



Asamblea Anual Ordinaria

Ec. María Noel Sanguinetti Vezzoso
Gerente General
Asociación Cultivadores de Arroz

El pasado viernes 27 de noviembre se realizó en las instalaciones de INIA Treinta y Tres la Asamblea Anual Ordinaria de la ACA. La misma contó con la participación de más de 60 productores, directivos y funcionarios de la Institución. Los temas tratados tuvieron que ver con la elección de autoridades de la institución, se presentó la memoria Anual y el Balance institucional e informe de la Comisión Fiscal de Cuenta, así como se analizó la realidad y perspectiva del sector, se comentó los avances en relación a la elaboración del Plan Estratégico Sectorial de la Cadena Arroceras, como los principales lineamientos en relación al plan de trabajo de ACA para el período que se inicia. Finalmente se compartió un almuerzo de camaradería entre todos los presentes.

Elecciones anuales

Se presentó una única lista para la elección de dos integrantes de la Comisión Directiva y la totalidad de la Comisión Fiscal de Cuentas. Votaron un total de 51 Productores, recibiendo la lista presentada 49 votos (de acuerdo al informe de la Comisión Receptora de Votos seleccionada en la misma Asamblea. De esta forma, se retira de la Comisión el Sr. Mario Predebon y se integra el Sr. Guillermo O' Brien. Las nuevas autoridades asumen en la primera Comisión Directiva que está prevista para el día martes 8 de diciembre en la sede central de la Asociación.

Lista 1.

COMISION DIRECTIVA

- 1) ERNESTO STIRLING
- 2) GUILLERMO O' BRIEN
- 3) MARTIN URIA
- 4) MARIO DE GARROU

COMISION FISCAL DE CUENTAS

- 1) FELIPE FERRES
- 2) MARIO PREDEBON
- 3) GUSTAVO FERRARI
- 4) ENRIQUE PIEGAS
- 5) RITO JARA
- 6) JUAN EDUARDO MUÑOZ



Memoria anual

Se presentó la Memoria Anual, documento que sistematiza la información sobre la gestión y actividades desarrolladas por la Asociación Cultivadores de Arroz en el ejercicio 2014/2015. En la misma se destaca que nuevamente tenemos un año difícil. A las complicaciones en términos de precios y acceso a mercados, rentabilidad y costos, le sumamos fuertes dificultades dado las continuas lluvias que han complicado esta siembra. Se recuerda que en el año 2014 fueron definidos cuatro ejes estratégicos sobre los cuales se orienta la gestión de la institución y este año estuvo enfocado en la profundización de los mismos. En función de estos ejes se organiza la Memoria que tiene como función la evaluación del año de trabajo y rendición de cuentas de la actuación y administración de la Asociación. Los ejes son: **(1)** Fortalecimiento institucional; **(2)** Fortalecimiento de la gestión administrativa; **(3)** Fortalecimiento del vínculo y los servicios a los productores y **(4)** Fortalecimiento de la comunicación e información a las Regionales y sus productores.

En la Memoria se destaca el hecho de no ser solo un documento sino que la misma es y debe ser presentada como una rendición de cuentas e instancia de evaluación de la gestión institucional. En este sentido, la misma es elaborada y debe ser analizada en relación a los propósitos de la Asociación, así como a su estrategia y prioridades definidas por la Comisión Directiva que deben ser reflejo de la realidad y necesidades sectoriales, así como de las aspiraciones de los productores socios. Como conclusión la misma destaca que desde el sector existe el convencimiento de la importancia de la cadena arrocerá y de la institucionalidad conformada en torno a la misma. Necesitamos visualizar en conjunto entre los productores, los molinos y el Gobierno alternativas que sean de corto y mediano plazo pero que a la vez nos permitan ver al sector a largo plazo. Se entiende que existe un activo invaluable con fuertes bases en empresas nacionales que han logrado poner a Uruguay en una posición destacada en el mundo y al que tenemos que seguir apostando.



El riego en su campo requiere una solución eficiente.



Bombas de hélice

Con las bombas de hélice **Flygt**, cualquier problema del caudal de agua tiene un destino claro: su solución. **Flygt asesora**, provee y asiste para brindar las soluciones más eficientes en todos los proyectos de bombeo, agitado y manejo de fluidos.

Xylem Water Solutions Uruguay
(antes ITT Flygt Uruguay)
 Plaza Gagarincha 1335, Of. 501 (CPI 1100) Montevideo, Uruguay
 Tel.: (598) 2901-6513/Fax (598) 2908-6192 - www.xylem.com.uy
 Servicios: Joaquín Requena 2015 Montevideo, Uruguay



ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA 2015 ORDEN DEL DIA

1. DESIGNACIÓN DE UN MIEMBRO DE LA ASAMBLEA PARA ACTUAR COMO SECRETARIO (ESTATUTOS ART. 26).

2. DESIGNACIÓN DE TRES MIEMBROS DE LA ASAMBLEA PARA INTEGRAR LA COMISIÓN RECEPTORA DE VOTOS Y ESCRUTINIOS (ESTATUTOS ART.9 B).

3. FIJACIÓN DEL HORARIO DE ELECCIONES (ESTATUTOS ART.9 A).

4. CONSIDERACIÓN DE: A) MEMORIA ANUAL. B) BALANCE E INFORME DE COMISIÓN FISCAL DE CUENTAS.

5. SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR.

6. Plan Estratégico de Sector.

7. Plan de trabajo ACA.

8. Varios.

9. Informe de la Comisión Receptora de Votos y Escrutinios sobre el acto eleccionario.

Situación y Perspectivas del sector.

Como es habitual se informó en relación a la situación del sector en términos de precios y acceso a mercados. Se informó sobre producción, ventas, destinos principales. Algunas realidades a destacar es que se mantienen dificultades en términos de mercados de destino y las posibilidades de concretar negocios; a la fecha se lleva vendido (en función de la información de los negocios concertados) un 62% de la producción. Los precios si bien no parecen superarse, su caída se ha detenido. También es de destacar que se han abierto algunas nuevas oportunidades de ventas, como ser el restablecimiento del mercado Iraní, así como la exportación que se busca concretar vía un fideicomiso financiero con Venezuela.

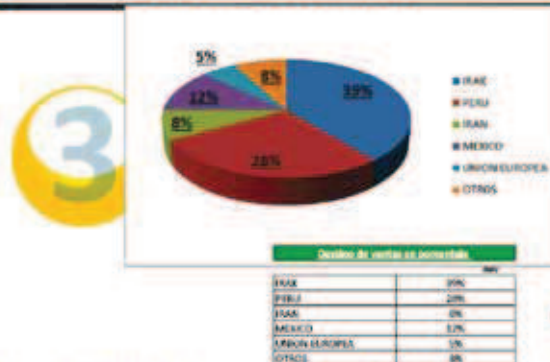
Porcentaje de arroz negociado a noviembre



Ventas según grado de elaboración

	USD/TON	PROMEDIO FINAL		% vtes 2013/14	% vtes 2014/15
		2011/2014	09/10/2015		
TOTAL promedio elabor.	529,12	568,4		100%	100%
Blanco	512,28	531,82		80%	88%
Cargos	479,0	483,12		1%	1%
Particulado	493,09	555,58		10%	11%
Presentado tasado	538,14	522,87			
Blanco quebrado 100%	307,11	342,30			

Destino de ventas



Con respecto al porcentaje de negocios concertados se aprecia que es la primera vez, por lo menos en los últimos 7 años, que a esta altura del año se hayan concretado una proporción tan baja de negocios, que alcanzan poco más de la mitad de las toneladas disponibles para su exportación. Como ejemplo de lo que está pasando Irak, fuerte comprador de arroz uruguayo en los últimos años, ya lleva tres licitaciones –a las que Uruguay se ha presentado, como Argentina, Estados Unidos y otros- que ha declarado desiertas sin concretar negocios con ninguno de los oferentes.

Por otra parte, la situación de los mercados es incierta en la medida que los efectos del fenómeno de El Niño han afectado a distintos lugares de las zonas de producción mundial de arroz. En nuestra región por ejemplo, esta irregularidad climática ha afectado a los distintos países, como es el caso de Río Grande –principal estado brasileño productor del cereal- donde a fines de noviembre se alcanzó a sembrar solamente el 65 % del área prevista y, aunque puedan seguir sembrando entrado diciembre, las perspectivas de rendimiento serán inferiores a la de los años anteriores. Lo mismo puede pasar en nuestro país y en Argentina para las

siembras y resiembras posteriores al 15 de noviembre, a no ser que como en algunos años luego ocurran un febrero y marzo excepcionales, para el cuajado y llenado de las inflorescencias.

Es decir que puede esperarse que en Brasil falte arroz –ya con las previsiones de cosecha para finales del año- y comience a demandar el producto de la región a principios del próximo año y podamos colocar nuestros excedentes antes de la próxima cosecha, disminuyendo el carry over, que de lo contrario afectará a la próxima zafra.

En este escenario también es esperable que un movimiento de estas características pueda elevar los precios del cereal y mejorar los números de las ventas de la última zafra.

También corresponde señalar algunos aspectos respecto al mercado de Perú que se ha transformado en los últimos años como el segundo mercado del arroz uruguayo y con muy buenos precios –fundamentalmente por la variedad Tacuarí- donde los aranceles de ingresos son muy altos (en este momento están en los U\$S 170/tonelada) y donde el Sector, el Gobierno y la Cancillería están trabajando muy fuertemente para lograr una disminución de los mismos.

Plan Estratégico Sectorial de la Cadena Arrocerá (PECA)

Se presentó el trabajo que se está realizando junto con la Gremial de Molinos Arroceros, el INIA y el MGAP con el apoyo de la Consultora CPA Ferrere que fue seleccionada para apoyar este proceso. Hasta el momento se viene avanzando en la etapa de diagnóstico. El objetivo general de esta etapa fue sistematizar y relevar para la cadena arrocerá temas y aspectos relevantes en todas sus dimensiones importantes que afectaran el desempeño con el conjunto los actores involucrados en la misma. Ello permitirá que el proceso parta de una base consensuada.

PLAN ESTRATÉGICO SECTORIAL DE LA CADENA ARROCERA

Plan Estratégico Sectorial que permita superar los desafíos competitivos y de inserción comercial, articulando una visión de largo plazo con las metas y pasos en el corto y mediano plazo.

La estrategia debe ser vista como el conjunto de políticas o directrices, que sirvan de orientación en todos los niveles (macro, meso y microeconómicos) para la fijación de objetivos, iniciativas y proyectos estratégicos, la formulación de planes operativos y la toma de decisiones tácticas y operacionales.

Comprende directrices sobre:

- POSICIONAMIENTO EN INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DESARROLLO.
- ALINEAMIENTO ORGANIZACIONAL A NIVEL DE LA CADENA.
- POSICIONAMIENTO MERCADOLÓGICO Y COMUNITARIO
- RETOS O DESAFÍOS



En la actualidad se sigue discutiendo la validación del diagnóstico a partir del cual se trabajará en la identificación de puntos críticos a los efectos de ir definiendo una estrategia a futuro. De esta forma se podrá avanzar en definir el posicionamiento estratégico de la cadena los ejes en los que se sustentará su estrategia. Se partirá del diagnóstico y se desarrollará un taller de definición de los ejes con referentes. Luego se buscará concretar la estrategia mediante la definición de acciones y proyectos cuya ejecución permitan la consecución del posicionamiento deseado. Finalmente se deberá validar definitivamente la estrategia trazada y diseñar los mecanismos idóneos para garantizar su ejecución. Esto hace que una vez terminada la elaboración se deba entrar en una nueva etapa de acuerdos y proyectos tendientes a avanzar en la estrategia.

Plan de Trabajo ACA



Finalmente se presentó los lineamientos para el próximo ejercicio de la ACA. Se destacó los ejes estratégicos en los cuales se viene trabajando y en este marco las prioridades definidas para el próximo ejercicio en términos de mejora de la gestión y sistemas administrativos, fortalecimiento del Departamento Técnico y generación de proyectos y alianzas buscando socios estratégicos para el sector.

La Asamblea como es habitual finalizó con un almuerzo de camaradería en el que participaron todos los productores asistentes, Directivos y funcionarios que estuvieron en la actividad.

