



Situación de la Exportación de Granos, Aceites y Harinas Oleaginosas

Principal actividad exportadora está desarticulada (Resolución 543).

- La operación disponible está trabada e ineficiente
- No se puede operar (exportar) a futuro.
- Total inestabilidad del Sistema de exportación
- Las reliquidaciones que está efectuando la ONCCA (Res1487/Res1898) son inconsistente y no se ajustan a la Ley (26351) que intentan aplicar
- La Nota Externa 47 de la Dirección General de Aduanas modifica la ley 21453 y la 26351

Consecuencias:

- No se puede cerrar el tratamiento impositivo de ninguna operación mas allá de 45 días , generando:
- Incertidumbre, impacta en el precio de los granos en el mercado interno.
- Compradores del exterior castigan el precio del origen argentino.
- Caída en el ingreso de divisas y reducción de la recaudación de derechos de exportación.

Porque existen los mercados de futuros en el mercado mundial de productos agricolas

Productor	Necesita determinar que va a sembrar / Necesita cerrar la ecuacion economica entre sus costos y lo que percibirá al momento de la cosecha	Necesita antes de la siembra un precio cierto para el momento de la cosecha. Ej. en julio tiene que decidir si va a sembrar trigo/soja, soja o maiz. Para lo cual necesita precio cierto de trigo (diciembre) maiz (marzo) y soja (mayo)	Va a comprar insumos al momento de decidir la siembra con pago a cosecha, esos insumos se relacionan con el precio futuro de los granos, sea a traves de una entidad bancaria o directo con un proveedor de insumos	El productor puede cerrar su ciclo economico completo (siembra,cosecha, entrega)
Comprador del exterior (molinos harineros, fabricas de aceites, alimentos balanceados, etc)	Programar el abastecimiento de la materia prima para armar su logistica industrial y de ventas. Por su ubicación geografica necesita una antelacion de entre 2 meses y un año o mas para programar programa de produccion y ventas	Compara competitividad (precio, calidad, previsibilidad y seguridad de entrega) entre paises proveedores a futuro. Arma su propia logistica de fletes y almacenaje y descarga en puertos de destino, con mucha antelacion a la llegada de la mercaderia	Practica habitual del mercado cerrar un programa de abastecimiento anual, entre el comprador del exterior y el exportador.	El comprador puede cerrar su ciclo economico completo (compra, logistica y venta)
Exportador (tanto de granos como de productos industrializados)	Es el eslabon entre la produccion domestica y el comprador del exterior. Solo compra cuando el productor vende y solo puede vender cuando el comprador del exterior demanda	Necesita un mercado de precios de futuro cierto como herramienta para cumplir su funcion	El exportador/industrial necesita planificar su abastecimiento de materia prima (compra, almacenaje, acondicionamiento, transporte) industrializacion y embarque	El exportador puede cerrar su ciclo economico completo (compra, venta y logistica)
Proveedores de Insumos (fertilizantes, semillas, maquinaria agricola, etc)	Necesita planificar produccion o importacion en base a la demanda de los productores	Es usual en el mercado pactar el precio del insumo, en base al precio de los granos a futuro y que se efectiviza con la entrega del grano a cosecha	Para ello el proveedor de insumo recibira granos a cosecha vendiendo granos en un mercado de futuro	Asi el proveedor de insumos puede cerrar su ciclo economico completo (compra insumos, produccion y venta)
Transporte (camiones, trenes, barcazas y barcos)	Los actores antes mencionados, deben realizar contrataciones de logistica y transporte a largo plazo			Los actores puede crear un sistema eficiente que redunde en menores costos

Porque hoy no existe mercado de futuros en Argentina

Al cambiar el sistema de registro a autorizacion, pierde automaticidad	Se desconoce cuando se aprobará una venta al exterior	El comprador del exterior no esta dispuesto a cerrar un contrato de compra que no sabe si va a ser aprobada o no. Opta por otro origen o castiga fuertemente el precio por la falta de seguridad	Se corre el riesgo de que el comprador haga caer la operación por no poderla confirmar y recibir a posteriori un ROE autorizado total o parcial que no se podrá cumplir, lo que implicara el pago de una multa
Establece un plazo maximo de 45 dias entre la aprobacion y el permiso de embarque	Impide la operatoria normal para plazos mayores de 45 días, convirtiendo el mercado argentino en un mercado disponible, lo cual afecta los precios (concentracion de ventas deprime el mercado)		Los operadores de flete maritimo castigan el flete desde Argentina al resto del mundo por su no previsibilidad
Pide encaje para productos	Obliga a vender solo despues de tener la mercadería física. No se puede comercializar la proxima cosecha	Crea costos innecesarios de almacenamiento y transporte y genera incertidumbre la disposicion de esos encajes	Inmoviliza capital de trabajo con sus consiguientes costos financiero

Problemas del mercado disponible

Demoras en el otorgamiento del ROE	Vapores en puerto que no pueden completar su carga (pequeños tonelajes requeridos a ultimo momento para completamiento del buque)	Costos operativos: 70.000 U\$S por dia de espera por buque, hasta el otorgamiento del ROE, o en su defecto 100 U\$S por tonelada no cargada
Plazos de prorrogas insuficientes por atrasos de embarques	No contemplan las modalidades de los embarques establecidos en los contratos internacionales (FOSFA, GAFTA, NAEGA) que rigen el mercado internacional	La norma argentina es 30 dias mas 15 dias y los contratos internacionales son 30 dias mas 30 dias
Establecimiento de cupos de venta a determinados destinos	Achica el espectro de los mercados a los que acceder, afectando el precio	

Conclusion

Durante los ultimos años el sistema utilizado era altamente eficiente para toda la cadena. Daba previsibilidad y seguridad y el mercado internacional lo reconocia	Perdiendo estas condiciones Argentina se transforma en un mercado de descuento en detrimento de todos, incluyendo menores ingresos fiscales	Conquistar mercados externos implica esfuerzos de muchos años y se pierden muy rápidamente. Hay compradores habituales de Argentina que están estableciendo acuerdos estratégicos con otros países proveedores	Constituir un grupo de trabajo público y privado para elaborar propuestas
--	---	--	---

Lic. Alberto Rodriguez
Director Ejecutivo
CIARA -CEC
TE: (54-11) 4311-4477
<http://www.ciara.com.ar>