



Arreglos institucionales: factor fundamental en el desarrollo del arroz en Uruguay



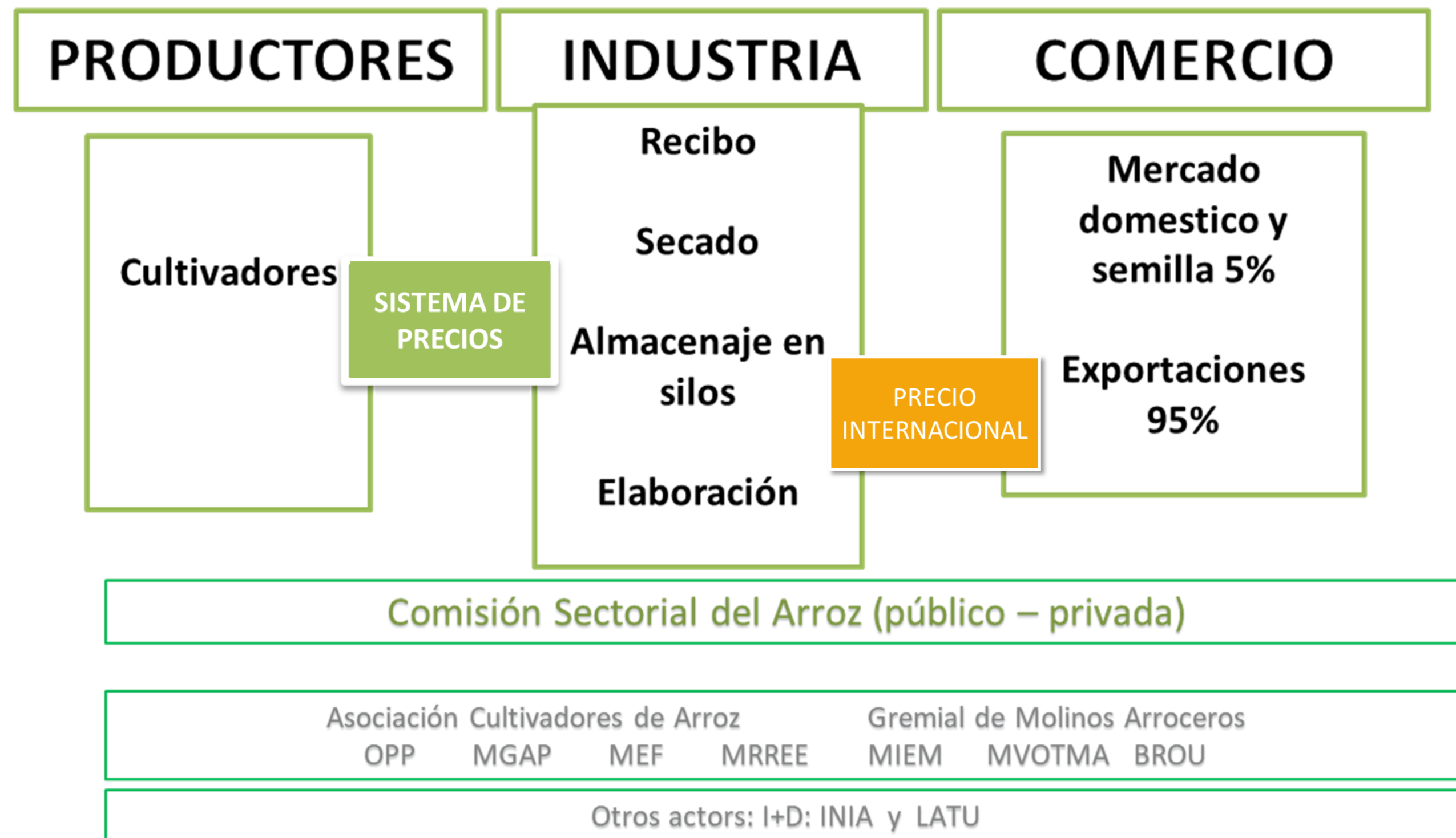
1- Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria - 2 Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA)

María Noel Sanguinetti ², Bruno Lanfranco ¹, Bruno Ferraro ¹

0049

INSTITUCIONES

CADENA ARROCERA URUGUAYA



Desde 1959, el precio al productor se fija por un **acuerdo privado** entre productores representados por la **Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA)** y los principales cuatro principales molinos arroceros (SAMAN, Casarone Agroindustrial SA, Coopar SA y Glencore SA).

El precio que recibe el productor por la bolsa de 50 kilos de arroz cáscara («paddy») sano seco y limpio (SSL) se fija tomando como base el desempeño de las exportaciones. Al precio promedio ponderado de la tonelada exportada (recibido por el país) se deduce un cierto margen de ganancia y el costo industrial del valor total exportado.

Para los **productores**, el sistema opera como un seguro de colocación de su producto, que es el arroz cáscara o «paddy», y de cobertura (*hedging*) ante la variabilidad de los precios en el mercado internacional.

Para los **molinos**, opera como un contrato a término (forward), lo que les asegura el abastecimiento de la materia prima necesaria para su operación.

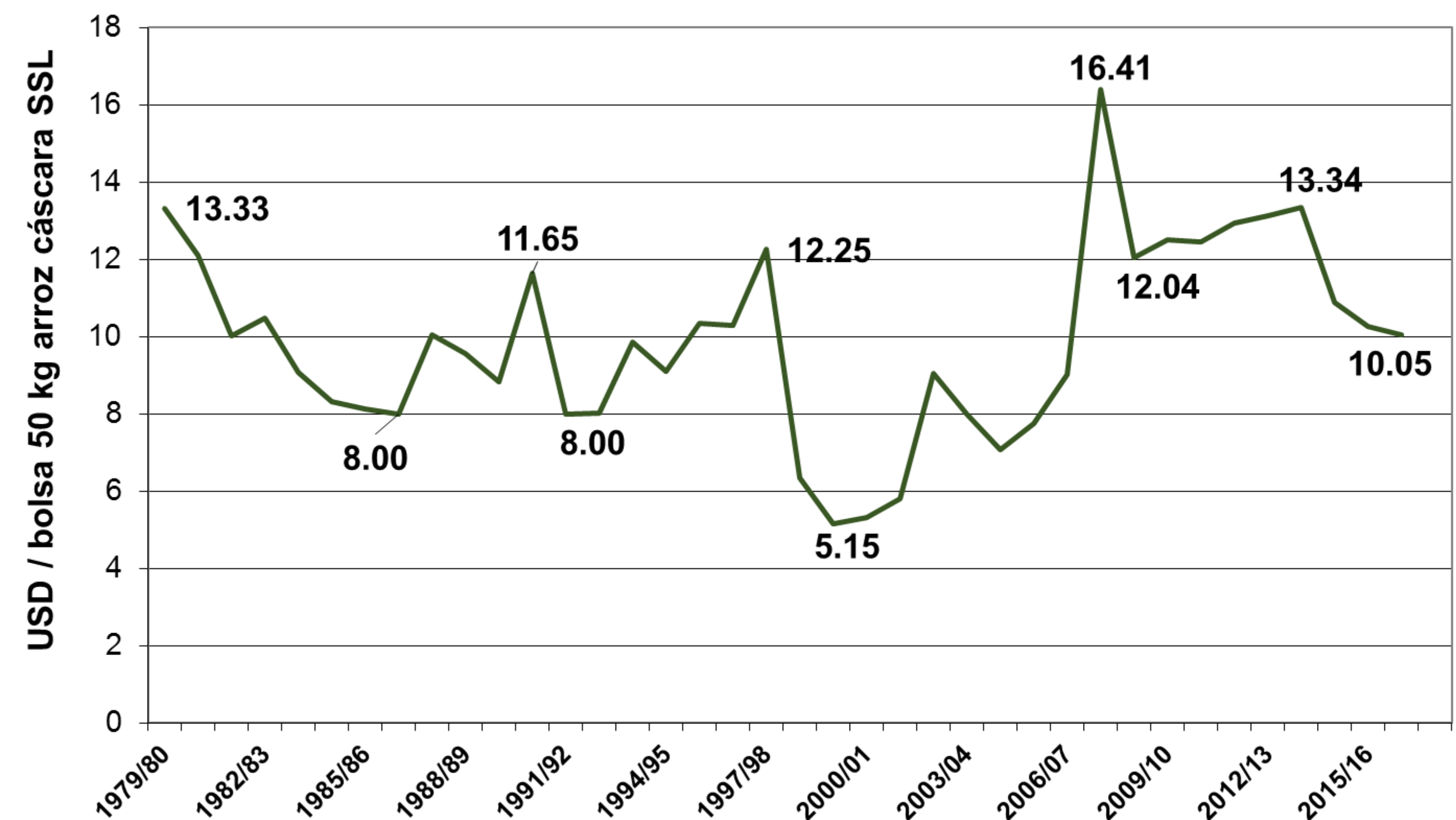
A través de la existencia, el sistema de fijación de precios ha permitido a los productores especializarse en la producción del cereal, en tanto que los molinos han desarrollado una experiencia específica en el comercio de exportación y en logística.

$$\text{VALOR EXPORTACIONES} - \% \text{ GANANCIA INDUSTRIA} - \text{COSTO INDUSTRIAL} = \text{PRECIO PRODUCTOR}$$

Características para destacar de la institucionalidad, Precio Convenio y el desarrollo del arroz en Uruguay

1. El sistema de precio genera un **conjunto de garantías para productores y molinos** oferentes y demandantes en el mercado de arroz. Controla o limita la apropiación de valor entre cada una de las partes del mercado porque existe conjunto de reglas establecidas por contrato que definen los términos del negocio y la fijación de precio, así como las pautas para los diferentes actores que forman parte de la negociación.
2. Obliga al desarrollo de una **institucionalidad que une y representa a los productores oferentes del cereal** que, si estuvieran atomizados, carecerían de un poder de negociación frente a las empresas demandantes, que eventualmente podrían coludir y generar beneficios extras en base a una estructura de tipo monopsonica.
3. Genera un conjunto de instrumentos y actividades que **disminuyen los costos de transacción** que tienen las empresas tanto a nivel de la producción, como el acceso a la materia prima, la asistencia técnica, el acceso a la tecnología, a la tierra en el caso de los arrendatarios o al riego.
4. **Minimiza las asimetrías de información** existentes. Permite establecer disposiciones respecto a la información a presentar por cada parte, contenidos, plazos y formato. Se obliga a la totalidad de las empresas a presentar información sobre producción, lugar, área cultivada, rendimientos, variedades, stock y ventas, etc.
5. Permite desarrollar un conjunto de **economías de escala** en las diferentes actividades del negocio como resultado de la mayor especialización en cada tipo de actividad.
6. Genera las condiciones de **coordinación entre los diferentes agentes**, el cual a su vez facilita un negocio en colectivo que sería inviable para la gran mayoría si lo intentará hacer en forma individual y por su propia cuenta.
7. Da lugar a una **red organizacional** que funciona como una plataforma sobre la cual, tanto los productores, como los molinos y otros agentes vinculados (en particular la investigación) pueden definir estrategias hacia el futuro.
8. Desde la visión de la teoría de juegos, **el precio convenio representa una situación de equilibrio**, donde ninguna de las partes puede incurrir en sucesivas mejoras sin afectar negativamente la situación de la otra (*Equilibrio de Nash*)

EVOLUCIÓN DEL PRECIO AL PRODUCTOR ACUERDO PRIVADO (Período 1979/80 a 2016/17)



Nota Se presentan algunos valores en la gráfica como referencia.

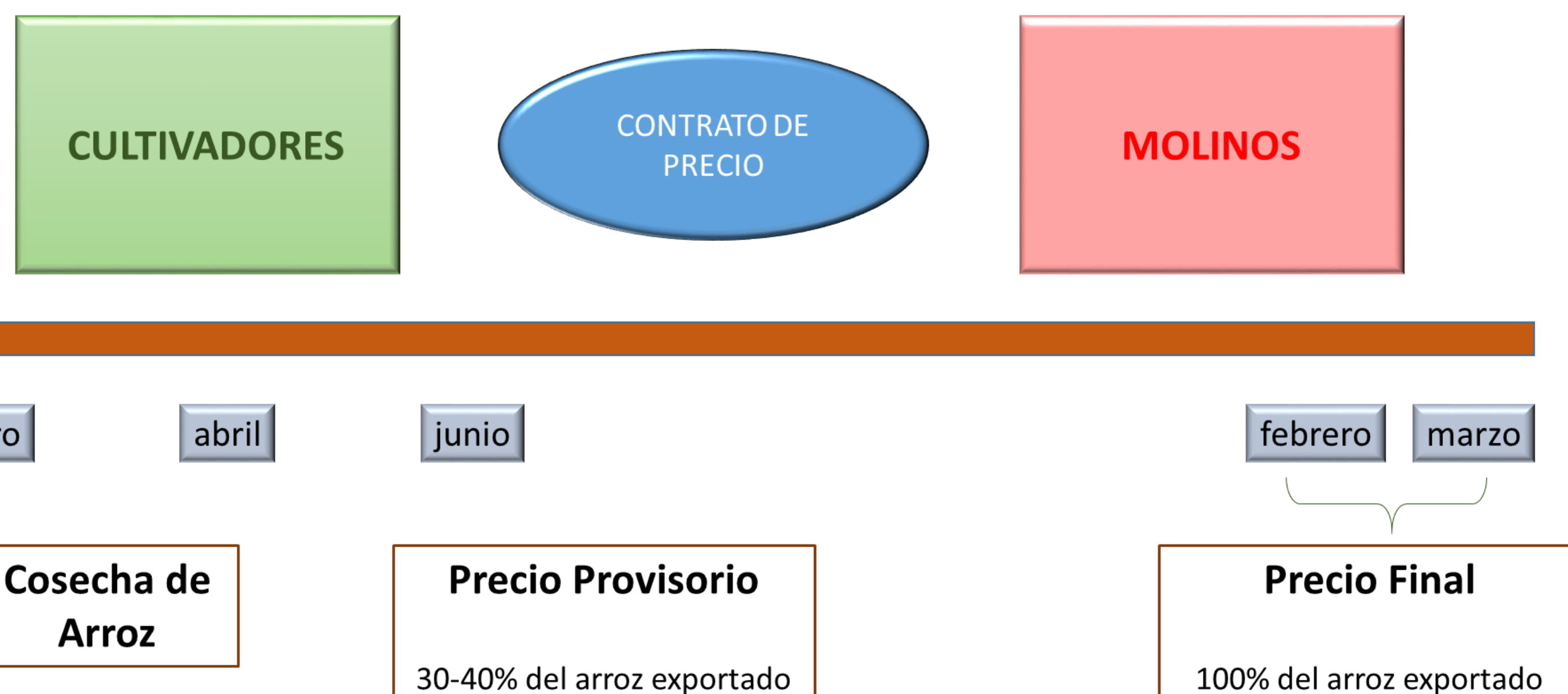
DESAFIOS

Generar desarrollo sectorial a pesar de las amenazas externas:

- macroeconomía y sus efectos sobre la rentabilidad de las empresas que integran al sector. Incremento costos de producción.
- mercados internacionales donde Uruguay compite libremente teniendo cada vez mayores barreras .

Minimizar potenciales riesgos intrínsecos de un sistema de esta naturaleza, como:

- generación de incentivos negativos en actores que integran el acuerdo (fomento de ineficiencias por la existencia de un determinado margen de ganancia garantizado y abastecimiento asegurado)
- resistencia al cambio; una vez que se conocen las reglas de juego es más fácil seguir con ellas que transitar por un proceso de cambio.



Información de Contacto: bruno@inia.org.uy (INIA) - msanguinetti@aca.com.uy (ACA)

