



Seminario **Mercado Agrícola**

El mercado agrícola en nuestro país ha crecido considerablemente durante los últimos años.

Inicialmente con la participación de brokers y posteriormente con la exportación directa de los productores se fue detonando la necesidad:

- Hacer el campo más productivo.
- Obtener certificaciones que permitan la exportación de frutas y hortalizas a EEUU, Europa y Asia con mayor facilidad.



Características del Mercado Agrícola

A raíz de ello surgió una enorme necesidad de empaques de cartón, ya que resultaban altamente seguros gracias a sus excelentes características:

- **Resistentes tanto a la humedad ambiental como a la humedad controlado durante su transportación.**
- **Sumamente accesibles por su fácil fabricación y manejo.**
- **Atractivos para la presentación del producto con un diseño al gusto del cliente.**



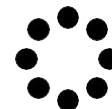
Tecnologías utilizadas

El mercado que anteriormente era totalmente dependiente de las condiciones climatológicas, **ahora es más eficiente y con ciclos de producción más largos gracias a la tecnología desarrollada en invernaderos.**



Además busca que sus proveedores de empaques estén cada vez más comprometidos con el servicio que brindan:

- Inventarios de seguridad
- Máquinas armadoras
- Diseños estructurales eficientes
- Papeles RH
- Michelman
- Goma impermeable
- Parafinas



Problemáticas de este segmento

El empaque debe ser diseñado a medida para cada necesidad de conservación y traslado.

Por lo que una variación en esta ecuación puede ocasionar importantes pérdidas monetarias a toda la cadena de producción y comercialización.

Algunos ejemplos de ello son:

- ✗ Errores en las dimensiones.
- ✗ No considerar papeles resistentes a la humedad (RH, Parafina, Michelman).
- ✗ No considerar la resistencia adecuada.
- ✗ Fallas en el diseño estructural



Lo que tiene como consecuencia:



Pérdidas monetarias del cliente por tratarse de productos perecederos



Pérdidas en la empresa por ser material irrecuperable la mayoría de las ocasiones



Cargos por producto dañado durante su transportación o en su destino final



Mala imagen de la empresa ante el emparador, comercializador y cliente final



Las moratorias en la entrega a tiempo en este mercado se perciben más debido a la naturaleza perecedera de los productos

Una importante característica a tener en cuenta durante las operaciones con clientes agrícolas **es el otorgamiento de créditos y su riesgo de recuperación.**

Los inventarios sobretodo al final de las temporadas son muy importantes, ya que al quedar remanentes sin ser utilizados por el cliente, ocasionan que el flujo de dinero se detenga y queden saldos pendientes por cubrir.



Recomendaciones PCM

Es vital que tu proveedor te **escuche** para conocer tus necesidades, te **asesore** correctamente y te **brinde** la mejor opción de acuerdo a tu **experiencia**.

ASPECTOS TÉCNICOS

- Destino del producto
- Tipo de transporte
- Temperatura de traslado/preenfriado
- Almacenaje de las cajas
- Forma de empaçar
- Forma de estibar

ASPECTOS COMERCIALES

- Considerar el tipo de servicio que brinda tu proveedor (stock de seguridad, maquinaria armadora, apoyo IMEX, ETC)
- Monto y plazo de crédito que necesitas
- Tiempos de entrega cortos (lead time)
- Asesoría en el diseño gráfico de la presentación de su producto



¡GRACIAS!