



30 de abril de 2015

El acopio de granos es una empresa de servicios

Raúl Dente y Néstor Teti, de la Federación de Acopiadores, plantearon los desafíos que afrontan los sistemas de gestión en el acopio y brindaron consejos a la hora de los negocios.

El tema fue la importancia de los sistemas de gestión para el acopio. En este marco, y en A Todo Trigo 2015, el congreso que cada dos años realiza la Federación de Acopiadores, Raúl Dente hizo un recorrido sobre sus impresiones de la actualidad del sistema del acopio y un repaso sobre cómo ve el futuro haciendo especial énfasis en que una buena escala de acopio no garantiza la buena rentabilidad de la empresa acopiadora.

“Obviamente que con una escala sube el ingreso, pero no se garantiza la rentabilidad. El acopio en sí mismo es un emprendimiento con riesgo porque con sus características uno está invirtiendo capital, pero hay que tener en cuenta siempre el desarrollo de otras actividades que complementan la tarea para generar rentabilidad”, dijo- Para ello, propuso repensar el negocio del acopio haciendo foco en la característica principal de la comercialización de granos: el desarrollo de actividades complementarias. Para Dente, el acopio de grano en sí mismo no sostiene la empresa, es por eso que hay que pensarla como una empresa de servicios.

El asesor general de la Federación de Acopiadores afirmó que el acopiador tiene que ser un experto en el mercado de granos, en logística, tiene que saber de transporte, de financiamiento, compañías de seguros, tiene que tener conocimientos de toda la cadena para así garantizarse el manejo de grandes volúmenes de acopio.

“La empresa acopiadora es muchas veces familiar y se rige por los viejos preceptos acuñados por abuelos o padres y hoy la competencia es mucho mayor y el negocio se ha vuelto más sofisticado. Por eso, para convertir esto en una escala más grande, tiene que hacerse sobre la base de un crecimiento sólido y eficiente”, aclaró y afirmó que el dilema es si conviene pasar o no de la empresa familiar que no asume ciertos riesgos a otra mayor, que requiere mayor capacitación para manejarse en la complejidad del mercado actual.

“Si se asume el riesgo de crecer como empresa entonces hay que pensar en generar mayor contacto con el productor y brindarle más soluciones. En el pasado, el acopiador le solucionaba al productor el espacio de almacenaje y la logística. Pero el silobolsa cambió el negocio y obligó al acopiador a desarrollar otras actividades para mantener el vínculo con el productor”. Dente afirmó que hay que tratar de discutir con ellos sobre financiación porque también el acopiador puede relacionar las expectativas del mercado con las decisiones comerciales.

Para concluir, Dente aclaró que el negocio de granos hoy es financiero.

Luego, Néstor Teti, de la Federación de Acopiadores brindó una serie de recomendaciones a tener en cuenta a la hora de tomar decisiones. Teti afirmó que “el acopio es una empresa puramente comercial”, y recordó que el acopiador-consignatario es sujeto pasible de retenciones fiscales, de regímenes nacionales y de las distintas jurisdicciones provinciales. Además, debe verificar la correcta aplicación de las normas por parte de los agentes de recaudación, teniendo en cuenta fundamentalmente la modalidad que adopta el acopiador-consignatario en cada negocio.