

## EL ROL DE LAS EMPRESAS DE SUPERVISIÓN Y CERTIFICACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE GRANOS

Por Ing. Agr. Juan C. Batista (\*)

El comercio internacional de granos es uno de los más importantes rubros en el intercambio entre los países, ya que no se trata sólo de alimentos básicos para el consumo humano (trigo-cebada-maíz-aceites, etc.), sino también de alimentos para animales (granos forrajeros- harinas proteicas, etc. - que posteriormente influirán significativamente en la base de la dieta de las personas. La mayor parte de este comercio, se realiza por barco, aunque muestras para el conocimiento de la calidad de los productos y otros embarques menores para ciertos productos de mayor valor relativo se realicen por avión. En los casos de países limítrofes, se llevan a cabo también por vía terrestre dependiendo de los casos.

En este artículo, nos referiremos específicamente al intercambio marítimo debido a su alta representatividad.

Las modalidades de este comercio, las formas de su instrumentación y concreción tanto del intercambio como del pago de la mercadería se rigen, en general, por reglas pre-establecidas en acuerdos privados internacionales. Los mismos, se hallan concentrados hoy en organizaciones como la Asociación del Comercio de Granos y Forrajes (Grain and Feed Trade Association - GAFTA) o Federación de Asociaciones de Aceites, Semillas y Grasas (Federation of Oils, Seeds and Fats Associations – FOSFA).

En virtud de la experiencia de los principales operadores internacionales, se han ido modelando con el tiempo distintos tipos de contratos y criterios de arbitrajes para la solución de controversias, disponiéndose así, de marcos generales que le brindan practicidad, seguridad y confianza a las empresas involucradas, y en muchos casos, a los propios gobiernos o entidades gubernamentales de ciertos países compradores, y que todos ellos, conforman esta gran red del comercio internacional.

En general, y tratándose de cereales, oleaginosos y sus productos, las operaciones se realizan en condiciones

- a) “Libre sobre cubierta” (Free on Board – FOB), es decir que la responsabilidad del vendedor se agota al finalizar la carga de la mercadería puesta en la bodega para el caso de los graneles y el vendedor es quien debe asumir los gastos de contratación de buque, flete, seguro, etc. Lo que comúnmente se denomina el contrato de “fletamento”.
- b) Costo y Flete (Cost and Freight – CyF), es decir que el vendedor se hace cargo del flete.
- c) Costo, Seguro y Flete (Cost, Insurance and Freight – CIF), es decir que el vendedor se hace cargo del flete y del seguro.
- d) Otras condiciones

Para el caso de las ventas de Sudamérica, y particularmente en el caso de Brasil, las exportaciones se concretan principalmente en condiciones FOB.

Empresas multinacionales con representación en los países vendedores y compradores suelen ser los principales organizadores de estos negocios identificando y vinculando a través de su participación, la oferta con la demanda, aunque no es de minimizar tampoco, la participación de brokers (corredores) o traders (comerciantes) en la intermediación entre empresas, y en algunos casos, también con entidades o empresas públicas que compran en nombre de sus gobiernos.

Como se dijo, las transacciones de granos y harinas que se exportan desde Sudamérica, se realizan mayoritariamente en condiciones FOB, lo que implica generalmente la apertura de una Carta de Crédito por parte del comprador y a favor del vendedor con la intervención de un banco a cada orilla del negocio. Este documento, le brinda al vendedor la garantía suficiente como para cargar la mercadería en un barco previo al cobro de la misma y, asegurándose así, el cobro posterior a partir de la finalización de la carga comprometida en el contrato; para lo cual, el banco - una vez que dispone de la garantía de embarque en la cantidad y calidad acordadas - libera la Carta de Crédito, es decir la hace efectiva.

Dicha garantía, es brindada por las empresas supervisoras de los embarques, quienes, además, emiten los certificados correspondientes que garantizan el cumplimiento del contrato.

En general, estas empresas son nominadas por los compradores en función a la confianza que tienen en ellas; éstas asumen los compromisos de controlar las cargas – de allí la importancia de presenciar las operaciones, supervisar la cantidad y calidad embarcada, tomar las muestras representativas de las mercaderías, realizar los análisis correspondientes y finalmente, emitir los certificados de las partidas.

A partir de la emisión del o los certificados, el exportador puede iniciar los trámites de cobro en la oficina de comercio exterior del banco del país exportador.

Ahora bien, descripta sintéticamente hasta aquí la función de las empresas de control/supervisión y certificación, comúnmente denominadas en la terminología comercial como “surveyors”, hay que destacar muchas otras tareas de servicios adicionales que brindan estas empresas en razón a su conocimiento, experiencia y acceso a la información de los lugares de carga y en los lugares de descarga en destino, como ser: asesoramiento a las partes por las condiciones de calidad de la mercadería en prevención a futuras controversias, asesoramiento en términos de movimiento de buques, calado, cálculo de carga por método de control de calado (draft Survey), evolución de los cultivos, clima, anticipación de huelgas o conflictos, verificación de las condiciones de seguridad e higiene de las bodegas, supervisión de eventuales fumigaciones, anticipación de información durante la carga, articulación con vistas a eficientizar los momentos de carga: a) con el cargador o terminal de carga, b) con la agencia marítima, c) con el exportador, d) con las autoridades de puerto y de seguridad, d) con los sindicatos portuarios, etc.

Asimismo, merece destacarse, en relación a la complejidad que presentan los distintos mercados, la necesidad de anticiparse a los problemas y de advertir sobre distintas exigencias que plantean los compradores o las autoridades de los países de destino en cuanto a las posibilidades de cumplimiento de los requisitos contractuales y legales de los distintos destinos, como ser: temas cuarentenarios referidos a certificaciones de enfermedades y/o plagas en los cultivos o de la mercadería propiamente dicha, presencia insectos vivos o muertos, de radioactividad, material genéticamente modificado, tecnología de producción que impacta en los niveles de residuos o contaminantes físicos, químicos o biológicos, tecnología utilizada para las determinaciones analíticas y niveles de detección, etc.

Las responsabilidades de las empresas de supervisión y certificación comienzan con la aceptación de la nominación (es decir cuando el comprador propone realizar el servicio a la empresa y éste es aceptado) y finaliza con la emisión de la documentación acordada. En la práctica, en términos de una gestión moderna, su responsabilidad continúa hasta la satisfacción del servicio por parte del contratante.

Más aún, en el marco de los nuevos conceptos sobre fidelización y, en los casos que la empresa desea mantener a su cliente a través de una relación comercial sostenida, su responsabilidad debe ser considerada como ilimitada en el tiempo.

(\*) Asesor técnico-comercial de CIS-Argentina SRL