

PRECIO DEFINITIVO

Los números de la negociación

LA NEGOCIACIÓN CORRESPONDE AL PRECIO DE LA ZAFRA AGRÍCOLA 2016/2017 QUE SE CARACTERIZÓ POR SER UNA ZAFRA RÉCORD EN RENDIMIENTO CON UN PROMEDIO DE 8.600 KG/HA, DONDE LAS CONDICIONES CLIMÁTICAS FUERON MUY BUENAS PARA LA PRODUCCIÓN.



De las 168.101 hectáreas, el precio convenio representa el 80 % con rendimientos promedio similares al total país. A continuación, se presenta la información por molino integrante del acuerdo en relación al total país de superficie cultivada, producción, rendimiento y saldo exportable informado.

En lo que refiere a la zafra comercial (ventas entre marzo 2017 y febrero 2018) se dio un muy buen volumen de ventas, liderando Perú el mercado y se llega a la negociación con casi la totalidad de la producción de zafra vendida. En términos de destinos existe un cambio respecto a zafras anteriores, dándose casi la totalidad de exportaciones a través del puerto de Montevideo.

	ÁREA HA	%	PRODUCCIÓN KG		RTO KG/HA
SAMAN	72.523	43 %	639.356.983	42%	8.816
COOPAR	22.012	13 %	177.938.434	12%	8.084
CASARONE	20.794	12 %	174.527.054	11%	8.393
GLENCORE	17.563	10 %	142.066.313	9%	8.089
4 MOLINOS	132.892	79 %	1.133.888.784	75%	8.532
TOTAL	168.101	100%			

En términos de las ventas podemos destacar algunas características de relevancia a los efectos del escenario:

1. Se llega al 28 de febrero con el 100 % vendido de la producción en el marco de los acuerdos vigentes y durante el año puede observarse

un buen y continuo flujo de ventas durante todo el año.

2. Precios de ventas. Vinculado al punto anterior, durante toda la zafra los precios de venta tuvieron un aumento constante todos los meses, el FOB neto promedio en el mes de junio, con el acuerdo de precio provisorio, fue

de US\$ 466 y al cierre de la negociación con la firma del precio definitivo fue de US\$ 487.

3. Perfil de destino de ventas. En relación a las zafas anteriores existe un cambio en el destino de las ventas. En el cierre los porcentajes de ventas por destino son:

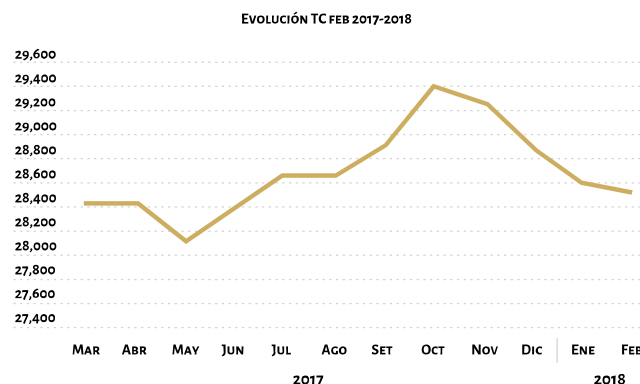
PERÚ	28 %
IRAK	19 %
MÉXICO	15 %
UE	12 %
BRASIL	8 %
CUBA	7 %
COSTA RICA	5 %
OTROS	6 %

Perú se consolida como principal destino de exportación del arroz uruguayo entrando como producto de alta demanda de un estrato ABC de consumo. Irak vuelve al ranking que había desaparecido en la zafra anterior. México sigue cobrando peso con un 15 % del total exportado. Brasil, a pesar de la crisis reciente y los intentos de competir con la producción uruguayana, sigue presente. La UE a pesar de no haber avances en el tratado MERCOSUR - UE se lleva el 12 % mejorando su participación respecto a las zafas anteriores. Aparecen destinos en la región donde se destacan Cuba y Costa Rica. En el listado total se mantienen más de 50 destinos de exportación y surgen potenciales compradores.

DÓLAR CONSTANTE EN LA ELABORACIÓN Y ZAFRA COMERCIAL

ZAFRA AGRÍCOLA	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
TC	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
MAR	22,64	25,29	32,16	28,42
ABR	22,85	26,35	31,54	28,40
MAY	23,02	26,67	31,41	28,13
JUN	22,96	26,85	30,78	28,38
JUL	23,00	27,73	30,10	28,64
AGO	23,72	28,51	28,89	28,67
SET	24,32	28,84	28,78	28,91
OCT	24,32	29,34	28,15	29,38
NOV	23,99	29,53	28,73	29,23
DIC	24,11	29,78	28,84	28,88
ENE	24,47	30,82	28,61	28,57
FEB	24,57	31,75	28,46	28,52
PROMEDIO	23,66	28,45	29,70	28,68
MÁXIMO	24,57	31,75	32,16	29,38
MÍNIMO	22,64	25,29	28,15	28,13

Para la última zafra el tipo de cambio en lo que refiere a sus efectos en la comercialización y elaboración estuvo casi sin variaciones, de acuerdo con lo que se muestra en el cuadro, nunca abajo de los 28 \$U/USD y solo en dos meses estuvo por encima de los 29 \$U/USD. El efecto es prácticamente nulo.



LOS RESULTADOS

Fue una negociación rápida con una liquidación al alza donde el productor obtuvo USD 0,55 por bolsa de arroz sano, seco y limpio y USD 0,02 por la devolución de impuestos.

PRECIO BASE

El precio definitivo para la zafra 2016/2017 cerró en USD 9,66 (dólares nueve y sesenta y seis centavos) por bolsa de 50 kg de arroz cáscara sano, seco y limpio, puesto en boca de recibo.

PRECIO DEFINITIVO VARIEDADES NO AMERICANAS

Al precio base de USD 9,66 por bolsa se le debe erosionar USD 0,11 (dólares americanos once centavos), de acuerdo al Convenio firmado el 14 de noviembre de 2017.

En consecuencia, el precio final correspondiente a las variedades no americanas es de USD 9,55 (dólares americanos nueve y cincuenta y cinco centavos) de los cuales ya fueron acreditados USD 9,00 (nueve dólares) en la cuenta del productor con fecha valor 30 junio de 2017. Se deberá acreditar en la cuenta del productor USD 0,55 (cincuenta y cinco centavos de dólar) con fecha 28 de febrero de 2018.

PREMIO VARIEDADES AMERICANAS

El precio final acordado para la variedad Tacuarí es de USD 10,35 (dólares americanos diez con treinta y cinco centavos) de los cuales ya fueron acreditados en la cuenta de los productores, con fecha valor 30 junio de 2017, USD 9,80 (dólares americanos nueve con ochenta centavos). Se deberá acreditar en la cuenta del productor USD 0,55 (cincuenta y cinco centavos de dólar) con fecha 28 de febrero de 2018.

DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS

Monto de la devolución de impuestos es de USD 0,50 (cincuenta centavos de dólar) por bolsa de 50 kg de arroz cáscara sano, seco y limpio, puesto en boca de recibo. De los cuales ya fueron acreditados la suma de USD 0,48 (cuarenta y ocho centavos de dólar) por bolsa de 50 kg de arroz cáscara sano, seco y limpio, puesto en boca de recibo, con fecha 30 de junio de 2017. A la misma se le deberá acreditar la suma de USD 0,02 (dos centavos de dólar) con fecha valor 28 de febrero de 2018.

FONDO DE FINANCIAMIENTO Y RECONVERSIÓN DE LA ACTIVIDAD ARROCERA

Fondo de Financiamiento y Reconversión de la Actividad Arrocera el monto de USD 0,50 (cincuenta centavos de dólar) por bolsa de 50 kg de arroz cáscara sano, seco y limpio, puesto en boca de recibo. De los cuales ya fue debitada la suma de USD 0,48 (cuarenta y ocho centavos de dólar) por bolsa de 50 kg de arroz cáscara sano, seco y limpio, puesto en boca de recibo, con fecha 30 de junio de 2017. A la misma se le deberá debitar la suma de USD 0,02 (dos centavos de dólar) con fecha valor 28 de febrero de 2018.

A pesar de la presión que ejercen los costos, los cultivadores obtuvieron una mejora de precio respecto al provisorio. El FOB neto promedio paso de 466.88 USD/ton a 487.68 USD/ton, lo que significa una suba del 4,55 % mientras que el precio al productor pasó de 9 USD/bolsa ssl a 9,55 USD/bolsa ssl, sube 6,1 %.

PRECIO

	PROVISORIO 30 JUNIO 2017	DEFINITIVO 6 DE ABRIL 2018	DIFERENCIA	VARIACIÓN
PRECIO 144	9	9,55	0,55	6,11 %
PRECIO TACUARÍ	9,8	10,35	0,55	5,61 %
DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS	0,48	0,5	0,02	
FFRAA	0,48	0,5	0,02	

ÚLTIMAS NEGOCIACIONES

ZAFRA	FOB NETO PROMEDIO USD/TON	PRECIO	DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS	PRECIO + DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS
2016/2017	487,68	9,55	0,5	10,05
2015/2016	475,68	9,79	0,46	10,25
2014/2015	497,97	10,38	0,5	10,88
2013/2014	588,4	12,81	0,53	13,34

CÓMO TRANSCURRIÓ Y CÓMO SEGUIMOS

Desde la Comisión Directiva se han destacado algunos elementos en relación a la negociación que nos interesa precisar y poner a consideración de los productores. Los mismos pueden ser diferenciados en dos niveles, un primer nivel ligado a esta negociación concreta y a la interacción entre los actores y negociadores y otro nivel relativo a la naturaleza de esta negociación.

En primer lugar, desde ACA no podemos dejar de remarcar el contexto de la negociación que tiene que ver con las importantes dificultades que tenemos todos. No dejamos de reconocer esta realidad, la cual hemos destacado en los diferentes ámbitos en los que hemos participado durante todo el año. Prueba de esto ha sido que el conjunto de propuestas que se han planteado desde la Asociación al Gobierno y a nivel de la opinión pú-

blica han sido abarcativas del sector arrocero y no solo de los productores.

Más allá de lo anterior, tenemos presente que el eslabón que se encuentra más complicado en la cadena es el que conforman los productores, por ese motivo, y defendiendo el sistema de precio que ha sido el gran instrumento para lo que es el arroz uruguayo a escala nacional e internacional, es que también se han puesto sobre la mesa durante todo el año algunos planteos que hacen a cuatro pilares básicos de cualquier negociación exitosa como son: (i) la credibilidad, (ii) la coherencia, (iii) la receptividad y (iv) la apertura. La negociación del sector arrocero ha sido siempre fuerte porque existe un convenio que establece las pautas y porque a la vez hay un fuerte compromiso de los diferentes actores que forman parte de la mesa de negociación, tanto a nivel institucional como personal.

En este contexto es que desde la ACA se ha planteado la importancia de disponer de más y



mejor información como sustento fundamental de la negociación y fundamento de las relaciones de confianza. Pero también la implementación de un plan de racionalización de gastos que permita mitigar las presiones al alza que tiene el costo industrial producto de los mayores salarios, costos de exportación, evolución del tipo de cambio, entre otros. Es una realidad que tenemos que ajustarnos todos los cinturones, como los productores lo han hecho en sus chacras y ser lo más creativos posibles para generar más ahorros y mayores eficiencias. Y si bien aceptamos esta negociación entendiendo

que se ha llegado a un buen acuerdo, planteamos seguir reforzando el compromiso hacia mayores esfuerzos de parte de la industria. Sabemos que no es fácil, pero apelamos a la excelencia en la gestión y a la creatividad que debe caracterizar a molinos del nivel de los nuestros.

Valoramos el buen clima que se ha dado en la negociación, las mayores dificultades no impidieron la celeridad de las reuniones, el buen ambiente y la voluntad al dialogo. En los tiempos que corren no es un aspecto a despreciar y puede ser la punta del hilo para avanzar en algunas de las líneas que desde los privados podemos plantearnos para dar continuidad al negocio y proyectarnos en el tiempo y en el mundo. ◻

Agradecemos el intercambio, aportes y confianza que todos los productores de ACA que forman parte del precio convenio han tenido una vez más en la mesa de negociación.

EL ARROZ
que más
LE GUSTA
a la gente

BLUE PATNA
LA MARCA DEL ARROZ

CAMARA IRIWA