



## **CENTRO DE ACOPIADORES DE CEREALES**

BUENOS AIRES, 30 de enero de 2003.

Señor Presidente:

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted para llevar a su conocimiento que TERBASA (Terminal Buenos Aires S.A.), ha hecho llegar a esta entidad el PLAN DE GESTIÓN COMERCIAL COSECHA 02/03.

Ahora bien, como en virtud de la información que se suministra surgen ofrecimientos de operación que pueden resultar de interés para firmas acopiadoras de granos, se adjunta un ejemplar del citado plan para su conocimiento y difusión que estime conveniente.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para saludar a Ud. muy atte.

NELSO PRINA  
ASESOR DE TRANSPORTE

Buenos Aires, 16 de Diciembre de 2002

SEÑOR

**04 DE FEBRERO DE 2003 – CIRCULAR N° 308 - Amarillo**  
La presente circular se encuentra en la pagina Web [www.acopiadorescba.com](http://www.acopiadorescba.com)

Presidente Centro de Acopiadores de Cereales  
Sr. Abel Luciano Campoamor  
Bouchard 123

Ref. Plan de Gestión Comercial cosecha 2002 12003

De nuestra mayor consideración:

Por medio de la presente nos dirigimos a Uds. con el fin de adjuntarles el plan de gestión comercial para la nueva cosecha de Terminal Buenos Aires.

Como Uds. notarán, en esta oportunidad estamos extendiendo nuestros servicios tanto a acopiadores como productores. Agradeciendo de antemano den Uds. la más amplia difusión posible y esperando poder brindar nuestros servicios a vuestros asociados, los saludamos a Uds. con nuestra más distinguida consideración.

TERMINAL BUENOS AIRES S.A.  
ING. GABRIEL VON STREMYR  
APODERADO

Buenos Aires, 27 de Noviembre de 2002

Ref. : PLAN DE GESTION COMERCIAL COSECHA 02/03

**04 DE FEBRERO DE 2003 – CIRCULAR N° 308 - Amarillo**  
**La presente circular se encuentra en la pagina Web [www.acopiadorescba.com](http://www.acopiadorescba.com)**

Se desarrolla a continuación un borrador del plan de referencia para su evaluación modificación o aprobación, a saber:

a. Objeto Establecer un marco general comercial - operativo para la operación de la cosecha 2002/2003 para el periodo 1 de Diciembre del 2002 al 30 de Noviembre del 2003.

b. Marco general

A continuación se presenta un cuadro con las producciones de trigo totales del país, de la provincia de Buenos Aires y lo operado en Terbasas en los últimos cinco años

el total

| Año       | Producción Total País(*) | Producción Pcia. BsAs. (*) | Operación Terbasas |
|-----------|--------------------------|----------------------------|--------------------|
|           | (ton)                    | (ton)                      | (ton)              |
| 2001/2002 | 15.291.660               | 8.654.680                  | 8.840              |
| 2000/2001 | 15.959.352               | 9.853.172                  | 108.458            |
| 1999/2000 | 15.302.560               | 8.751.000                  | 193.234            |
| 1998/1999 | 12.443.000               | 7.517.600                  | 56.912             |
| 1997/1998 | 14.800.230               | 10.663.930                 | 160.335            |

(\*) Fuente SAGPyA

Cantidad : se puede observar en el cuadro que no existe una alta correlación entre los volúmenes producidos (incluso en los del área de influencia ) y el volumen operado de este cereal por la terminal. El factor más determinante esta dado por la presencia de la molinería en el área de influencia de la terminal y su comportamiento en el mercado. Con respecto a esto último, se observa que en ciertos meses del año esta industria paga un precios superiores entre 2- 3 us\$/ton respecto al costo de compra del mismo producto en otros puertos alternativos para la exportación obedeciendo a intereses particulares (oferta y demanda, calidad, etc).

Calidad : como regla general beneficia a los puertos del sur (especialmente Necochea), pero puede variar año a año en las diferentes áreas producto por ejemplo de las diferencias climatológicas a que fueron sometidas los cultivos.

Mercados : una ventaja competitiva del Terbasas es la presencia del Mercado a Término, por lo tanto su normal funcionamiento es de vital importancia.

c. Política Comercial para Acopiadores y grandes productores

En virtud de lo expuesto anteriormente se buscara ofrecer condiciones económicas y operativas que de presentarse condiciones de mercado favorables en la zona de influencia del puerto, nos permitan captar un tonelaje del orden de las 100.000 ton.

c.1. Clientes objeto: el presente plan esta dirigidos productores y grandes acopiadores.

c.2. Modalidad de operación: se ofrecerán al menos dos alternativas a) sin rotación minima garantizada coordinando espacios y descarga con la terminal b) con rotación mínima, con espacio fijo y descarga asociada.

En virtud que las instalaciones durante el período en estudio no presentan históricamente congestiones, se prevé una adecuada disponibilidad de espacio y descarga para ambas alternativas. El horario de operación será de Lunes a Viernes de 7 - 19 hs y Sábados de 7 -13hs. La habilitación de horarios extraordinarios se programará en función de la demanda operativa.

Con respecto al tipo de almacenaje se ofrecerá trabajar en sistema especial beneficiando al cliente al tener identificada la calidad de la mercadería pudiendo asimismo segregar en diferentes calidades. A su vez permite a estos almacenarla por períodos superiores a los 20 días sin incurrir en costos adicionales de transile o manipuleo (periodo máximo en perdida de identidad).

El cliente podrá optar por la exportación de la mercadería o la recarga para consumo interno.

c.3. Precio:

Se apuntó a fijar un precio competitivo respecto a los puertos de up-river (actualmente entre 2 - 2.50 US\$Itón mismos cargos ofertados por Terbasas) y sensiblemente inferior a los puertos del Sur (aprox. 3.30 - 3.70 US\$Itón idem) con el beneficio adicional para el cliente de la fluidez de descarga y pronto despacho de barcos en Terbasas por la inexistencia de congestión de muelle.

El precio a ofertar para la alternativa a) que no incluye compromiso alguno por el cliente será de US\$ 2.25 por tonelada para las primeras 50.000 ton de cada cliente y de US\$ 2.00 para tonelajes superiores. La mencionada tarifa incluye elevación / almacenaje especial sin cargo y estiba abordó debiéndosele adicionar en ambos casos 0.36 US\$/ton de servicio a las cargas (AGP). Una vez vencido el período bajo promoción (28 FEB 03) el costo de almacenaje será de 0.06 US\$/ton/día.

Con respecto a la alternativa b) la tarifa será el resultado de la combinación de espacio comprometido versus rotación asociada, partiendo de US\$ 2.25 por tonelada para las dos primeras rotaciones y bonificando 10% por rotaciones adicionales a partir de la tercera dentro del período 1 de Diciembre - 28 de Febrero.

d. Política Comercial para exportadores

El esquema es el mismo que el anterior, con las siguientes particularidades:

d.1. Periodo : se hará extensivo, a menos que se produzcan cambios macroeconómicos que nos obliguen a algún replanteo, hasta el 30 de Noviembre del 2003, para cualquiera de los productos que se puedan comercializar.

d.2. Precio : para aquellos exportadores que soliciten espacio garantizado se acordará sobre la base de un sistema de bonificaciones y penalidades, las consecuencias de mayores rotaciones y el no uso del espacio requerido.

Asimismo, por operaciones spot y respecto al espacio comprometido, Terbasas se reservará la opción de reasignación en caso de no ser utilizado dicho espacio.