

CARACTERIZACIÓN DE LOS ESQUEMAS COMERCIALES DE LAS ORGANIZACIONES AFILIADAS A LA ANEC.

I. Introducción.

Todas y cada una de las Organizaciones que han participado en procesos de comercialización han pasado por uno o más modalidades de las que aquí serán descritas, desde el esquema más simple que es la compactación de cosechas hasta el más complejo y riesgoso como el almacenamiento prolongado sin cliente predefinido pero si con coberturas de precios. Dado los diferentes grados de desarrollo comercial en las empresas comercializadoras campesinas, los ubicaremos en tres etapas que van desde 1995 que es el año de fundación de ANEC hasta 2010 que es el último año de PV con participación activa. También se describirá una nueva etapa que está dando inicio en algunas regiones del país.

II. Cuadro resumen de esquemas de comercialización preponderantes por periodos de 5 años.

ETAPA	PERIODO	ESQUEMAS COMERCIALES	CLIENTES PREDEFINIDOS	REQUERIMIENTO DE INFRAESTRUCTURA PARA ALMACENAMIENTO
1	1995 a 2000	a) Compactación de cosechas.	Si	No
		b) Compras por cuenta y orden con cuota de servicios.	Si	Si
2	2001 a 2005	b) Compras por cuenta y orden.	Si	Si
		c) Ventas inmediatas.	No	Si
		d) Pignoración de granos con apoyos.	No	Si
3	2006 a 2009	e) Agricultura por contrato y compras anticipadas.	Si	Si (no necesaria)
		f) Agricultura por contrato. Propias	No	Si
4	2011 a futuro	g) Ventas diferidas con AXC por cuenta y orden del productor.	No	Si
		h) Servicios al productor y consumidores locales.	No	Si

Nota: A excepción de los esquemas “a” y “e”, en el resto de los esquemas se requiere infraestructura propia o rentada para el almacenamiento.

III. Caracterización de los esquemas comerciales.

Etapas I. 1995 al 2000

En este periodo los esquemas comerciales en que participaron las Organizaciones fueron: la compactación de cosechas y la venta de servicios de acopio de grano con compras por cuenta y orden.

La participación de ASERCA se caracterizó por canalizar apoyos comerciales directamente a los compradores en su modalidad de industrializadores y/o comercializadores con “Subasta de Apoyos”, con lo que las Organizaciones quedaban excluidas para recibir apoyos.

A) COMPACTACIÓN DE COSECHAS

Características

- ✓ El ingreso a la Organización es una comisión por tonelada que va de los 2 a 4 dólares.
- ✓ Es un esquema sumamente simple o básico.
- ✓ No se requiere infraestructura para el almacenamiento debido a que el grano se lleva a la planta del cliente o a alguna instalación definida por el mismo.
- ✓ No es necesaria experiencia en almacenamiento y conservación de granos ya que el comprador realiza el acopio.
- ✓ Se requiere de fortaleza en la Organización a fin de convencer a los productores para que concentren el grano en un lugar definido.

Desventajas y riesgos

- Precio establecido por el comprador.
- El riesgo recae en el hecho de que el inventario está en manos del cliente en espera de pago oportuno al productor.

B) COMPRAS POR CUENTA Y ORDEN CON VENTA DE SERVICIOS.

Características

- ✓ Se requiere de instalaciones para el acopio y embarque rápido con periodos de almacenamiento cortos.

- ✓ El ingreso de la Organización corresponde a una cuota por concepto de servicios de acopio.
- ✓ La Organización cuenta con líneas de crédito revolvente a fin de agilizar los pagos al productor.
- ✓ El pago por parte del cliente comprador se concreta a la entrega del grano en sus instalaciones.
- ✓ Los centros de acopio de la Organización no requieren ser habilitadas y aseguradas como Almacenes Generales de Depósito.
- ✓ La Organización no requiere de amplios conocimientos de mercado.

Desventajas y riesgos

- Precio de grano establecido por el cliente comprador.
- Las negociaciones se congelan por establecimiento de precios poco definidos, además de estar condicionadas a probables problemas en la recepción.
- Posibilidad de rechazos de embarques por no alcanzar los parámetros de calidad mínimos requeridos y por ende incremento en costos por pago en flete y maniobras.
- Constantes pagos fuera de tiempo.

Etapa II. 2001 al 2005

Periodo caracterizado por los bajos precios de commodities agrícolas en mercado internacional. Durante este periodo ASERCA consolidó cambios en las políticas de aplicación de los subsidios a la comercialización, destacando el hecho de canalizar los apoyos directamente a los productores ya sea en la modalidad de pignoración o bien mediante el establecimiento del "Precio Objetivo". Dan inicio los programas de *Agricultura Por Contrato* y el fomento de cultivos alternativos con sustitución de importaciones.

Por parte de las Organizaciones afiliadas a la ANEC inicia un proceso de mejoramiento y construcción de la infraestructura para el almacenamiento, se consolida la habilitación de los centros de acopio como Almacenes Generales de Depósito y se obtienen líneas de crédito prendario y capital de trabajo con la banca comercial y de desarrollo. Los esquemas comerciales son los siguientes:

C) VENTAS INMEDIATAS

Características

- ✓ La Organización compra y vende en un periodo no mayor a un mes.

- ✓ Los ingresos corresponden al margen de precios que se genera al inicio y final de la cosecha y oscilaron en los 5 y 15 dólares por tonelada.
- ✓ La Organización determina el precio de pago al productor.
- ✓ El centro de acopio no necesariamente debe estar habilitado como Almacén General de Depósito ni contar con líneas de crédito prendario.
- ✓ Se requiere de una amplia cartera de clientes y la conservación de grano optima para ofertar granos de excelente calidad.
- ✓ Es necesario contar con línea de crédito para capital de trabajo a fin de garantizar el pago oportuno al productor.
- ✓ Es de suma importancia conocer el mercado a fin de monitorear los precios locales, su correlación con los nacionales e internacionales (principalmente durante cosecha) y otras estadísticas que afectan a los mismos a efecto de tomar decisiones correctas.

Desventajas y riesgos

- Los productores socios y no socios ven a la Organización como un comprador más en el mercado ya que no se les ofrece ventaja alguna en cuanto a precios.
- Se expone a los cierres de mercado y caídas bruscas de precios.
- El pago del grano contra entregas en destino y su probable retraso.

D) PIGNORACIÓN DE GRANOS CON O SIN APOYOS

Características

- ✓ Las Organizaciones cuentan con líneas de crédito prendario y para capital de trabajo suficientes para realizar el pago de precio *lleno* al productor.
- ✓ Es indispensable poseer infraestructura para el almacenamiento y conservación de granos.
- ✓ Se requiere contar con personal apropiado con conocimientos o la asesoría continua y oportuna en cuanto a comportamiento de mercados nacionales e internacionales.
- ✓ La gestión de apoyos ante ASERCA juega papel importante para cubrir los costos de la pignoración, entre los que destacan almacenamiento y conservación junto a los financieros.

- ✓ El grano se acopia en cosecha y se comercializa en los próximos 6 meses en proporciones iguales o similares.
- ✓ Los ingresos de la Organización se determinan y condicionan por el movimiento natural de los precios hacia los meses de menor oferta.

Desventajas y riesgos

- Debido a que no necesariamente se incluía en los apoyos la toma de coberturas de precios, en ocasiones se vende el grano por debajo del precio de compra establecido en cosecha sumado al hecho de que la pignoración no cubre el diferencial de precio, se incurre en pérdidas y quebrantos.
- Algunos volúmenes rechazados por ASERCA debido a la tramitología tediosa.
- La inminente exposición del producto al daño por prolongados periodos de almacenamiento.

Etapa III. 2006 al 2010

En este periodo se consolidó la participación de ASERCA mediante la *Agricultura Por Contrato* en trigo, sorgo y maíz amarillo, además del maíz blanco mediante *Compras Anticipadas* que pasaría años después a la AXC, se conceden alcances a precios al productor mediante el *Ingreso Objetivo* y en frijol se canalizan apoyos a los productores a través de los compradores en la modalidad de *Integradoras*.

E) AGRICULTURA POR CONTRATOS Y COMPRAS ANTICIPADAS.

Características

- ✓ Esquema por el cual se establece un precio al productor en referencia al precio internacional en la Bolsa de Chicago con bases determinadas por ASERCA.
- ✓ Los ingresos de la Organización provienen del cobro de una cuota de servicios al comprador y la probable aportación de una comisión por parte del productor.
- ✓ El acopio del grano se realiza en el centro de acopio de la Organización y en algunos casos en la de terceras personas o del propio comprador.
- ✓ Es necesario el conocimiento del mercado internacional a fin de realizar un seguimiento oportuno a los beneficios que proporcionan las coberturas y por ende su óptima liquidación.

- ✓ Es indispensable la habilitación del centro de acopio como Almacén General de Depósito debido a que los compradores por políticas internas de seguridad, financiamiento y administración requieren de Certificados de Depósito para realizar el pago de lo contratado.
- ✓ En el caso de que el precio del producto establecido en el contrato sea menor al precio del físico en el mercado libre, muchos de los productores implicados optan por ofertar el grano al mejor postor sin importar el compromiso contraído, lo que ocasiona incumplimientos ante el cliente y ASERCA.

F) AGRICULTURA POR CONTRATO POR CUENTE PROPIA

Características

- ✓ Requiere de un “*Contrato Mandato*” otorgado por terceros en modalidad consumidores o comercializadores a una Organización de segundo nivel “Integratoras” a fin de participar como compradores y vendedores bajo el esquema de ASERCA.
- ✓ Condicionado a poseer recursos financieros suficientes a fin de tomar coberturas tipo “PUT”, en ese entonces 50% del costo de cobertura para comercializadores.
- ✓ Son indispensables líneas de crédito para la pignoración y/o capital de trabajo a fin de garantizar pago al productor.
- ✓ El acopio del grano se realiza en el centro de acopio de la Organización.
- ✓ Es necesario el conocimiento del mercado internacional a fin de realizar un seguimiento oportuno a los beneficios que proporcionan las coberturas y por ende su óptima liquidación.
- ✓ La Organización de primer nivel es dueña absoluta del grano desde el pago en cosecha hasta su comercialización.
- ✓ Es indispensable la habilitación del centro de acopio como Almacén General de Depósito con el propósito de emitir Certificados de Depósito para su fondeo y pago oportuno al productor.
- ✓ Los ingresos de la Organización se determinan y condicionan por el movimiento natural de los precios y venta estratégica del inventario, además de los probables beneficios arrojados por coberturas PUT y/o CALL.

Desventajas y riesgos

- El riesgo en conjunto se concentra al 100% en la Organización.
- Malas decisiones de índole especulativa y/o desconocimientos de los mercados tanto en precio de físico como en liquidación de cobertura de precios en ambas modalidades (PUT Y CALL), ocasionando pérdidas monetarias en el mercado de físicos como en el de Opciones.
- Incremento en costos de almacenamiento y conservación del grano además de los de índole financiera.
- La inminente exposición del producto al daño por prolongados periodos de almacenamiento.
- Aun con compradores preestablecidos con anterioridad se expone a la demanda de los mismos según el movimiento de precios en el mercado de físicos con la probabilidad de no respetar al menos el precio piso establecido en la firma del contrato.

Etapas IV. 2011 a futuro.

Debido a los cambios económicos, políticos y sociales presentados día a día a nivel nacional e internacional será de suma importancia la participación de todas las partes implicadas en el proceso comercial desde el productor, la propia organización en papel de mediadora a la par de ASERCA y finalmente el comprador en cualquiera de sus facetas a fin de hacer frente a la volatilidad de precios en los mercados y fomentar el esquema ganar – ganar. Por lo anterior se visualizan los esquemas de “Ventas diferidas con AXC por cuenta y orden del productor” y “Servicios al productor y consumidores locales”.

G) VENTAS DIFERIDAS CON AXC POR CUENTA Y ORDEN DEL PRODUCTOR.

Características

- ✓ Es necesario mantener un buen historial comercial por parte de la Organización de segundo nivel a fin de ser elegible como comprador ante ASERCA con miras a participar en AXC por cuenta propia, o en su caso contar con un cliente preestablecido para firma de contrato.
- ✓ Condicionado a poseer recursos financieros suficientes a fin de tomar coberturas tipo “PUT” Y “CALL” con distintos niveles de aportación según la opción con base en las nuevas reglas de operación del programa de AXC a través de ASERCA.

- ✓ Son indispensables líneas de crédito para la pignoración y/o capital de trabajo a fin de garantizar pago al productor.
- ✓ El acopio del grano se realiza en el centro de acopio de la Organización por lo que es indispensable la habilitación del centro de acopio como Almacén General de Depósito con el propósito de emitir Certificados de Depósito para su fondeo y pago oportuno al productor.
- ✓ El o los riesgos se dispersan entre productor, Organización, ASERCA y comprador final.
- ✓ Los ingresos de la Organización se determinan y condicionan por diversas líneas como lo es el movimiento natural de los precios y venta estratégica del inventario, los probables beneficios arrojados por coberturas PUT y/o CALL, pago de servicios de almacenamiento por parte del comprador o en su caso el pago de alguna comisión por parte del productor.
- ✓ Es necesario el conocimiento del mercado internacional a fin de realizar un seguimiento oportuno a los beneficios que proporcionan las coberturas y por ende su óptima liquidación.
- ✓ El uso de las herramientas para administración de riesgos es de vital importancia a fin de minimizar la volatilidad de precios ya sea mediante la oportuna liquidación de coberturas, la cesión de derechos de beneficios de las mismas e incluso de las compensaciones de bases establecidas por ASERCA o en el último de los casos el pago del grano al productor en solo un porcentaje del “precio lleno” a fin de compartir riesgos.

Desventajas y riesgos

- Malas decisiones de índole especulativa y/o desconocimientos de los mercados tanto en precio de físico como en liquidación de cobertura de precios en ambas modalidades (PUT Y CALL), ocasionando pérdidas monetarias en el mercado de físicos como en el de Opciones.
- Toma de decisiones errónea por parte de directivos sin consensuar con los socios.
- La nula disposición de la mayoría de compradores finales a negociar precios que se presentan por encima del establecido en el contrato, aun con cesión de derechos de coberturas y/o compensación de bases.

- Aun cuando el propio productor mandata a la Organización para participar en AXC con su cosecha, cabe la posibilidad de no respetar el contrato y entregar a la propia competencia dejando un mal historial de la organización ante el comprador y ASERCA.

H) SERVICIOS AL PRODUCTOR Y CONSUMIDORES LOCALES.

Características

- ✓ Existe un cliente preestablecido que correrá la mayor parte de los riesgos o en su caso el productor será el responsable de los mismos.
- ✓ Los ingresos de la organización proceden del pago por concepto de servicios de almacenamiento ya sea del productor o del consumidor local y/o una comisión por el uso de líneas de financiamiento.
- ✓ El acopio del grano se realiza en el centro de acopio de la Organización por lo que es indispensable la habilitación del centro de acopio como Almacén General de Depósito con el propósito de emitir Certificados de Depósito para su fondeo y pago oportuno al productor en caso de que los consumidores locales no cuenten con fondos suficientes o instalaciones para salvaguardar el producto.

Desventajas y riesgos

- La inminente exposición del producto al daño por prolongados periodos de almacenamiento.
- Que el productor o el consumidor local abandone el esquema por la volatilidad de los precios.