03.04.2019

**Anote, una nueva forma de vender los granos**

*La plataforma online permite a los usuarios acceder a todo un universo de compradores y vendedores de granos al instante. Además, potencia las posibilidades de concretar negocios con menores costos.*

El agro y las tecnologías digitales ya son una dupla consolidada. Hoy los productores no sólo pueden llevar su administración en forma online sino también monitorear el clima, las malezas y las enfermedades, recopilar datos productivos, tomar decisiones de nutrición de suelos, comprar y vender hacienda, maquinaria, insumos y claro está, también granos.

Para eso Germán Cuesta diseñó Anote (www.anote.com.ar), una plataforma online que permite la comercialización de granos en forma directa conectando a toda la oferta (productores) y la demanda (exportadores, aceiteras, molinos, acopios, feed lots) en un solo lugar. Con esta herramienta se publican ofertas de compra y venta, se coordinan y cierran negocios.

Cuesta es el CEO y fundador de Anote. Tiene una trayectoria de 12 años como corredor de granos y es en base a su experiencia que diseñó esta herramienta. “Anote le amplía el mercado a compradores y vendedores y de esta forma multiplica las posibilidades de cerrar negocios convenientes entre actores de cualquier parte del país”, explica.

“Cuando el productor decide vender el grano lo primero que hace es llamar al acopio de su zona o al corredor, que a su vez llaman a los exportadores, quienes en definitiva compran el grano. Con este mecanismo, el productor cuenta con opciones limitadas porque no llega a todos los compradores que podrían estar interesados en su mercadería. La gran ventaja de Anote es que ni bien el productor publica su oferta de venta, al segundo es vista por todos los potenciales compradores del país registrados en la plataforma. Del mismo modo, el comprador ve todas las ofertas disponibles del día pudiendo filtrarlas por tipo de grano, puerto y período de entrega. Puede seleccionar más de una opción y negociar a través del chat las condiciones del acuerdo, quedando registrado todo lo pactado. De esta manera el proceso se vuelve más rápido, eficiente y transparente, reduciendo gastos de comercialización”, detalla Cuesta.

La plataforma también genera información, ya que los compradores pueden publicar sus precios del día y sus necesidades de compra, en tanto los vendedores reciben esa información vía mail. “Muchas veces un exportador, porque se le está yendo el barco, tiene una urgencia y la publica de manera instantánea. Antes el vendedor no se enteraba de ese dato tan rápido”, ejemplifica.

Para registrarse en Anote los vendedores deben estar inscriptos en SISA y los compradores en RUCA, además pueden registrarse como vendedores y compradores simultáneamente. Previo al alta, el equipo de Anote hace un chequeo de los datos de modo de darle validez a los usuarios. A su vez, cada usuario es rankeado por el sistema de acuerdo al comportamiento que tiene dentro de la plataforma y la cantidad de negocios cerrados.

Anote funciona desde el 1 de noviembre de 2018 pero la idea surgió a fines de 2017. “Nosotros fuimos corredores de cereales durante 12 años, conocemos el negocio y vimos que hay mucho por mejorar. El tradicional uso del teléfono como herramienta de contacto es ineficiente desde el punto de vista del tiempo que se le destina y el limitado universo de contactos a los que se puede acceder”, relata Cuesta. En contraposición, la plataforma se puede usar desde la PC o el celular, bajando la aplicación. Los usuarios publican su oferta y esperan la recepción de los mensajes. Las ofertas de venta duran 24 horas y vencido ese plazo se pueden volver a publicar. Registrarse y publicar es gratis, Anote sólo cobra una comisión del 0,05% al vendedor y del 0,05% al comprador, que se abona a través de Mercado Pago una vez cerrado el negocio.

En su desempeño como corredor de cereales, Cuesta sostiene que para cerrar un negocio pasaba horas hablando con el cliente y los diferentes exportadores para ver cuál era el mejor precio y el resto de las condiciones como la calidad y el período de entrega. “Era mucho tiempo dedicado a hablar con seis o siete exportadores por un negocio que tal vez ni siquiera cerraba", relata y comparte que el nombre de la plataforma está inspirado en la jerga del comercio de granos donde los negocios se cierran al grito de ¡anote!

Según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), en 2018, el comercio electrónico en el país creció un 47% respecto al año anterior y registró una facturación de $229.760 millones de pesos. Cuesta espera tener 1.000 usuarios registrados hacia fin de año y que pasen por la plataforma unas 100.000 toneladas. Hoy, por vender sus granos, los productores pagan comisiones del 1% en promedio. El CEO de Anote estima que se comercializan a través de intermediarios unas 80 millones de toneladas de granos, lo que representa unos 152 millones de dólares solamente en comisiones.

En 2018, Anote fue finalista del Premio LA NACION-Banco Galicia a la Excelencia Agropecuaria en la categoría “Mejor Empresa de Servicios para la Producción”.