

## ***Preliminar de la fina: ¿En donde hicieron la diferencia los productores esta campaña?***

Como ya hemos dicho en Grupo Cencerro, en el campo todo el tiempo hay que estar tomando decisiones y es por eso que estar fino con los números es clave para tener mayor rentabilidad en cada una de las unidades de negocio.

“Hacé gestión y ganale a la coyuntura”, es la frase que venimos repitiendo hace un tiempo. Y no lo hacemos en vano, lo hacemos con el objetivo de concientizar a los productores sobre la importancia que tiene prestar atención a la gestión económica financiera en las empresas y con esto poder obtener mejores resultados.

Para estas fechas estamos trabajando junto a nuestros clientes de zonas como el sudoeste y sudeste bonaerense todo lo que tiene que ver con el preliminar de la fina. Para esta campaña, hay productores que ya están haciendo la diferencia por el simple hecho de hacer gestión y aprovechar sus beneficios. ***¡A continuación te los contamos!***

Teniendo ya los números finos con cada uno de nuestros clientes en sus respectivas empresas, con aquellos que apostaron por la campaña fina este año estamos evaluando los presupuestos que confeccionamos juntos allá por febrero/marzo con el objetivo de ir viendo los márgenes brutos y qué variaciones han sufrido los mismos.

Las primeras proyecciones estimaban resultados muy escuetos para las empresas, lo que generó que desde lo administrativo se pusiera mucho foco en el análisis de datos para buscar una solución a esto.

Fue así como se comenzó a contemplar la importante baja que se preveía venir en lo que respecta al costo de los fertilizantes. Desde Grupo Cencerro recomendamos a los productores no adquirir los insumos en febrero y aguardar un tiempo por mejores precios, jugada que les facilitaría ahorrarse un 20% a comparación de lo proyectado en febrero.

Por ejemplo, una tonelada de urea en el mes de febrero se encontraba en un valor de 760 USD/TN, valor que se modificó para el mes de mayo bajando a 555 USD/TN. En el caso de un productor que precisó 150 Kgs/Ha de urea y no compró anticipadamente, el costo del fertilizante por HA pasó de ser de 114 USD a 83,25 USD.

De la misma manera sucedió con el DAP, que bajó de USD/Tn 960 a 890, generando un ahorro de más de USD/Ha 5.



***Con análisis de datos y buenas decisiones, los productores que compraron en mayo mejoraron sus márgenes sin hacer nada desde lo productivo.***

Con los análisis correctamente realizados, los productores tuvieron sobre la mesa la posibilidad de decidir con claridad. Aquellos que se volcaron a comprar los insumos en febrero de manera anticipada se privaron de acceder a ese ahorro.

Entonces es así como una vez más la gestión económica financiera le da a los productores la posibilidad de tener un negocio más rentable produciendo con más certezas y menos incertidumbre. *Una vez más, aquel que hizo gestión hizo la diferencia.*