



Claves para una comercialización eficaz de granos

"(Hay que) romper los paradigmas que muchos productores conservan después de años de comercialización tradicional", fue una de las varias recomendaciones escuchadas en el 14º Seminario de Comercialización de Granos de los Grupos CREA realizado en Buenos Aires. También se apuntó que en general "los empresarios agrícolas argentinos vendieron buena parte de las cosechas esperadas de cebada, trigo y maíz del presente ciclo 2012/13, pero siguen descubiertos en soja nueva". Y otra puntuación: "nos encontramos en un buen momento para cambiar soja por agroinsumos, dado que las relaciones de precios entre el grano y, por ejemplo, el glifosato y los fertilizantes, son favorables en términos históricos".

Bajo el lema "El empresario versátil como protagonista del cambio" se llevó a cabo en Buenos Aires el 14º Seminario de Comercialización de Granos de los Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (CREA), organizado por Globaltecno. (Salvedad: en parte, algunas de las consideraciones que se mencionan a continuación se dieorn cuando la soja estaba experimentando un descenso en sus cotizaciones. Nota del editor).

"La comercialización de granos requiere un equipo eficaz"

Así lo indicó durante el Seminario, Enriqueta Gil Belloni, miembro de la consultora Globaltecno, quién aconsejó programar de la mejor manera la comercialización de los granos producidos en la empresa. Para ello, recomendó:

- Romper los paradigmas que muchos productores conservan después de muchos años de comercialización tradicional.
- Plantear posteriormente un plan de trabajo que permita atacar, sobre todo, lo más cercano y práctico. Ver las áreas con mayores brechas de progreso y las oportunidades de avance.
- Tener asesores comerciales y equipos colaborativos interdisciplinarios que den nuevas ideas al empresario. Establecer los procedimientos para el funcionamiento de esos equipos profesionales.
- Buscar coberturas para asegurar precios de la producción. Utilizar indicadores objetivos para tomar decisiones de venta antes de la cosecha.
- Comparar el resultado económico final por obtener con distintos compradores de la mercadería antes de decidir la entrega.
- Generar procedimientos para delegar y tomar decisiones aunque el empresario no esté circunstancialmente en el momento de cosecha y/o entrega.
- Controlar todos los detalles durante el proceso de comercialización, mediante los procedimientos necesarios y con personas con responsabilidades para ello, delegadas por el titular de la empresa.

Alertan por el bajo nivel de coberturas de la soja 2012/13

Por su parte, el analista Alejandro Vejrup señaló que "a la fecha muchos empresarios agrícolas argentinos vendieron buena parte de las cosechas esperadas de cebada, trigo y maíz del presente ciclo 2012/13. Pero siguen descubiertos en soja nueva".

"El 67% del área agrícolas argentina está sembrada con soja y representa la mayor parte de la facturación de las empresas agrícolas. Me preocupa la poca cobertura que tiene este cultivo", indicó Vejrup.

"Con los altos precios que tenemos en soja, deberíamos ir tomando decisiones en ese sentido", añadió durante una conferencia previa al Seminario.

Indicó además que nos encontramos en un buen momento para cambiar soja por agroinsumos, dado que las relaciones de precios entre el grano y, por ejemplo, el glifosato y los fertilizantes, son favorables en términos históricos.

"La suba de precios de los granos (ocurrida a partir de la sequía en EE.UU.) ha enmascarado muchos problemas de pérdida de competitividad que tenemos. No tenemos que perder de vista eso", explicó Vejrup.

Cosecha fina

En cuanto al trigo argentino 2012/13, el analista de Globaltecno dijo que el saldo exportable del cereal en la presente campaña podría ubicarse en torno a 5,1 millones de toneladas, mientras que el gobierno anunció en su momento la apertura de un cupo de exportación total de 6,0 millones de toneladas.

"Los exportadores ya tienen comprados 3,6 millones de toneladas de trigo 2012/13 y a este ritmo podríamos llegar a la cosecha del cereal con la exportación fuera de juego", alertó el especialista.

Vejrup recordó que en las últimas semanas la exportación comenzó a ofrecer, por primera vez en muchos años, valores del trigo equivalente al FAS teórico del cereal. "Esto no ocurre sólo porque están habilitando ROE para el cereal, sino también porque no hay trigo suficiente", comentó.

En cuanto al maíz, si bien el gobierno anunció que habilitaría un cupo de exportación de 15 millones de toneladas en el ciclo 2012/13, la realidad es que, dependiendo de la evolución de la campaña, el saldo exportable total podría variar de 13 a 19 millones de toneladas. A la fecha la exportación lleva comprado casi 6,0 millones de toneladas de maíz 2012/13.

"Si vamos a tener mucho maíz para vender en cosecha, probablemente deberíamos ir tomando decisiones de venta", recomendó Vejrup.

Área de Comunicación de AACREA.

Fuente: Agroverdad