



Acopiadores se juntan para realizar inversiones industriales

Entrevista a las máximas autoridades de la flamante Cooperativa Agropecuaria de Acopiadores Federados.

Punto Biz publicó esta mañana la información de la flamante Cooperativa Agropecuaria de Acopiadores Federados, que motorizó la Sociedad Gremial de Acopiadores de Rosario, con miras a lograr mejores precios de insumos mayorista y mejor valor de los granos que venden. A continuación, se amplía la información publicando la entrevista al presidente de la cooperativa Javier Gastaudo, y también a su gerente, Marcelo Lozano, quienes dan a conocer los próximos pasos.

¿Cuál fue la idea que inspiró armar esta cooperativa?

(Gastaudo) Había mucha inquietud de los asociados a la Gremial de Acopiadores sobre de qué forma enfrentar los desafíos. Y nosotros teníamos la idea de que era necesario agruparnos. Así llegamos a la decisión de armar la cooperativa y evitar el aislamiento. El origen de la cooperativa, regionalmente, es del centro al sur de Santa Fe. Ahora se nos agregaron los socios de la Sociedad de Acopiadores de Santa Fe, que van del centro de la provincia al norte. También son socios de la cooperativa acopiadores cordobeses asociados a la gremial de Córdoba. Ya hora se nos unió la gremial de Entre Ríos. Generamos una verdadera acopiadora de la Región Centro, y ya estamos en conversaciones con acopiadores de La Pampa.

¿Cuántos acopios ya tienen asociados?

(Lozano) Tenemos asociados entre 300 y 350, de los cuáles activos son 150. Formalmente, iniciamos en diciembre de 2010 pero empezamos a hacer las primeras operaciones en mayo de 2011. La inscripción para nuevos socios está abierta para todos los acopiadores, pero siempre preferimos que estén vinculados a una de las gremiales. Pero siempre reconocemos que son dos cosas distintas: una la actividad gremial del sector y la otra es formar escala.

¿En qué negocio ya están operando?

(Gastaudo) Como primer paso arrancamos con la gestión de compras de forma conjunta de insumos. Y no sólo de lo que hace al centro de negocios, como fertilizantes, sino por ejemplo ropa de trabajo para el personal de planta. Ahora, en pos de seguir fortaleciendo los vínculos, queremos apostar a armar otros emprendimientos de valor agregado para así poder mejorar la rentabilidad de la cooperativa.

(Lozano) Para mejorar su funcionamiento, la cooperativa está dividida en distintas unidades de negocio. Una es de agroinsumos, que incluye los insumos para la venta y los de uso propio, una de seguros, donde la cooperativa hicimos convenios con distintas compañías como San Cristóbal, Nación Seguros y ya evaluamos uno con Sancor. Otra unidad de negocios es la de logística que incorpora la comunicación entre asociados para mejorar la comercialización de productos que se puedan proveer entre ellos mismos. Y finalmente está la unidad de negocios de comercialización de cereales

Precisamente, ¿ya están incursionando en comercio de granos? ¿Operan en Bolsa o hacen compras directas?

(Gastaudo) Armamos y desarrollamos un corretaje propio que ya opera en la Bolsa. También es fundamental para la compra de insumos porque el acopiador está acostumbrado al canje. En realidad, la actividad de la compra de insumos trajo aparejado la necesidad de la comercialización de granos.

Ya operan en el mercado disponible. ¿Piensan hacerlo en futuros y opciones?

(Lozano) Ya tenemos un operador en el piso de la Bolsa y también nos inscribimos en el Rofex, donde ya nos hicimos cargo de la membresía y estamos terminando los detalles para operar con futuros en el Rofex. Pero además esta unidad de comercialización de cereales ya terminó de inscribirse como exportador de granos en las autoridades nacionales en busca de ROE propio.

¿Quieren convertirse en exportadores?

(Lozano) Oficialmente nos inscribimos como exportadores de granos por las oportunidades de negocios y rentabilidad que abre. Pero es un paso previo al armado de una estructura asociativa para la generación de valor agregado. Queremos ir más allá de la comercialización de granos y, por medio de nuevos emprendimientos, encarar proyectos de mayor industrialización.

(Gastaudo) En efecto, vamos más allá del comercio de granos. Nos queremos unir para agregar valor porque de esa forma le podemos dar más rentabilidad. Queremos generar nuevos emprendimientos que sumen valor y rentabilidad.

¿Cuántos granos esperan mover este año?

(Lozano) Hace algo más de dos meses que tenemos el corretaje por lo que todavía es pronto para hacer estimaciones, más en un año difícil como este por la sequía. Lo que sí quiero aclarar es que nosotros no queremos que nadie abandone sus canales comerciales propios, sino que –si les interesa el proyecto asociativo- aporte algo de sus granos para operarlos por medio de la cooperativa lograr mejores condiciones comerciales.

¿Con quién acordaron para comprarle insumos mayoristas y qué productos?

(Lozano) En tema de insumos avanzamos en aquellos de uso propio, como resmas de papel y ropa de trabajo, y también para la venta como fertilizante, glifosato, semillas y herbicidas. Hicimos convenios con semilleros para hacer las compras agrupadas y gracias a nuestra escala de compra pudimos lograr mejores precios. En agroquímicos estamos, incluso, haciendo las inscripciones en Senasa para poder registrar productos con marca propia como un inoculante con fungicida que en la próxima campaña llevará la marca de la cooperativa.

Finalmente, ¿cómo es el proceso de amalgamar a empresas privadas en un proyecto asociativo?

(Lozano) Sabíamos desde un principio que iba a ser difícil. Hay tradiciones y costumbres. Pero también necesidades y visiones de futuro. Hay gente que participa mucho, otros que recién nos están sondeando y, como pasa siempre, otros que están más expectantes o toman distancia. Pero es un proceso y ya estamos viendo el crecimiento. En general somos muy bien recibidos y los plazos de crecimiento que nos pusimos los estamos cumpliendo y se satisfacen las expectativas de quienes se nos acercan. Estamos creciendo y eso se está notando.