DESARROLLO DE SISTEMAS DE MERCADO – SERIE PARA APRENDER TACTICAS DE FACILITACION

Serie sobre los Mecanismos de Financiación:

CONTROL DEL COMPRADOR

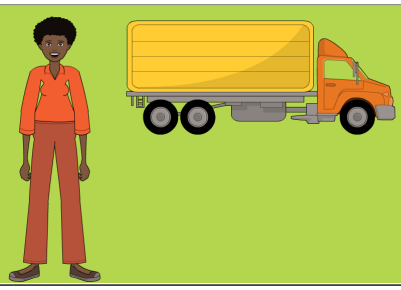
como estrategia financiera

Diseñado por EcoVentures International 2016

Exploremos un mecanismo financiero para mejorar la productividad de los agricultores que sea particularmente aplicable a través de muchos países y sistemas de mercado:

Control del comprador

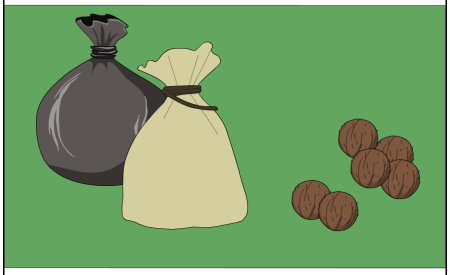
Reto del comprador: los compradores grandes a menudo necesitan asegurar los suministros y asegurarse de que recibirán un nivel mínimo de calidad y cantidad, o una variedad específica.



Puede que el comprador, por ejemplo, tenga un contrato con un mercado final único que podría pagar un precio más caro si se cumplen con ciertos requisitos de calidad y volumen.

Los compradores tienden a tener dificultades para cumplir con la necesidades de cantidad y calidad del mercado abierto.

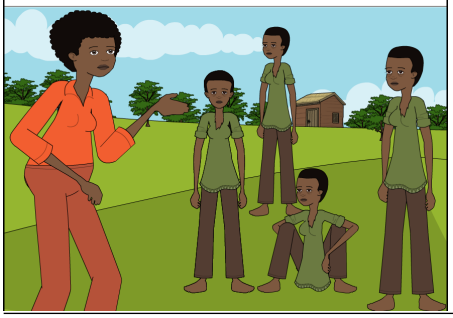
¿Pero... que tal si los compradores proveen semillas u otros insumos específicos a los agricultores?



... Entonces ellos pueden reducir el riesgo de no poder cumplir con la calidad.

Así que... el comprador consigue semillas de calidad y una mezcla de fertilizante que es importante para lograr la calidad.

El comprador se reúne con comunidades agrícolas (con las que ya han establecido acuerdos) para explicarles la nueva oportunidad.



Primeramente, demos un vistazo a cómo el comprador pudiera explicar el concepto a los agricultores si ellos usan una versión de la selección del comprador basada en crédito:

Sistema de selección del comprador basado en crédito

El comprador discute el proceso de proveer insumos a crédito en el que el agricultor paga la deuda mediante su cosecha.

El comprador y el agricultor acuerdan los términos, incluyendo el costo de los insumos y el proceso de compra de la cosecha.

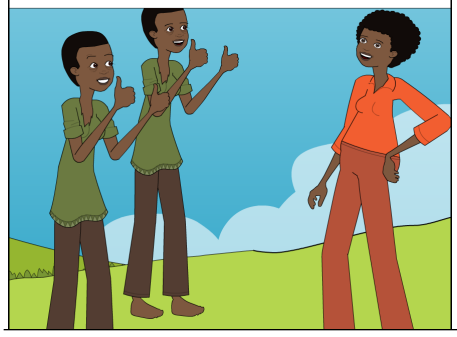
El comprador provee los insumos a los agricultores que tienen ya un contrato o que están de acuerdo con el esquema o han demostrado su compromiso.

Los agricultores usan los insumos, cultivan sus cosechas, y entregan los cultivos al comprador.

El comprador evalúa y pesa la cosecha / los productos...

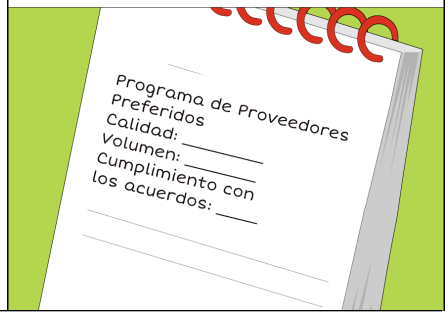
... y se queda con parte de las ganancias para pagar el crédito, y le entrega el sobrante al agricultor.

Los agricultores pudieran estar de acuerdo con un esquema de garantía de la comunidad para que el comprador confíe en que ellos le repagarán con la cosecha.



O... el comprador pudiera usar un sistema de administración agrícola.

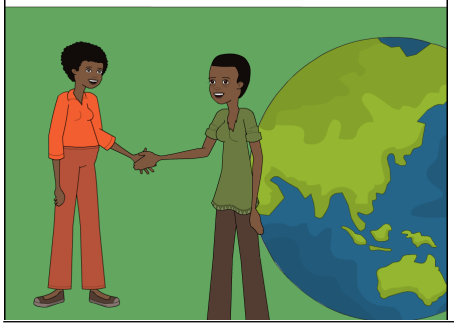
Los compradores además pueden establecer criterios para seleccionar a los agricultores de alto desempeño para inversiones adicionales / apoyo.



Los compradores pueden asegurar los suministros y asegurar la cualidad / variedad requerida.

Los agricultores pueden minimizar el riesgo de tener dinero en efectivo (ya que el acuerdo es uno de intercambio) y tener acceso más fácil a insumos de calidad.

Para los sistemas de mercado, esto puede crear una base de confianza y minimizar los riesgos de mercado tanto para el comprador como el agricultor.

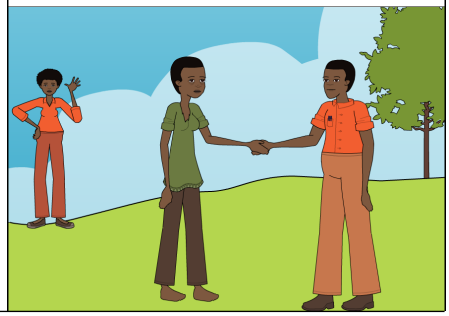


Para que sea efectivo, las relaciones comprador-agricultor deben ser sólidas, con compradores que inviertan en crear relaciones con los proveedores de su agricultor.

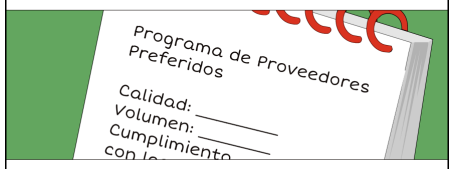
Este tipo de mecanismo puede concentrar los riesgos en un actor del mercado (el comprador), haciendo el sistema en general más frágil.

Este tipo de mecanismo tiende a trabajar solamente cuando el canal está herméticamente cerrado, y hay opciones limitadas para que los agricultores cultiven otras cosechas.

Si los agricultores tienen acceso a otros compradores o pueden cambiar a otras cosechas fácilmente estos mecanismos tienen a ser altamente peligrosos.



Para responder a estos riesgos, debe haber una base de confianza entre el comprador y los agricultores ...

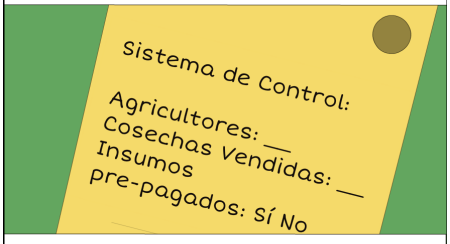


... y los compradores tienen que instituir prácticas de administración que limiten su exposición a agricultores que no puedan funcionar con eficacia, o no se comprometerán y cumplirán con los acuerdos.

El comprador establece un mecanismo de pago previo que incluye un descuento para todos los agricultores que paguen por sus insumos a través del comprador.

El comprador ofrece a los proveedores de sus agricultores la opción de participar en un proceso continuo de control del comprador...

...por cada temporada que se aproxime los agricultores participantes venden sus cosechas al comprador ...



... el comprador usa una parte de sus ganancias de la cosecha para comprar por adelantado insumos a descuento para la siguiente temporada...

Una versión no basada en crédito puede reducir los costos al limitar la necesidad de crédito.

¡Los ahorros por el bajo costo se deberían pasar a los agricultores!

Al alejarse del crédito, el comprador reduce sustancialmente el riesgo, así como reduce el riesgo a través del sistema completo de mercado.

El comprador debería pasar al agricultor parte de los beneficios de esta reducción del riesgo mediante descuentos adicionales.

Hay mejor administración del flujo de efectivo al nivel del comprador y del agricultor.

Sí!

La reducción de la presión en la relación entre comprador y agricultor debe significar un esquema más robusto de comprador / agricultor.

¿Cuáles son los riesgos que involucra un sistema de control del comprador que no involucre crédito?

Oh, esto es arriesgado

El riesgo primordial es el nivel de confianza entre el agricultor y el comprador. Estos mecanismos requieren confianza para que sean viables.

El mal uso o mala administración del flujo de fondos por parte del comprador pudiera crear grandes disputas y aumentar los niveles de desconfianza a través del sistema.

¡Grrrr!

La administración del inventario por parte del comprador pudiera alterarse una vez ella comience la pre-venta de los insumos, lo que a su vez puede aumentar los niveles de desconfianza.

La aplicación inefectiva, inapropiada o incorrecta de los insumos que no generen una ganancia al agricultor...

... probablemente crearán disputas aumentando la fragilidad de la relación del comprador con el agricultor.

¡Por lo tanto la diferencia principal entre los dos enfoques es que...

Ajá!

... uno implica que el comprador descuenta el costo de los insumos de las ventas de la cosecha de los agricultores DESPUÉS de que han usado los insumos (por ejemplo en crédito)...

...mientras que el otro implica el descuento del coste ANTES de que los usen (pagan por adelantado)!

Sí!

Hay un potencial enorme para ayudar a los compradores a establecer un sistema de control del comprador en muchos sectores diferentes.

¿Podría esto funcionar en sus contextos?