

Empresas acopiadoras y su rentabilidad

- 1) Los problemas de rentabilidad no dependen exclusivamente de la escala
- 2) La comercialización de granos se complementa con el desarrollo de otras actividades (insumos, logística, producción, asesoramiento comercial y financiamiento). El conjunto determina la rentabilidad.

3) Desafío de operar en mercados competitivos de grandes volúmenes y pequeños márgenes. Entre productores capacitados y demandantes y los compradores finales (más grandes del mundo) muy agresivos en la originación.

Para ello:

a) Estrecha y permanente relación con los productores

- Compromete originación antes de la cosecha**
- Negocios de insumos. Canjes**
- Logística**
- Producción (propia y asociada)**
- Asesoramiento. Estrategias de precios y comercialización**

b) Compradores finales:

- Convenio de originación**
- Intercambio de físicos por futuros**
- Volumen y logística**

4) Cuidado con el impacto de los fletes, defensa de las plantas de acopio

5) Operatoria en alta inflación y mercados volátiles