



#AcopiosSXXI

La expansión territorial como estrategia de supervivencia



Con tres sucursales y plantas de acopio repartidas en distintas zonas del interior bonaerense, Ramón Rosa & Cía. diversificó riesgos y oportunidades, garantizándose una mayor solidez para enfrentar tiempos difíciles.

El negocio del acopio ha sufrido muchísimas transformaciones a lo largo de los últimos años que obligaron a repensar la actividad para adaptarse a las nuevas circunstancias y no quedar en el camino. A la incorporación de actividades complementarias, Ramón Rosa & Cía. también ha desarrollado una posición estratégica que le ha permitido diversificar su accionar y encontrar estabilidad en tiempos difíciles: la instalación de sucursales y plantas de acopio en tres puntos distintos del territorio bonaerense.

Todo comenzó en San Pedro, provincia de Buenos Aires, en los años '40. Primero fue una forrajería y luego se sumó la comercialización y transporte de granos. En 1956, Ramón Rosa logró la inscripción como "Acopiador de Granos". Seis años más tarde pudo estrenar la primera planta, con cuatro silos de 300 toneladas cada uno.

A medida la flota de camiones y la capacidad de almacenamiento iban en aumento, Ramón Rosa apostó por la expansión territorial. "Hacia 1963, el partido de Lincoln -Buenos Aires-, estaba plagado de grandes estancias y galpones llenos de maíz. Entonces alquiló una planta de silo en la estación de Arenaza, que se convirtió en la primera sucursal de la firma", relata Norberto Rosa, a cargo de mantener el legado de su padre Ramón.

Así hizo pie en el oeste bonaerense, una región que a lo largo de los años se ha convertido en fundamental. "Al estar en estas dos áreas productivas de la provincia de Buenos Aires logramos diversificar el negocio y estabilizar los costos. Sabemos que en agricultura el efecto climático es clave, pero también que impacta de manera diferente en las distintas regiones", reflexiona.

Esta diversidad ambiental también se refleja en las distintas realidades productivas de cada región. “Son tipos de empresas agropecuarias muy diferentes. En San Pedro, un productor promedio trabaja un campo propio de entre 40 y 50 hectáreas. En el Oeste, en cambio, un pequeño productor puede sembrar entre 100 y 200 hectáreas, uno mediano arriba de las 500, y los grandes pueden poseer 1.000, 2.000, 5.000 y hasta 15.000 hectáreas”, señala el director ejecutivo de la compañía.

Para Rosa, el nivel de rendimientos también marca la diferencia: mientras que en San Pedro un buen maíz ronda los 8.000 kg/ha, en los ambientes regulares del oeste bonaerense pueden rendir entre 9.000 y 10.000 kg/ha. “Además, entre ambas regiones siempre pudimos manejar una importante diversidad de cultivos. El girasol desapareció de San Pedro hace 20 años, pero todavía sigue vigente en la zona de Carlos Tejedor. Y cuando la soja llegó a ocupar gran parte del área de San Pedro, en el Oeste aun resistían con la siembra de maíz y trigo”, recuerda.

Actualmente la empresa cuenta con 80.000 toneladas de capacidad de almacenaje distribuida en cuatro plantas de silos: dos en San Pedro (de 7.000 y 48.000 toneladas), otra en Arenaza (Partido de Lincoln) y una más en la localidad de Carlos Tejedor. Además, la flota de logística y transporte está integrada por 17 camiones, mientras que el personal a cargo entre las tres sucursales abarca alrededor de 50 personas.

“El acopio sigue siendo el eje principal de nuestro negocio. Pero también hemos ido complementando la actividad con la venta de insumos, enfocados principalmente en facilitarle al productor toda la logística. Tenemos una cartera de clientes que ha permanecido durante muchos años y estamos siempre tratando de adaptarnos a sus necesidades”, comenta Rosa y agrega que muchos productores acuden a la empresa para un asesoramiento de mercado. “Se trata de un negocio de confianza y mucha responsabilidad, porque la gente deposita sus ahorros en grano en nuestras instalaciones”, asegura.

A su vez, la firma maneja 2.500 hectáreas propias repartidas entre los partidos de San Pedro, Lincoln y General Pinto. Allí no solo se dedican a la producción de granos con destino de comercialización, sino también a la multiplicación en cooperación con los principales semilleros del país. “Somos multiplicadores oficiales de trigo para Don Mario, Klein y Buck. En cuanto a soja, trabajamos también con Don Mario y Nidera”, añade.

Rosa mira el futuro con optimismo: “volvió el trigo, volvió el maíz, e incluso ahora estamos viviendo un boom del sorgo. Mientras tanto, la soja apenas reduce el área de siembra. Nuestro país tiene todavía mucho potencial para explorar en rendimiento y en este contexto no tengo dudas de que va haber trabajo para todos, aún con altos niveles de competencia”, consideró.

Para el empresario del acopio, el gran desafío es adaptarse a las nuevas condiciones que demanda el mercado. “Aunque las tradicionales comisiones del acopio son cada vez más ajustadas, también existen nuevas herramientas para capturar rentabilidad, como los mercados a término”, se sincera. Sin embargo, para el director ejecutivo de Ramón Rosa & Cía el éxito del negocio continúa recayendo en los valores que se han mantenido inalterables desde el inicio de la empresa que fundó su padre: responsabilidad, confianza y cumplimiento

Prensa Acopiadores

<https://saviacomunicacion.com.ar/>