



CENTRO DE
EXPORTADORES
DE CEREALES

Buenos Aires, 19 de Enero de 2011
Nota N° 2513/11

Al Señor Presidente de
Confederaciones Rurales Argentinas
Dn. **MARIO LLAMBIAS**
S _____ / _____ D

Ref: **Comercializacion de Trigo**

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a Uds. con relación a las “Reflexiones” publicadas en el sitio de internet <http://www.cra.org.ar> , bajo el título “Porque el campo deja de comercializar”, en el que se emiten una serie de opiniones relacionadas con las empresas adheridas al Centro de Exportadores de Cereales, que a nuestro entender son inexactas.

Sobre el particular quisiéramos hacer hincapié en las siguientes;

- a) Es falso que los molineros junto con los exportadores organicen los precios a pagar para comprar el trigo a los productores. El precio que los exportadores pagan por sus compras de trigo es el denominado FAS teórico que publica diariamente el Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- b) Se menciona que “hace 4 años existían 40 firmas que exportaban trigo desde la Argentina. En la actualidad no son más de 10 y de estas, las siete principales tienen el 90% de los negocios.” La realidad indica que en el año 2010 la cantidad de exportadores que solicitaron ROEs para exportar trigo fueron 66 (para la cosecha 2010/11 ese total alcanza los 90 exportadores). En 2006 las cinco primeras empresas exportaron el 69% del total, porcentaje que en 2010 se redujo al 66%. Estos datos desmienten la idea de la existencia de una “notable concentración” en la exportación de trigo.



CENTRO DE
EXPORTADORES
DE CEREALES

- c) Se menciona también en el comunicado que “los exportadores compran por debajo de los precios de paridad del mercado y cuando el gobierno abre nuevos cupos parciales de exportación colocan ese trigo en el mercado internacional, a precios muy superiores a los que pagaron a los productores, quedándose con ganancias que no les corresponden.” Como expresáramos en nuestro comunicado del 20/12/10, en la medida que la exportación no pueda obtener ROEs, no puede comprar más trigo en el mercado interno porque ignora si lo podrá exportar o cuando y en que volumen y en ese caso cual será el derecho de exportación que debe pagar.
- d) Como consecuencia del equívoco razonamiento mencionado en el punto anterior, supone con gran exageración una ganancia por tonelada exportada de 30 a 60 dólares por tonelada, lo cual esta desmentido por la presencia de los exportadores en el mercado a precio fas teórico, de lo cual dan cuenta los medios en sus informes sobre cotizaciones.
- e) Coincidimos en que el mejor sistema de comercialización, tanto para trigo como para cualquier grano, es la activa competencia entre todos los sectores, tal como rigió durante muchos años sin que faltara trigo para cubrir el abastecimiento interno.
- f) Considerando la evolución de la comercialización, hemos señalado en varias oportunidades que **hay un exceso de oferta sobre la demanda de la industria molinera y la exportación de granos**, situación esta que se traduce en que la dificultad de los vendedores (productores, acopiadores, etc.) no está en el precio sino que no encuentran suficientes compradores para colocar su producción.

Reiteramos lo expresado a Ud. y otros dirigentes del sector que la más amplia competencia entre todos los operadores del mercado, son la mejor garantía para que el productor obtenga el mejor precio por sus



CENTRO DE
EXPORTADORES
DE CEREALES

granos, tal como se verifica desde hace varios meses en el sobreprecio que se ha venido abonando por la soja desde el comienzo de la campaña en curso.

Sin otro particular, aprovechamos la oportunidad para saludarle muy atentamente.



Lic. Alberto Rodríguez
Presidente