroindustrial.

IV. Experiencia Profesional en Maroun

En el presente apartado se analizan las dimensiones críticas de la Experiencia Profesional Supervisada desarrollada en Maroun S.A. El periodo de práctica permitió comprender la lógica subyacente de esta figura, cuyo análisis se estructura en tres ejes: en primer lugar, se examinan los procesos de negociación y comercialización de granos; seguidamente, se evalúa la gestión de posiciones long y short como instrumentos esenciales en la estrategia de negociación de la firma; por último, se describe el aporte de valor de Maroun S.A. como articulador dentro de la cadena agroindustrial. El desglose de estos ejes favorece la consolidación de una perspectiva comercial estratégica.

IV.1 Maroun S.A. en la negociación y comercialización de granos

1) Caracterización del Rol: Perfil Operativo y Competencias Estratégicas del Corredor

La figura del corredor dentro de la estructura de Maroun S.A. se define a partir de la

convergencia entre la capacidad de ejecución operativa y el asesoramiento estratégico. El análisis de las actividades desarrolladas en la Mesa Comercial permite determinar que su función excede la mera intermediación comercial, consolidándose como un gestor de información con alta especialización en instrumentos de mercado y herramientas de procesamiento de datos.

El perfil operativo se sustenta en tres pilares fundamentales:

- **Vigilancia del Mercado:** El corredor actúa como un sensor activo, monitoreando tendencias de precios y condiciones comerciales en las terminales portuarias y mercados institucionalizados. Esta función es de naturaleza relacional, manteniendo una comunicación bidireccional constante con los clientes para alinear las expectativas de los productores con las realidades del mercado.
- **Articulación y Negociación:** Su competencia central radica en la reducción de asimetrías de información entre las partes. Facilita la convergencia entre oferta y demanda mediante la optimización de volúmenes, plazos y precios, lo que impacta directamente en la reducción de los costos de transacción para los agentes involucrados.
- **Gestión de Estructuras Operativas:** Se distinguen dentro de la organización dos figuras clave que ejecutan estas competencias: el Agente Comercial, como figura que opera bajo un contrato de locación de servicio aportando “capilaridad” territorial, y el Operador Comercial, como eslabón interno integrado en la mesa comercial especializado en la ejecución y reporte directo a la mesa comercial.

2) Metodología de análisis de mercado

La dinámica operativa de Maroun S.A. se centraliza en su mesa comercial, donde la jornada inicia con un diagnóstico integral que vincula el cierre previo con el contexto económico actual. Este proceso permite a la firma posicionarse estratégicamente frente a la volatilidad del mercado de granos.

La toma de decisiones se sustenta en una metodología de consenso y debate técnico. Cada día, el equipo comercial analiza las tendencias para construir una visión compartida del mercado, unificando criterios frente al cliente. Este enfoque se apoya

en el monitoreo sistemático de fuentes internacionales y locales, así como en el análisis de los fundamentos del mercado. A continuación, se describen estas fuentes y su propósito estratégico para la mesa comercial:

I. Referencias Internacionales: Monitoreo y seguimiento de las cotizaciones en el (CBOT). Esta fuente se utiliza como el principal indicador de tendencia global; su análisis requiere una conversión técnica de unidades y divisas (procedimiento que se detallará en el inciso 5 de este apartado) para transpolar los valores internacionales a la realidad del mercado local. Este proceso de ajuste que realizan los agentes comerciales es fundamental para realizar comparaciones precisas entre la capacidad de pago del sector exportador (FAS) y las referencias externas, considerando además el impacto de la estacionalidad horaria de los mercados externos sobre la operativa doméstica.

A su vez, se consideran acontecimientos geopolíticos y coyunturales mediante la consulta de fuentes de información internacional especializadas.

Para el monitoreo se tienen en cuenta los diferentes horarios de apertura, el horario de verano U.S.A de 10:30 a 15:30 hs y de invierno de 11:30 a 16:30 hs. Los ajustes se realizan de acuerdo al cambio de horario en EEUU durante los meses de Mayo y Noviembre.

II. Referencias Locales: Las fuentes de información nacionales permiten evaluar la transparencia de los precios, los volúmenes operados y las condiciones del mercado local.

En primer lugar, se realiza el seguimiento de los registros de SIO Granos, una plataforma Nacional Argentina la cual es obligatoria para registrar las operaciones de compraventa y canje de productos agropecuarios. La plataforma, se encuentra desarrollada por bolsas de cereales y mercados con el fin de otorgar transparencia al mercado. En ella se reflejan los valores de precios y volúmenes comercializados. Todos sus datos se visualizan en la página oficial, a través del Monitor SIO Granos donde se publican diariamente precios promedio y volúmenes comercializados por zona y tipo de grano (Figura 7).

Figura 7. SIO Granos

COMPRAVENTAS PRECIO HECHO				TODAS LAS OPERACIONES				ZONAS		Fecha actual	REFRESH
AGRUPADOS POR ENTREGA										18/02/2026	
INMEDIATA		MAYOR 30 DÍAS		ÚLTIMAS 72 HS		EXPORTAR OPERACIONES		CONSULTAR		VER MAPA	
16/08/2025 TODOS... TODOS... TODOS... TODOS... Mayor a TODOS... TODOS... TODOS... TODOS... TODOS... TODOS... TODOS...											
FECHA CONCERTACIÓN	OPERACIÓN	TIPO	PRECIO	PRODUCTO	CANT. (TN)	CALIDAD	PROCEDENCIA PAÍS/A LOCALID.	PRECIO/TN MONTO	LUGAR ENTREGA	FECHA ENTR. DESDE/HASTA	CONDICIÓN PAGO
13/02/2026	Contrato	Compraventa	Precio Hecho	MAIZ	120,00	Cámara	BUENOS AIRES ARRECIFES	184,00 US\$	Zona 6 En destino	01/04/2026 30/04/2026	Contra entrega
13/02/2026	Contrato	Compraventa	Precio Hecho	MAIZ	500,00	Cámara	BUENOS AIRES AZUL	268366,50 \$	Zona 2 En destino	13/02/2026 13/03/2026	Anticipado a la entrega
13/02/2026	Contrato	Canje	Precio Hecho	MAIZ	90,00	Cámara	CÓRDOBA JAMES CRAIK	180,18 US\$	Rosario S En destino	01/06/2026 30/06/2026	Contra entrega
13/02/2026	Contrato	Compraventa	Precio Hecho	MAIZ	90,00	Cámara	CÓRDOBA JAMES CRAIK	182,00 US\$	Rosario S En destino	01/06/2026 30/06/2026	Contra entrega
12/02/2026	Contrato	Compraventa	Precio Hecho	MAIZ	60,00	Cámara	LA PAMPA EMBAJADOR MARTINI	263340,00 \$	Zona 2 En destino	15/03/2026 15/04/2026	Anticipado a la entrega
16/12/2025	Fijación	Canje	Fijar Precio Prec. Cam.	MAIZ	30,00	Cámara	CÓRDOBA LAS ISLETILLAS	178,20 US\$	Rosario S En destino	01/07/2026 31/07/2026	Contra entrega

Fuente: SIO Granos

Dentro de la empresa, designan a un integrante de la mesa comercial para recopilar y comparar los volúmenes de granos transaccionados durante la jornada anterior frente al volumen comercializado por Maroun S.A.

Complementariamente, se monitorean las cotizaciones del visor de precios de A3 Mercados, plataforma que proporciona datos en tiempo real desde la cual se observan los valores máximos y mínimos de cada rueda, el volumen de contratos y el precio de ajuste (Figura 8).

Figura 8. Visor de Precios (Mercado A3)

A3Mercados

Futuros y Opciones

Titulos Valores

CEM

Market Data

Futuros Financieros

Opciones Financieras

Futuros Agropecuarios

Opciones Agropecuarias

SojaMaizSorgoTrigoGirasolDisponibles

Instrumento	Vol. C	Compra	Venta	Vol. V	Últ	Var	Var. %	Vol. Contratos	Vol. Nominal	Ajuste	Ajuste Ant.	Min
🔄 Soja Rosario	Interés abierto: 24.801											
ISOJCONT	☆ 🔄	-	-	-	329,45	+0,63	0,19 %	-	-	-	328,82	-
SOJ.ROS.P/DISPO	☆ 🔄	3	460.000	478.000	10	-	-	-	-	-	470.000	-
SOJ.ROS/FEB26	☆ 🔄	-	-	340,0	5	-	-	-	-	-	333,0	-
SOJ.ROS/MAR26	☆ 🔄	10	305,0	-	-	-	-	-	-	-	318,0	-
SOJ.ROS/ABR26	☆ 🔄	10	305,0	318,0	10	-	-	-	-	-	313,0	-
SOJ.ROS/MAY26	☆ 🔄	9	317,0	318,0	4	-	-	-	-	-	317,0	-
SOJ.ROS/MAY26M	☆ 🔄	-	-	-	-	-	-	-	-	-	317,0	-
SOJ.ROS/JUL26	☆ 🔄	1	325,0	326,5	3	-	-	-	-	-	325,4	-
SOJ.ROS/JUL26M	☆ 🔄	-	-	-	-	-	-	-	-	-	325,4	-

Fuente: A3 Mercados

A su vez, se monitorean los registros de la Agencia de Recaudación y Control Aduanero mediante el Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA), estimaciones productivas elaboradas por la Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca y proyecciones de entidades privadas como CREA. Dichas proyecciones, acompañadas por datos climáticos obtenidos de informes emitidos por el Servicio Meteorológico Nacional les permiten estimar como serán las futuras cosechas y como ellas impactarán en el mercado.

Por último, mantienen comunicación directa con el sector exportador, el cual brinda información actualizada sobre necesidades de compra por parte de los clientes. El análisis de los compromisos comerciales se efectúa mediante el monitoreo de las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior, que informan volúmenes exportados, plazos de embarque y requerimientos de la demanda exportadora. La evaluación de esta información ayuda a determinar la posición de la demanda en el mercado interno y comprender su influencia sobre la dinámica diaria de los precios.

III. Análisis de Fundamentos: Como punto de partida, se utilizan los informes de oferta y demanda del USDA, que brindan la referencia internacional necesaria para proyectar la producción y el consumo global. Dado que EE. UU. es un actor formador de precios, esta información mensual permite al Maroun S.A. anticipar tendencias mundiales; además, este análisis se profundiza con el seguimiento riguroso de las variables del ámbito local, tales como las condiciones climáticas regionales y la dinámica comercial interna.

Esta visión integral fundamenta las decisiones estratégicas en base tanto a los volúmenes globales (Figura 6) como a las particularidades de la plaza doméstica.

Figura 6. USDA: Oferta y demanda de EE. UU en millones de Tn.

GRANO		2024/25			2023/24	
		sep-24	PromEst	ago-24	sep-24	PromEst
SOJA	Stocks iniciales	9,3		9,4	7,2	
	Producción	124,8	124,9	124,9	113,4	
	Oferta total (+ Impo)	134,5		134,7	121,1	
	Crushing	66,0		66,0	62,5	
	Exportaciones	50,3		50,3	46,3	
	Uso total	119,5		119,4	111,8	
	Stocks finales	15,0	15,4	15,2	9,3	9,3
	Ratio stock/uso	13%		13%	8%	
MAÍZ	Stocks iniciales	46,0		47,4	34,5	
	Producción	385,7	382,9	384,7	389,7	
	Oferta total (+ Impo)	432,4		432,8	425,0	
	Alim. sem e industrial	173,7		173,7	174,1	
	Exportaciones	58,4		58,4	58,2	
	Uso total	380,1		380,1	379,0	
	Stocks finales	52,2	51,0	52,7	46,0	47,1
	Ratio stock/uso	14%		14%	12%	
TRIGO	Stocks iniciales	19,1		19,1	15,5	
	Producción	53,9		53,9	49,3	
	Oferta total (+ Impo)	75,9		75,9	68,6	
	Alimentación humana	26,2		26,2	26,2	
	Exportaciones	22,5		22,5	19,2	
	Uso total	53,4		53,4	49,5	
	Stocks finales	22,5	22,4	22,5	19,1	
	Ratio stock/uso	42%		42%	39%	

ACLARACIÓN: el icono denota el efecto sobre el precio.

Fuente: reporte mensual USDA, cubierto por BCR

A modo de resumen, en la Tabla 1 se sintetiza el monitoreo sistemático de indicadores globales y domésticos que los agentes de Maroun S.A. procesan diariamente; este análisis permite profundizar en el estudio de las fuerzas que rigen los precios y fundamentar la estrategia comercial.

Tabla 1. Referencias informativas y herramientas de monitoreo en la gestión comercial de granos

I. Referencias Internacionales	II. Referencias Locales	III. Análisis de Fundamentos
• Cotizaciones en tiempo real: CME Group (Mercado de Chicago - CBOT).	• Precios de referencia y SIO Granos: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP).	• Balance Global de Oferta y Demanda: Informe USDA (EE. UU.).
• Contexto Geopolítico y Macro: Portales especializados (Reuters, Bloomberg, Investing).	• Clima y Estado de Suelos: Servicio Meteorológico Nacional (SMN) y Red de Estaciones BCP.	• Estimaciones de Cosecha Local: Bolsas de Cereales (BCP / BCR) y estimaciones de la SAGyP.
• Competencia Regional: Informes de la CONAB (Brasil) para Sudamérica.	• Datos de Productores y Lotes: Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA - AFIP).	• Dinámica de Exportación: Registro de Declaraciones Juradas de Venta al Exterior (DJVE).
• Logística Global: Reportes de fletes marítimos internacionales y situación de puertos.	• Análisis Técnico y Redes: Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (CREA).	• Proyecciones Estratégicas: Elaboración propia de Maroun S.A. (Análisis de tendencias).

Fuente: Elaboración propia

3) Dinámica del Ecosistema de Negociación: Oferta y Demanda

El escenario de actuación de Maroun S.A. se define como un mercado atomizado-oligopsónico. Según Caligaris (2015), esta estructura se caracteriza por una oferta fragmentada frente a una demanda altamente concentrada, donde un reducido número de empresas exportadoras e industriales poseen un poder determinante en la fijación de las condiciones contractuales y de precio. Este ecosistema presenta una amenaza creciente derivada de la configuración de nuevos canales comerciales que eluden la participación del corredor.

Esta dinámica de desintermediación se manifiesta a través de tres situaciones críticas que alteran el flujo de comercialización tradicional:

- i) Venta Directa del Productor: El desplazamiento del acopio y el corredor mediante el contacto directo del productor con las terminales exportadoras o molinos.
- ii) Estrategias de Compra Directa: La gestión activa de los compradores para captar mercadería en origen, prescindiendo de los canales de intermediación clásicos.
- iii) Integración Vertical: La decisión del exportador de realizar siembras propias, ya sea de forma individual o mediante sociedades, para garantizarse el abastecimiento de su propia mercadería.

En este mercado altamente competitivo, donde proliferan canales alternativos de comercialización, el flujo gestionado por los corredores tiende a disminuir en términos relativos. Ante esta realidad, la firma responde fortaleciendo su propuesta de valor: la competitividad de Maroun S.A. ya no reside únicamente en la formación del precio, sino en ofrecer un servicio integral donde la eficiencia en la logística, el control de calidad y la seguridad en la cobranza constituyan el diferencial estratégico frente a la negociación directa.

Maroun fortalece su propuesta de valor dando seguimiento diario y demostrando que sus clientes son la prioridad. Con lo cual buscan mantenerlos informados a través de llamadas diarias ante oportunidades de negociaciones espontáneas, donde el tiempo es un recurso escaso. Dentro de la empresa Maroun SA, no se considera chico a ningún cliente y las exigencias deben ser atendidas de igual forma que los demás. Generando una relación comercial más a mena y exitosa a largo plazo.

Para ilustrar este valor agregado, se identifican situaciones críticas donde la intermediación de Maroun S.A. resulta determinante para proteger el patrimonio del cliente:

- **Arbitraje de Calidad:** Ante discrepancias en la recepción de mercadería por parámetros de humedad o daño, la firma garantiza un análisis transparente mediante la intervención de la Cámara Arbitral de Cereales (o laboratorios autorizados). Esto evita que el productor quede expuesto a una decisión unilateral del comprador, asegurando una liquidación justa basada en normas oficiales.
- **Eficiencia Logística:** En periodos de saturación de terminales (plena cosecha), la gestión activa de cupos de descarga por parte de Maroun S.A. agiliza el flujo de camiones. Esta capacidad de coordinación reduce los tiempos de espera y evita costos por estadía que el productor difícilmente podría administrar de forma individual en una venta directa.
- **Seguridad en el Flujo de Fondos:** Maroun S.A. actúa como un monitor del cumplimiento de los plazos de pago pactados con exportadores y molinos. Este seguimiento administrativo mitiga el riesgo crediticio y asegura que el productor reciba su liquidación en tiempo y forma, brindando una cobertura financiera esencial en mercados de alta volatilidad.

4) Proceso de la operación Comercial

El proceso comercial examinado durante la experiencia profesional en Maroun S.A. destaca la intervención estratégica en todas las etapas de la negociación. Esta labor se analiza a partir de tres fases fundamentales que aseguran la eficiencia y transparencia del sistema de comercialización:

- **Concertación:** Es la fase de negociación donde Maroun S.A. vincula la oferta y la demanda. Comienza con la “toma del lote” ofrecido por el vendedor, seguida por el “canto del lote” para su difusión activa en el mercado en busca de los mejores precios. Tras la negociación de condiciones, la fase culmina con la confirmación del cierre de la operación mediante contacto telefónico u otro medio, validando el compromiso entre las partes.

- **Formalización:** Consiste en la transformación del acuerdo verbal en registros documentales. Una vez concertada la venta, se procede a su respaldo administrativo. El operador realiza el registro en su cuaderno y confecciona el pre-slip. Posteriormente, se realiza la carga del contrato en el sistema, se asigna un número de contrato y se envía una notificación al comprador y vendedor. Esta fase finaliza con la emisión del slip, documento que detalla las condiciones comerciales acordadas (partes, grano, precio, cosecha, fecha de entrega, operadores y fecha de pago).
- **Ejecución y Liquidación:** Comprende la instancia operativa y financiera donde se entrega la mercadería, se determinan los parámetros finales de calidad mediante análisis y se gestiona el flujo de fondos (cobranzas y pagos) junto con el cobro de la comisión.

Estas tres fases fundamentales se resumen en la (Tabla 2).

Tabla 2. Fases de la operación comercial en Maroun S.A.

Pasos por fase	<i>Fase 1</i> Concertación	<i>Fase 2</i> Formalización	<i>Fase 3</i> Ejecución
1	Toma de lote	Registro primario (cuaderno)	Seguimiento de entrega
2	Difusión	Confección pre-slip	Liquidación de calidad
3	Negociación y venta	Carga en sistema y E-mail	Cobro y pagos
4	Confirmación del cierre	Emisión slip y contrato	Cobro de comisión

Fuente: Elaboración propia

En suma, el análisis de las tres fases muestra que la solidez de la operación comercial en Maroun S.A. radica en la articulación entre la negociación y su posterior soporte administrativo. El cumplimiento de estos pasos técnicos asegura la trazabilidad de la operación y brinda la confianza necesaria para que el sistema de comercialización funcione con máxima eficiencia y rigor formal.

5) Análisis Técnico de la Información Internacional: Conversión de CBOT

Dado que el mercado de Chicago (CBOT) es la referencia global, el operador comercial en Maroun S.A. realiza una conversión instantánea para traducir los centavos por *bushel* a la paridad local en dólares por tonelada. Esta operación es vital para detectar oportunidades de arbitraje en tiempo real.

A continuación, se presenta la (Tabla 3) de coeficientes técnicos utilizados durante la práctica:

Tabla 3. Coeficientes de Conversión y Equivalencias de Commodities

Producto	Unidad CBOT	Equivalencia en Kg (aprox.)	Coeficiente de Conversión a USD/TN (*)
<i>Maíz</i>	1 Bushel	25,401 Kg	0,3936
<i>Soja</i>	1 Bushel	27,216 Kg	0,3674
<i>Trigo</i>	1 Bushel	27,216 Kg	0,3674

(*) Nota: coeficiente de ajuste a USD para la identificación de arbitrajes en tiempo real.

Fuente: Elaboración propia

En la mesa comercial, los corredores utilizan el software CMA (Serie 4 Market Data) para monitorear las cotizaciones futuras. La correcta interpretación de su nomenclatura alfanumérica es fundamental para identificar los precios según sus distintos vencimientos. Cada contrato se estandariza mediante tres componentes: un prefijo para el commodity, una letra que representa el mes de entrega y un dígito para el año correspondiente (Figura 9).

Figura 9. Monitor del Mercado de Chicago



Fuente: Maroun SA

A modo de ejemplo, el código ZSN25 identifica el contrato de soja (ZS) con vencimiento en julio (N) de 2025 (25), tal como se observa en la Tabla 4.

Tabla 4. Códigos mensuales estandarizados para contratos de commodities.

Letra	Mes
F	Enero
G	Febrero
H	Marzo
I	Abril
J	Mayo
K	Junio
L	Julio
M	Agosto
N	Septiembre
O	Octubre
P	Noviembre
Q	Diciembre

Fuente: Elaboración propia

En síntesis, el recorrido por estos cinco ejes permitió caracterizar la función del corredor como un eslabón estratégico que integra el conocimiento técnico, el análisis de variables internacionales y la gestión administrativa. Esta visión integral demostró que su rol trasciende la simple intermediación, posicionándolo como un gestor capaz de transformar la información del mercado en decisiones sólidas que aportan garantía, transparencia y eficiencia al entorno comercial de granos.

IV.2 Posiciones long y short como herramientas de negociación

Durante mi experiencia profesional en Maroun S.A., pude observar y participar en la dinámica mediante la cual la firma utiliza el análisis de las posiciones Long y Short como herramientas clave para asesorar a los actores de la cadena y gestionar el riesgo en el mercado de granos. Al desempeñarme en una organización que no busca la propiedad del activo, sino la eficiencia en la intermediación, mi labor en la mesa comercial consistió en interpretar estas posiciones

para alinear estratégicamente los intereses de la oferta (productores) y la demanda (exportadores e industria).

▪ **Gestión de la Posición Compradora (Long):** Desde la perspectiva de la corredora, se analiza la posición *Long* cuando los clientes (productores) poseen mercadería física o contratos a fijar. En este escenario, la labor de los agentes de Maroun S.A. consiste en identificar el momento óptimo de venta para capturar las mejores primas del mercado. Se actúa como un gestor de riesgo para el productor, buscando alternativas de fijación que protejan el valor de su tenencia ante posibles bajas de precio, garantizando así una originación eficiente para la demanda.

▪ **Gestión de la Posición Vendedora (Short):** La posición *Short* se observa principalmente en el sector de la demanda (exportadores o molinos) que han comprometido ventas al exterior y necesitan cubrir esa necesidad en el mercado físico. En estos casos, la mesa comercial de Maroun S.A. interviene activamente para "originar" el grano necesario. La gestión de riesgo aquí radica en la celeridad y el conocimiento de la plaza local para asegurar el flujo de mercadería, evitando que el cliente deba pagar sobrepuestos ante una suba repentina del mercado por falta de oferta física.

Para ilustrar cómo estas posiciones se gestionan en el día a día de la corredora, se presentan a continuación dos situaciones relevadas durante mi experiencia profesional. En ambos casos, se observa la intervención estratégica de los agentes comerciales de Maroun S.A. para mitigar riesgos y optimizar los resultados en el mercado físico del Sudoeste Bonaerense, actuando como nexo vital entre la oferta del campo y la demanda del Puerto de Bahía Blanca:

Ejemplo 1: Gestión de Posición Compradora (Long) en Cebada Forrajera

En el marco de mi experiencia en la firma, observé la intervención de los agentes comerciales ante una posición *Long* predominante durante la cosecha de cebada en el Sudoeste Bonaerense. Ante una elevada tenencia de mercadería física por parte de los productores locales, la mesa comercial de Maroun S.A. actuó estratégicamente para transformar ese volumen en ventas con entrega efectiva en el Puerto de Bahía Blanca. Mediante un asesoramiento técnico, los agentes identificaron ventanas de exportación con primas de precio favorables, permitiendo que la oferta de la zona se liquidara de

forma escalonada. Esta gestión profesional permitió mitigar el riesgo de una caída de precios por sobreoferta estacional en las terminales portuarias locales.

Ejemplo 2: Gestión de Posición Vendedora (Short) en Trigo Pan

Asimismo, observé la intervención de los agentes comerciales ante una posición Short por parte de la demanda (exportadores o molinos) con compromisos de embarque desde el Puerto de Bahía Blanca. En este escenario, donde el comprador ya había pactado ventas, pero carecía de la mercadería física para cumplirlas, la mesa comercial de Maroun S.A. actuó con celeridad para originar el grano en el hinterland regional. Gracias al conocimiento profundo de las existencias en acopios y campos del Sudoeste, los agentes lograron coordinar el flujo de trigo necesario, mitigando el riesgo de incumplimiento contractual por parte del cliente y evitando que la volatilidad de la pizarra local elevara los costos de reposición ante una oferta física retraída.

Si bien las intervenciones descritas en los ejemplos anteriores se centraron en la gestión logística y comercial de la mercadería física, la optimización de estos procesos se alcanza mediante su complementación con herramientas de cobertura en mercados de futuros. En el caso de la cebada (Ejemplo 1), la gestión de la posición Long podría haber sido reforzada mediante la venta de contratos de futuros. Esta estrategia permitiría a los productores fijar un precio base ante posibles caídas del mercado mientras se coordina la logística hacia el Puerto de Bahía Blanca, eliminando la incertidumbre del precio 'spot' durante el traslado.

De manera análoga, ante una posición Short de la demanda como la expuesta en el Ejemplo 2, la utilización de futuros o el uso de opciones (Call) ofrece un resguardo fundamental. Al tomar una posición compradora en el mercado de futuros (A3 o CME), el exportador o molino asegura un costo de reposición máximo. Esto no solo mitiga el riesgo de que una suba repentina en la pizarra local erosione sus márgenes, sino que también otorga a la mesa comercial de Maroun S.A. una ventana de tiempo mayor para originar el grano físico en el hinterland sin la presión de la volatilidad diaria de los precios.

En conclusión, la integración de la operatoria física con estrategias de derivados permite que la firma trascienda su rol de facilitador logístico para consolidarse como un gestor integral de riesgos. Esta sinergia técnica transforma la volatilidad del mercado en una variable controlada, aportando previsibilidad a la estructura de costos y márgenes de los clientes.

Con el propósito de sistematizar las diferencias entre estas estrategias y su complementación con los mercados de futuros, la Tabla 4 resume los pilares fundamentales de las posiciones Long y Short analizadas.

Tabla 4. Comparativa de posiciones y su cobertura mediante futuros

Criterio	Posición Compradora (Long)	Posición Vendedora (Short)
Objetivo	Capitalizar el incremento en las cotizaciones.	Capitalizar la retracción en las cotizaciones.
Perspectiva	Alcista: Expectativa de suba en los precios.	Bajista: Expectativa de caída en los precios.
Riesgo principal	Desvalorización de la mercadería en stock.	Encarecimiento del costo de reposición.
Cobertura con Futuros	Venta de contratos: Fijar un precio de venta para proteger el valor del físico.	Compra de contratos: Asegurar un precio de compra para cumplir compromisos.
Aplicación (Casos)	Gestión de cosecha de cebada (Ejemplo 1).	Originación de trigo para exportación (Ejemplo 2).

Fuente: Elaboración propia.

En suma, el análisis de este apartado evidencia que la gestión de las posiciones Long y Short por parte de la mesa comercial de Maroun S.A. trasciende la mera especulación direccional. Lejos de constituir apuestas al movimiento del mercado, estas operatorias se consolidan como instrumentos técnicos para la defensa del margen comercial, orientados a blindar la rentabilidad frente a la volatilidad. Al interpretar el posicionamiento de los actores del Sudoeste Bonaerense en sintonía con las variables globales analizadas, Maroun S.A. no solo aporta fluidez al mercado físico regional, sino que actúa como un facilitador estratégico capaz de neutralizar riesgos y asegurar la previsibilidad en el cierre de negocios.

IV.3 El rol institucional de Maroun S.A. en la cadena de valor

La última parte del trabajo aborda la función de Maroun S.A. como garante de la institucionalidad en la comercialización de granos. Al ampliar la óptica de estudio, se examina cómo su intervención no solo optimiza el sistema comercial, sino que también robustece la seguridad jurídica y operativa de los distintos eslabones de la cadena. Su participación funciona como un nexo estratégico que promueve la cohesión entre los actores, impulsando estándares de transparencia que trascienden la relación transaccional.

Esta articulación institucional se evalúa en este apartado en virtud de la estrecha vinculación de Maroun S.A. con dos entidades rectoras de la región: la Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca (BCP), en su carácter de ámbito de negociación y transparencia, y la Cámara Arbitral de Cereales (CACBB), como órgano clave para la determinación de calidad y resolución de controversias en el mercado físico.

La participación de la firma en el entramado institucional de la región se materializa a través de una presencia activa en los procesos de toma de decisiones y regulación del mercado. Dicha intervención se visibiliza en tres ejes fundamentales de la labor institucional:

A. Determinación de precios de referencia diarios

Maroun S.A. ejerce una representación técnica clave en la determinación de los precios de referencia diarios, conocidos técnicamente como “Precios Pizarra”. Este proceso, llevado a cabo en el seno de la CACBB, requiere de la interacción de los diversos actores del sistema (corredores, acopiadores y exportadores), quienes mediante un mecanismo de consenso establecen el valor de los productos (trigo, maíz, cebada, entre otros) basados en las operaciones del día anterior.

En este escenario de intereses contrapuestos, donde cada eslabón busca influir según su posición comercial, la participación de la figura del corredor en general, y de Maroun S.A. en particular, actúa como un factor de equilibrio y transparencia. Su aporte no solo facilita la formación de precios representativos de la realidad del mercado, sino que también brinda previsibilidad a toda la cadena de valor regional.

B. Elaboración y actualización de normas sectoriales

Más allá de la dinámica transaccional, Maroun S.A. interviene activamente en la definición de estándares de calidad, condiciones contractuales y marcos regulatorios. Estos espacios institucionales funcionan como foros de consulta frente a posibles cambios en las políticas públicas (derechos de exportación o regulaciones comerciales). La firma canaliza allí su experiencia técnica y operativa para influir en la toma de decisiones estratégicas.

Un caso concreto que ejemplifica esta capacidad de incidencia fue la creación del estándar nacional de calidad para cebada forrajera. Según explica Javier Maroun, directivo de la firma:

“Dicha normativa surgió ante la necesidad de clasificar producciones que no cumplían con los parámetros de la cebada cervecera. En este proceso, los actores del mercado consensuaron parámetros técnicos específicos —humedad, contenido proteico y granos dañados— hasta alcanzar un estándar aplicable a nivel nacional”.

C. Resolución de controversias comerciales

La intervención de Maroun S.A. en el ámbito de la Bolsa de Cereales y, específicamente, ante la CACBB, resulta clave para la resolución de conflictos entre las partes. En situaciones de litigio vinculadas al cumplimiento de condiciones de entrega o discrepancias en la calidad de la mercadería, el representante de la firma actúa como un intermediario técnico esencial.

Su participación es fundamental para esclarecer los hechos, aportando registros y evidencia crítica sobre aspectos como la asignación de cupos de entrega y las comunicaciones comerciales. Al canalizar estos conflictos dentro del marco arbitral de la CACBB, la firma contribuye a una resolución profesional que evita instancias judiciales prolongadas, garantizando así la seguridad jurídica y la continuidad operativa de las transacciones en el mercado físico.

En definitiva, la participación de Maroun S.A. en estas organizaciones no solo fortalece su posicionamiento estratégico en el mercado regional, sino que le otorga una capacidad de incidencia directa en la formación de precios y en el diseño de las normativas que rigen al

sector. Esta presencia institucional consolida a la firma como un agente de intermediación clave, cuya labor garantiza la transparencia, el equilibrio y la fluidez necesaria para el correcto funcionamiento de toda la cadena comercial.

V. Conclusión

El presente estudio se propuso analizar la dinámica de la cadena de comercialización agroindustrial de granos en el Sudoeste Bonaerense, con especial énfasis en el rol estratégico del corredor. A partir de la experiencia profesional en Maroun S.A., se examinaron la operatividad de la mesa comercial, la implementación de estrategias Long y Short como mecanismos de gestión de riesgo y el posicionamiento institucional de la firma en la región. Este abordaje permitió validar la contribución de la empresa a la eficiencia del sistema, destacando su capacidad para integrar información crítica y aportar previsibilidad ante la volatilidad del mercado.

En función de los objetivos planteados y el análisis de la práctica profesional, se desprenden las siguientes consideraciones finales:

- El corredor comercial cumple un rol estratégico que trasciende la intermediación tradicional. Su intervención reduce asimetrías de información, optimiza condiciones de mercado y disminuye costos de transacción para las partes. Asimismo, se constató que la sistematización del proceso comercial garantiza trazabilidad, seguridad operativa y eficiencia administrativa. En este sentido, la metodología de trabajo de la mesa comercial –basada en el consenso técnico y el monitoreo de fuentes internacionales y locales- resultó determinante para posicionar estratégicamente a la firma frente a escenarios de alta volatilidad.
- El estudio de las posiciones Long y Short demostró que su implementación no responde a una lógica especulativa, sino que constituye una herramienta de gestión de riesgo orientada a preservar el margen comercial. La evidencia recolectada refleja que el uso estratégico del posicionamiento permite anticipar y neutralizar amenazas derivadas de la sobreoferta estacional o de compromisos de embarque sin respaldo físico. Asimismo, se constató que la convergencia entre el mercado físico y el uso de

instrumentos derivados fortalece la previsibilidad de los precios y potencia la capacidad de planificación de la firma.

- Gracias a la experiencia realizada dentro de la empresa, se determinó el aporte de valor que genera a la cadena comercial agroindustrial. Su accionar mejora la eficiencia logística y asegura transparencia en la determinación de calidad y el cumplimiento de pagos. En un mercado atomizado-oligopsónico con creciente tendencia a la desintermediación, la firma demostró que su diferencial competitivo radica en ofrecer un servicio integral que fortalece la confianza, la seguridad jurídica y la estabilidad operativa de los actores involucrados.
- A partir de la experiencia profesional, se constató el valor agregado que Maroun S.A. aporta a la cadena comercial. Su intervención optimiza la eficiencia logística y garantiza transparencia tanto en la determinación de calidad como en el cumplimiento de las obligaciones de pago. Ante un mercado de características atomizadas-oligopsónicas y una creciente tendencia a la desintermediación, la firma demuestra que su diferencial competitivo radica en un servicio integral que fortalece la seguridad jurídica y la estabilidad operativa. Este accionar no solo beneficia a las partes, sino que contribuye a construir institucionalidad en el sistema, consolidando marcos de referencia y estándares de confianza en la región.

Finalmente, cabe destacar que el paso por la organización facilitó una visión integral del mercado y el desarrollo de competencias clave para el ejercicio de los agronegocios. Este proceso permitió no solo la consolidación de conocimientos técnicos y la adquisición de terminología especializada, sino también el aprendizaje directo de la dinámica operativa en tiempo real. En última instancia, la práctica brindó herramientas críticas que permiten abordar con criterio y solvencia los desafíos del ámbito laboral.

VI. Bibliografía

- Bolsa de Comercio de Rosario. (2025). Estimaciones Agrícolas: Informe de Coyuntura de la Campaña 2024/25.
- Bolsa de Comercio de Rosario. (2025). Análisis de costos logísticos y fletes marítimos para la exportación de granos. Informativo Semanal.
- Bolsa de Comercio de Rosario. (2023). Estructura y formación de precios en el mercado físico de granos. Informativo Semanal.
- Cámara de Comercio Internacional. (2020). Incoterms® 2020: Las reglas de la ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. ICC Publications.
- CME Group. (2024). CBOT Rulebook and Product Specifications: Agricultural Commodities. En <https://www.cmegroup.com>
- Hull, J. C. (2017). Introducción a los mercados de futuros y opciones (9na ed.). Pearson Educación.
- Bolsa de Comercio de Rosario. (2025). Título del informe de coyuntura. <https://www.bcr.com.ar>

- Paginas consultadas:
 - SIO-GRANOS: <https://www.siogranos.com.ar/#4>
 - A3 Mercados: <https://a3mercados.com.ar/>
 - CME Group: <https://www.cmegroup.com/>
 - SMN: <https://www.argentina.gob.ar/smn>
 - USDA: <https://www.usda.gov/>
 - BCR: <https://www.bcr.com.ar>

