



# editorial

Este editorial estaba originalmente destinado a desarrollar la propuesta institucional en materia de diferenciación de nuestro arroz a partir de una calidad ambiental reconocida. Nuestro acceso a los mercados más exigentes, estar libre de transgénicos, el Proyecto de Monitoreo Ambiental (Udelar, INIA, LATU, MGAP), los Centros de Acopio de envases, etc., son producto de una política sectorial, una estrategia del sector integrado hacia la búsqueda de un posicionamiento comercial de privilegio.

El objetivo: la certificación de una calidad ambiental en el proceso de producción del arroz uruguayo. El instrumento comercial: el sello "Arroz uruguayo, amigable con el ambiente" es una forma inteligente de agregar valor y hacer sustentable nuestra producción. Sin duda alguna, es **otro producto posible en el marco de un sector integrado**.

En este contexto general, la venta de Saman genera mucha preocupación entre nuestros productores, incluso en aquellos que comercializan con otras industrias e independientes. La trayectoria de la familia Ferrés en el sector es por todos conocida y muy elogiada. Este antecedente y la magnitud de la empresa la definen como un actor determinante en términos cuantitativos y cualitativos. El sector integrado se consolidó sobre un eje principal: el sistema de convenio de fijación de precios. Sus efectos llegan incluso a aquellos que no participan directamente en él.

La integración desde la investigación, el consorcio de semilleristas, el programa de certificación de semillas, una política sectorial acordada, la lucha contra los subsidios, la estrategia de variedades no transgénicas, la negociación internacional, el monitoreo del medio ambiente, los FFRAA 1 y FFRAA 2, el sistema financiero, la Comisión Sectorial del Arroz y la devolución de impuestos, etc. Todos estos han significado ejemplos positivos de la cadena arrocera para el resto del país y de la región, y así han sido destacados por todos los actores políticos y sociales.

La piedra angular, el cimiento, ha sido **el sistema de fijación de precios**, con su transparencia y con su solidaridad., determinando que en el Uruguay haya un solo precio, independientemente de la fortaleza o debilidad del productor, de su dependencia o independencia financiera, de su solvencia o de su tamaño. Es la existencia de un ámbito de negociación donde el arrocero no negocia aislado y hace que el productor arrocero no esté solo.

La industria se ha beneficiado con la seguridad de abastecimiento, la uniformidad del producto y el funcionamiento a pleno de su capacidad instalada.

Decimos con orgullo que las fortalezas del sector arrocero uruguayo son producto de generaciones que han creído y practicado una lógica de **"ganar-ganar"**, actuando en función de una visión en el largo plazo, buscando los equilibrios y acercándose a un sistema justo, donde cada uno recupere lo que le corresponde por lo que aportó y arriesgó, sin hacer valer la fortaleza económica, la concentración de poder o el oportunismo comercial.

Por cierto que es un sistema perfectible, pero todos conocemos la alternativa. Basta mirar el sistema de comercialización de Brasil. A pesar de tener un mercado interno cautivo, con precios coyunturalmente más altos que los nuestros, enfrentan un problema de endeudamiento crónico y un sistema de producción quebrado a pesar de las múltiples ayudas financieras y refinanciaciones oficiales. Hemos denunciado desde estas páginas que la causa de la quiebra de nuestros colegas ha sido el sistema de formación de precios en Brasil. Hemos cuantificado el exagerado margen de la industria brasileña (Revista N° 40)

Ojalá la preocupación de nuestros productores fortalezca aun más esta formidable herramienta que es la ACA, pero también la conciencia de quienes permanecen y la inteligencia de quienes compran. Que todo ello permita valorar en todos sus términos las ventajas de un sistema que ha sido exitoso.

Ing. Agr. Tabaré Aguerre