



EDITORIAL

Hemos culminado una nueva siembra, con todo el sentimiento que ello significa para un agricultor: satisfacción por el trabajo realizado, la conciencia de iniciar un nuevo ciclo y muy especialmente por la sensación de optimismo y esperanza que nos invade.

La proximidad de un nuevo año nos lleva también a realizar balances y a mirar en torno nuestro, a nuestros hijos y a nuestros nietos, que serán los que reiniciarán el ciclo generacional, indudablemente en otro estadio, posiblemente con menos dificultades de las antiguas, pero con nuevos y quizás más difíciles obstáculos.

Estamos entrando en una etapa sin lugar a dudas muy diferente. Hasta ayer considerábamos que nos hacía un gran favor el país que nos compraba algo de nuestra producción y estamos hablando de todos nuestros productos exportables, no solamente del arroz. Hoy estamos ingresando en el tiempo que tanto esperamos y por el que mucho trabajamos: el momento en que las necesidades de la población mundial que podía económicamente satisfacer sus requerimientos, los obligaran a salir a comprar fuera de su territorio, pasando por encima de sus barreras arancelarias y de sus subsidios.

Como país, esto nos debe posicionar de otra manera en las negociaciones

internacionales, donde se buscan acuerdos comerciales multi o bilaterales. Hoy, los que pueden comprar están necesitando nuestra carne, nuestros granos y nuestros lácteos y debemos empezar a ser muy cuidadosos y tener mayores exigencias hacia quienes vendemos.

Nuestro producto, el arroz, no se ha visto favorecido por el aumento de precios que tuvieron otros granos, pero los mismos evolucionan firmemente. Según FAO, el trigo aumentó en 2007 (enero a octubre) un 24% con relación a todo el 2006, la soja el 30%, el maíz el 34% y el arroz solamente el 5% (valor de Tailandia), todos en el mismo período.

Pero existen muchos mercados y con valores muy distintos. Hasta hoy hemos accedido a los mercados que excedieron la capacidad exportadora de EE.UU. y en consecuencia aquellos que tenían menores cotizaciones, por lo que además del repunte de los precios a nivel general que esperamos, debemos lograr la verdadera diferencia accediendo a mercados con mayor capacidad de pago, como son Unión Europea y Centro América.

Se avecinan nuevos tiempos y el sector arrocero, como siempre lo ha sabido hacer, frente a una nueva dificultad le opondrá una nueva e ingeniosa solución y frente a una nueva amenaza, una mejor y más efectiva oportunidad.

Felices fiestas para todos.

Ing. Agr. Tabaré Aguerre