

# COMPARACION de la DISTRIBUCION del INGRESO ENTRE la CADENA ARROCERA de RIO GRANDE del SUR y el SISTEMA INTEGRADO URUGUAYO

Nuevamente encaramos este estudio a los efectos de conocer cómo se reparten los ingresos generados por las ventas de arroz y subproductos entre los integrantes de esta cadena, es decir, **industriales y productores.**

Para determinar la participación de cada uno de estos subsectores hemos procedido de la siguiente forma: al precio obtenido por los molinos arroceros en el mercado interno brasileño por las ventas de arroz elaborado y sus subproductos, le descontamos el valor pagado a los productores por la materia prima (arroz con cáscara) y como no conocemos el nivel de ganancia de las industrias molineras en Brasil, le aplicamos el porcentaje acordado en Uruguay entre productores e industriales (ver cuadro N° 1). El valor que queda en poder de las industrias molineras en RGS (columna N° 10), lo comparamos con el costo industrial bruto en Uruguay, calculado de la misma forma: al valor de exportación del arroz

Cuadro 1

## ESTIMACION de la DISTRIBUCION del INGRESO por VENTA de ARROZ

	1	2	3	4	5	6	7	8
			2 x 20			5 + 13,90		7-3
Año civil	Cotización Reales por dólar	Precio bolsa 50 kg.casc. promedio año civil U\$S	Valor tonelada arroz c/casc. PRODUCTOR U\$S	Precio fardo 30kg. elab.T1 RGS U\$S	Valor tonel. arroz elab. T1 U\$S	Valor ton. más valor sub-prod. menos cost.env. U\$S	Valor equiv. cáscara U\$S	Difer.Ingr.total equiv.cáscara menos mat.prim U\$S ton. (1)
1997	1,09	12,47	249	16,79	560	574	370	121
1998	1,17	14,55	291	20,51	684	698	450	159
1999	2,02	7,44	149	10,92	364	378	244	95
2000	1,82	6,72	134	10,25	342	356	229	95
2001	2,31	6,78	136	9,71	324	337	218	82
2002	2,93	6,85	137	9,44	315	328	212	75
2003	3,03	10,73	215	14,30	477	491	317	102
2004	2,92	10,74	215	15,09	503	517	334	119
2005	2,44	8,64	173	13,23	441	455	294	121
2006	2,17	9,32	186	14,23	474	488	315	129
<b>Prom.10 años</b>	<b>2,19</b>	<b>9,42</b>	<b>188</b>	<b>13,45</b>	<b>448</b>	<b>462</b>	<b>298</b>	<b>110</b>

**Fuente:** Precio al productor, precio del fardo de 30 kg. y cotización dólar según IRGA.

Estimacion crédito por sub-productos	por ton.c/cas.	por ton.elab.
Menos estimación enfundado y otros gastos	18	27,9
Valor neto a incrementar por tonelada arroz elaborado	9,03	14
		13,9

(1) Valor que queda en poder de la industria para cubrir el costo de producción y su utilidad.

(2) Venta arroz más subproducto, menos pagado al productor y menos utilidad sobre arroz y subproductos.

(3) Considerando el costo y la eficiencia de la industria en Uruguay.

le sumamos la venta de los subproductos, deduciéndole luego la utilidad acordada y el precio pagado a los productores uruguayos (columna N° 11).

Del análisis de estas dos columnas (10 y 11) surge claramente que en RGS la industria retiene en su poder un valor sensiblemente mayor que sus pares de Uruguay. Esta constatación no resulta una novedad para nosotros, ya que obtuvimos similares resultados cuando analizamos este importante tema para la economía de los productores en nuestra Revista "Arroz" N° 40, de diciembre de 2004.

Si partimos de la base de que los costos industriales tienen que ser similares en ambos países, la diferencia entre la participación del ingreso de los industriales significa que la industria de RGS, además de retener para sí una utilidad igual a la que perciben los industriales uruguayos, se queda con una

**nos los productores de Río Grande del Sur y es lo que está impidiendo alcanzar rentabilidad.**

¿A que se deben estas diferencias?

Estas importantes diferencias, en la participación del ingreso, existente entre los molinos brasileños u los molinos uruguayos, se originan y explican por los diferentes sistemas imperantes en cada país.

## EL REGIMEN EN BRASIL

1. Las características del sistema de comercialización en Brasil constituye la principal causa de la mayor participación de los industriales brasileños. En efecto, una oferta muy atomizada, donde cada productor gestiona individualmente la venta y el precio de su producción, en un tiempo acotado por sus necesidades financieras, limita y condiciona la capacidad de negociación de los mismos.

2. En Río Grande del Sur, el 64% del cultivo se realiza en áreas arrendadas y con predominio del monocultivo, lo que deja al productor arrocero más expuesto a las oscilaciones del mercado, sobre todo de cara a una negociación individual.

3. A pesar de todos los esfuerzos realizados, la producción de arroz en Brasil no ha logrado alcanzar el autoconsumo. En efecto, solamente en dos años (2003-04 y 2004-05) su producción superó levemente el consumo (170.000 y 330.000 toneladas arroz con cáscara respectiva-

### ENTRE INDUSTRIA y PRODUCTORES en RIO GRANDE

	9	10	11	12	13
		$(5+27,90) \times 4\%$ 155		10-11	12:20
Utilidad s/ Uruguay %	Tomamos Utili. s/contrato en Uruguay por ton cásc.	Ingreso bruto resultante	Costo Urug. por ton.cásc. costo bruto s/desc. subproduc. (2)	Utilidad adicional de industria RGS (3)	
				por ton cásc.	por bolsa
4%	15,16	105,50	78	27,35	1,37
4%	18,37	140,80	83	57,43	2,87
2%	10,11	84,80	73	11,58	0,58
2%	9,54	85,52	67	18,39	0,92
2%	9,07	72,95	62	10,92	0,55
2%	8,84	66,08	59	7,50	0,37
2%	13,02	88,96	47	42,34	2,12
3%	13,70	105,11	60	44,69	2,23
3%	12,10	108,59	70	38,64	1,93
3%	12,96	115,59	73	42,42	2,12
	12,29	97,39	67	30,12	1,51

utilidad adicional muy importante que significa promedialmente el 31% de su ingreso bruto (columna 10). En otras palabras: los molineros de Río Grande del Sur, por realizar igual trabajo, obtienen una utilidad adicional a la que obtienen los molineros uruguayos, que oscila entre U\$S 0.37 y U\$S 2.87 por bolsa de arroz con cáscara. Este dinero cobran de me-

mente) y sin embargo, simultáneamente, en esos años importó de EE.UU. y Tailandia 539.000 y 227.143 toneladas (arroz cáscara + arroz elaborado).

El factor básico que genera este permanente déficit y que condiciona a Brasil a ser un permanente importador de arroz es su **falta de competitividad**.

En este sentido, en el cuadro N° 2 podemos apreciar que a pesar del aumento de la productividad logrado

en RGS en las últimas tres zafras, con **119** bolsas en 2004-05, **132** bolsas en 2005-06 y **134** bolsas en 2006-07 y del aumento registrado en el precio de la bolsa, con **8.59, 9.39 y 11.01** dólares respectivamente, el cultivo no tuvo rentabilidad según la metodología de costos y precios de IRGA. En efecto, según este Instituto, los resultados económicos de estas tres zafras fueron todos negativos con pérdidas de U\$S 375.06, U\$S 259.59 y U\$S 28.50 por hectárea respectivamente<sup>1</sup>. Téngase presente que no se logran utilidades a pesar de los excelentes rendimientos obtenidos en las últimas dos zafras. Además, el aumento de la productividad en Río Grande del Sur fue inferior al aumento operado en Uruguay; en 2004-05 la diferencia con Uruguay era

Cuadro 2

### Rentabilidad en la producción de arroz - Comparativo

		R.G.S - BRASIL U\$S/Há		URUGUAY U\$S/Há	
<b>Zafra Agrícola 2004/05 (Zaf.com.05/06)</b>	Producción en bolsas	119		132	
	Precio bolsa U\$S/bolsa	8,59		7,16	
	Ingreso		1.022,21		945,12
	Costo Producción TOTAL		1.397,27		1.011,00
	Menos devol.impuestos			0,36	47,52
	Costo s/dev.imp.				963,48
	Resultado económico		<b>-375,06</b>		<b>-18,36</b>
	<b>Menos:</b>				
Renta s/capital invertido		160,51		0,00	
<b>RESULTADO NETO</b>		<b>-214,55</b>		<b>-18,36</b>	
<b>Zafra Agrícola 2005/06 (Zaf.com.06/07)</b>	Producción en bolsas	132		146	
	Precio bolsa U\$S/bolsa	9,39		7,90	
	Ingreso		1.239,48		1.153,40
	Costo Producción TOTAL		1.499,07		1.154,00
	Menos devol.impuestos			0,40	58,40
	Costo s/dev.imp.				1.095,60
	Resultado económico		<b>-259,59</b>		<b>57,80</b>
	<b>Menos:</b>				
Renta s/capital invertido		170,52		0,00	
<b>RESULTADO NETO</b>		<b>-89,07</b>		<b>57,80</b>	
<b>Zafra Agrícola 2006/07 (Zaf.com.07/08)</b>	Producción en bolsas	134		158	
	Precio bolsa U\$S/bolsa	11,01		9,00	
	Ingreso		1.475,34		1.422,00
	Costo Producción TOTAL		1.503,84		1.199,00
	Menos devol.impuestos			0,43	67,94
	Costo s/dev.imp.				1.131,06
	Resultado económico		<b>-28,50</b>		<b>290,94</b>
	<b>Menos:</b>				
Renta s/capital invertido		163,31		0,00	
<b>RESULTADO NETO</b>		<b>134,81</b>		<b>290,94</b>	

**Nota:** Los precios recibidos por productores corresponden a la zafra agrícola (Marzo a Febrero) que se comercializa un año después.

**Brasil:** Rendimiento y precio s/IRGA

**Uruguay:** Precio al productor con FFRAA (sin devolución de impuestos)

<sup>1</sup> A los efectos de comparar los costos de RGS con los de Uruguay descontamos de los costos de IRGA la Renta sobre capital invertido porque nosotros no lo incluimos y en los cálculos de Uruguay restamos, al costo total, los impuestos indirectos devueltos.

$$2004/05 = 6,70 + 0,46 = \mathbf{7,16}$$

$$2005/06 = 7,36 + 0,54 = \mathbf{7,90}$$

$$2006/07 = 8,40 + 0,60 = \mathbf{9,00}$$

de 13 bolsas menos, en 2005-06 de 14 bolsas menos y en la zafra pasada, de 24 bolsas menos.

**4.** La falta de rentabilidad de los productores de Río Grande del Sur genera cada vez mayor necesidad de vender a una industria que elabora todo el año, **lo que demuestra que la gran mayoría de los productores no puede elegir el mejor momento para vender y lo hace de acuerdo a sus necesidades financieras.** Frente a estos problemas el productor, negociando individualmente, cambia el rol de su arroz, pasando de ser un objetivo económico a ser un instrumento financiero.

**5.** En consecuencia, se genera cada vez mayor dependencia de los subsidios del gobierno a través de sus múltiples mecanismos de apoyo a la comercialización. En última instancia, lo que persigue la intervención estatal es que el productor se aproxime a un promedio más aceptable en sus precios de venta.

**6.** La industria de Brasil ha tenido siempre abierta la alternativa de importar arroz fuertemente subsidiado de fuera de la región, lo que ha sabido utilizar con

mucho provecho para su economía a través de importaciones estratégicas. Esta alternativa presiona permanentemente a la baja al precio del arroz producido internamente, desestimulando la retención interna, no solamente de Brasil sino de toda la región. Los problemas económicos son difíciles de aislar con una línea fronteriza y más aún dentro de una región que ha firmado un acuerdo comercial como el Merosur. Por lo tanto, la caída de los precios por las importaciones de fuera de la región y la menor participación de los productores en el ingreso del sector inciden directamente en los precios de exportación de Uruguay y en consecuencia en el ingreso de los productores de toda la región.

La brecha existente entre **lo que deben recibir** los productores de RGS **y lo que reciben efectivamente** afecta directamente el precio del arroz uruguayo y argentino que ingresa a ese mercado.

**7.** Arancel Externo Común muy bajo, que permite el ingreso de arroces con subsidios muy superiores a esta barrera.

8. Inexistencia en Brasil de un mecanismo de fijación de precios transparente entre productores e industriales, que permita mayor equilibrio en la participación del ingreso de los subsectores agrícola e industrial.

9. La producción de arroz en Brasil está orientada hacia la cobertura del mercado interno y las múltiples variedades que se manejan con diferencias notorias en la presentación, en el comportamiento culinario y en la calidad, no le permiten cumplir con los exigentes requisitos del mercado internacional. Esta es la razón por la que a pesar de los múltiples esfuerzos realizados, no ha podido concretar exportaciones de arroz en cantidades significativas y solamente ha conseguido exportar subproductos (arroz quebrado).

**Resumen: Un sistema atomizado, sin coordinación sectorial, dependiente de las medidas instrumentadas por el gobierno en su apoyo, que tiene como producto la distribución del ingreso en forma muy desigual entre sus actores, ha sido la causa de un daño económico de magnitud, que hoy está comprometiendo la sustentabilidad del subsector productivo y de la propia industria por el pesado endeudamiento generado a pesar de los fuertes subsidios que directa o indirectamente recibe del gobierno brasileño.**

## EL REGIMEN EN URUGUAY

1) El sector arrocerero ha crecido y se ha desarrollado hasta hoy en forma armónica y estructurada. A nivel productivo cuenta con un sistema de investigación que ha desarrollado un paquete tecnológico competitivo, basado en un sistema de rotaciones con pasturas único en el mundo, que genera un producto noble y amigable con el medio ambiente y con una industria moderna y eficiente, especializada en exportar.

2) El crecimiento y el desarrollo alcanzado fue fruto del buen funcionamiento de la articulación de su estructura, donde cada uno de sus tres segmentos principales -**producción, industria e investigación**- fueron evolucionando en función de las necesidades de los demás y apoyándose en las fortalezas de sus "socios". Fue una respuesta inteligente para una actividad que depende exclusivamente de la exportación y en consecuencia de un mercado cada vez más exigente.

3) Este proceso se desarrolló en forma gradual y acompañado con la generación de fuentes de agua, con la creación de infraestructura básica (caminería y energía) y con instalaciones industriales ubicadas en los centros de producción.

4) Con esta descentralización, el sector productivo encuentra un punto de apoyo importante para el manejo de su cosecha y el sector industrial alcanza una meta deseada por la gran mayoría de los industriales de todas partes del mundo, como es asegurarse el volumen necesario para lograr funcionar **a pleno, sin capacidad ociosa**.

5) La complementación lograda fue posible a partir de la integración vertical de la fase agrícola con la fase industrial y su expresión concreta organizativa: los vínculos contractuales entre la Asociación Cultivadores de Arroz y la Gremial de Molinos Arroceros.

6) El sector arrocerero sobrevivió a muchas dificultades por una sola razón: el grado de integración logrado a través del tiempo entre el sector productivo y el sector industrial y la unidad de acción lograda para superar cada uno de los momentos difíciles.

7) La dimensión territorial de nuestro país, la disponibilidad actual de tierra y agua y el buen rendimiento alcanzado del cultivo, que supone que los nuevos incrementos de productividad no serán especulativos, nos impone su realidad y nos permite establecer la primera constatación: la economía de escala y el manejo de grandes volúmenes no será nuestra fortaleza.

8) Estamos exportando un producto noble, incontaminado y reconocido a nivel mundial por su alta calidad. Es un commodity muy particular, que hemos logrado diferenciar en varios aspectos y esto constituye un patrimonio de todo el sector, ya que ha sido el fruto de su estrategia y de su estructura. En efecto, el arroz

es el único cereal que llega directamente al plato del consumidor bajo la misma forma que fue producido y de allí la importancia que los países importadores otorgan a su pureza, su color, su forma, su aroma, su sabor y su comportamiento en la cocción.

**9)** La calidad de nuestro grano nos ha permitido acceder a un universo de países clientes muy variado, con precios y momentos de compra muy diferentes. Y aquí apreciamos la diferencia en producir para un mercado interno cautivo y más o menos homogéneo en sus demandas, en sus preferencias y en sus precios, con el exigente consumidor internacional. Frente a este escenario, al que concurre nuestro arroz, tenemos una producción estacionaria y una molienda a pleno distribuida más o menos uniformemente durante todo el año, lo que confiere a la industria la ventaja económica de amortizar en grado óptimo sus inversiones y sus gastos fijos. Para aprovechar al máximo las posibilidades que nos brinda este mercado internacional y que al mismo tiempo permita el procesamiento del grano sin sobredimensionar la industria y para transferir al productor un valor que represente esa realidad, productores e industriales se ponen de acuerdo en cuándo y a quién vender y han desarrollado un sistema muy bien probado históricamente: el precio promedio resultante del convenio suscrito entre ambas partes. Este sistema no fue creado casualmente ni es resultado de la inspiración o del invento de nadie: es el fruto natural de la realidad económica y simplemente un producto más del sistema integrado que hoy constituye patrimonio de todo el sector.

**10)** Estamos alcanzando mercados que habíamos perdido totalmente, como la Unión Europea. Lo estamos haciendo gracias a una decisión -tomada por todo el sector- de no producir arroces transgénicos.

**11)** El sector integrado ha aportado una posición madura y responsable para no alterar el mercado brasileño, en la convicción de que es también nuestro mercado. En efecto, en la zafra 93-94 el 80% de las exportaciones de Uruguay tenía como destino Brasil y ha venido disminuyendo sus exportaciones hacia este país en cantidad y en especial atención al momento de realizar estas ventas, cuidando dos aspectos fundamentales:

**a)** Tratar de ingresar con el menor volumen de arroz posible en los primeros meses de la

zafra a los efectos de no comprometer volúmenes importantes a precios bajos, que repercutirán en el precio de la bolsa de los productores uruguayos y

**b)** Que el ingreso del arroz uruguayo a Brasil en momentos de plena zafra no contribuya a disminuir el ingreso de los productores brasileños.

En la zafra pasada las exportaciones a Brasil fueron solamente el 39% y las exportaciones realizadas antes del 30 de junio apenas han sido suficiente para cubrir el consumo de Brasil durante 2.5 días (promedio).

**12)** Tenemos fundamentalmente en América Central, el Caribe y América del Sur un mercado potencial muy importante, ocupado hoy por EE.UU. con arroces fuertemente subsidiados. Existe una posición uruguaya muy firme y decidida, que ha producido acciones concretas para combatir estas prácticas no permitidas en los acuerdos firmados ante la OMC, pero el poder de los países desarrollados les permite seguir aplicándolas.

**13)** Hemos alcanzado un relacionamiento maduro con el Estado, que como es tradicional en ACA no se ha basado en reclamaciones puntuales y sistemáticas buscando tratamientos preferenciales. Al contrario, hemos trabajado juntos y hemos logrado cosas importantes en temas tales como devolución de impuestos indirectos, devolución de impuestos al gasoil, apoyo para la lucha contra los subsidios ante la OMC y colocación del tema arroz como una de las prioridades en las negociaciones con la Unión Europea y concesión de un préstamo por U\$S 12.000.000, lo que significó la creación del FFRAA 2, proyectos con PPR del MGAP. Tenemos varios proyectos e ideas más sobre los cuales estamos trabajando. La Comisión Sectorial del Arroz cumple actualmente un papel importante y hoy es la responsable de la cohesión de la cadena.

**14)** El sector integrado tiene ante sí un panorama muy cambiante. Los precios de las materias primas están subiendo y todo parece indicar que no son fruto de oscilaciones coyunturales sino que tienen una base más firme, que los hace más sustentables, frente a una realidad internacional donde cada vez se dispone de menor cantidad de agua y de tierras fértiles para la agricultura, lo que limitará cada vez más, en los próximos años, los volúmenes disponibles para cultivos destinados a la alimentación. Tenemos, entonces, la responsabilidad de proyectar el nuevo camino a la luz

de nuestra trayectoria y afianzándonos en ella.

Estamos en el continente con mayor disponibilidad de agua con relación a su población. Tenemos tierras fértiles y agua pura sin contaminación que nos permiten obtener un producto noble que será cada vez más requerido en el mundo. Tenemos además, productores con experiencia, tecnología, mano de obra calificada, un cuerpo técnico serio y responsable y una infraestructura moderna, pero por sobre todo esto -y aún más importante- tenemos el **know how** de la cadena productiva, perfeccionada a través de los años por actores que hoy la exhiben con orgullo y que no están dispuestos, ninguno de ellos, a verla disminuida: sistema de certificación de semillas, sistema comparativo de control de calidad y posición común en frentes como la política de exportaciones, las variedades a producir e investigar, la diferenciación de nuestro producto, frente al estado, frente a los subsidios, a las trabas al comercio en la región y a un sistema de fijación de precio que refleja fielmente la forma que se realizan nuestras exportaciones a los efectos de captar el mayor ingreso posible.

### **Resumen:**

Estamos ante un sistema armónico, desarrollado, eficiente, moderno y competitivo que ha permitido una distribución del ingreso equilibrada entre los subsectores (agrícola e industrial), cuya estructura principal es la integración vertical entre productores e industriales. Es importante recordar que una competitividad debe observarse en el resulta-

do de toda la cadena, de todo el sector; no es posible ni mucho menos sustentable, la competitividad y la rentabilidad de uno solo de los segmentos. En Uruguay se ha demostrado fehacientemente que el sistema funciona muy bien, fruto del trabajo de muchos años de todos sus integrantes, lo que ha permitido tomar generalmente las decisiones en forma coordinada, con una perspectiva de mediano y largo plazo.

La fortaleza del sistema ha evitado, entre la producción y la capacidad industrial, desfasajes que generan capacidad instalada ociosa en el subsector industrial, como sucede en Brasil, resulta en mayor costo fijo para todo el sector. Debemos tener bien claro que la ineficiencia es un ingreso que simplemente se pierde y de una u otra forma lo paga toda la sociedad. Por ello, la alteración de cualquiera de las variantes sobre las que se asienta el sistema Uruguay significará la desarticulación de todo el sistema y generará muchísimos más problemas para el Estado, que deberá recibir los reclamos permanentes de apoyos y subsidios, tal como sucede actualmente en Brasil.

El mantenimiento de los logros alcanzados por la cadena arrocerera debe mantenerse con la generación de políticas activas, impulsadas a través de la Comisión Sectorial del Arroz. Este es el gran desafío que tienen hoy todos los integrantes del quehacer arrocerero que en ella participan. ■