



Informe

set 2018

Análisis de precios de exportación de arroz uruguayo.

Precios de exportación que muestran valor en mercados de destino

La situación del sector arrocero es crítica y en este momento ya es manifiesta en todos los eslabones y actores involucrados, situación que llevó a una mayor reacción de parte de las autoridades. Desde la Asociación Cultivadores de Arroz desde hace ya mucho tiempo se ha anunciado las complejidades y se han aportado análisis y datos objetivos sobre las causas y consecuencias que han llevado a los resultados negativos en las empresas al achicamiento de área. A su vez, se han aportado alternativas y propuestas a los efectos de buscar mejoras en la situación y competitividad del sector.

No vamos a profundizar en el presente informe en las estrategias y acciones que se han realizado a nivel productivo a los efectos de mejorar la eficiencia y rendimiento, pero alcanza con ver que el sector arrocero uruguayo es un caso de referencia a nivel del mundo en términos de calidad, uniformidad, inocuidad y rendimiento, y de esta forma logra

posicionarse en algunos mercados de referencia accediendo a precios que otros actores no pueden alcanzar. Pero también es una realidad que esto tiene un límite y que Uruguay por sus condiciones de país pequeño y con un conjunto de políticas que han llevado a altas tarifas y costos de producción en general y con una política monetaria que ha tenido deprimido el tipo de cambio sin permitir ajustes cuando el mercado cambiario presiona al alza han complejizado enormemente las condiciones de producción.

En el presente informe queremos mostrar la tendencia en los precios de exportación y como a pesar de las condiciones internacionales los mismos han tenido valores relativamente altos desde una perspectiva de la tendencia histórica y a nivel de la comparación internacional.

Desde el Poder Ejecutivo se ha hecho referencia a que la problemática del arroz se debe a una situación de los precios internacionales y desde el sector queremos destacar que, si bien es siempre mejor tener un precio más alto, el precio no es la causa de la situación crítica que afrontan las empresas y que han llevado a una baja en el área y con ella a una menor producción que ha obligado a un ajuste a nivel de las plantas industriales.

A su vez, queremos destacar que ha existido un achique en los últimos años en el área al cultivo de al menos el 23% de lo que llegó a plantar el sector en su conjunto. No es posible analizar una tendencia en solo un año y más cuando la lógica del sector y la necesidad de tomar créditos que se pagan con el cultivo hacen que sea crítico para el productor retirarse de la actividad. Lamentablemente aquellos que dejan de producir o se achican en forma significativa es muy difícil que vuelvan a la actividad. A todos estos elementos mencionados hay que agregarle los riegos que pueden darse



producto del clima elemento que siempre están presentes dentro de la actividad agropecuaria.

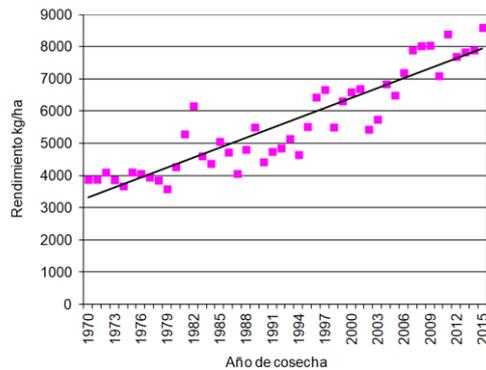


Gráfico 1.

En el caso del arroz años críticos siempre se ha logrado mantener la tendencia y promedios históricos, lo que puede verse como la realidad productiva en cuanto a los logros de adaptación de variedades a realidad climáticas y tipos de suelos, el riego, así como el manejo agronómico que realizan los productores en sus chacras ha sido exitosos y ha minimizado los efectos por eventos climáticos que afectan el cultivo.

El arroz uruguayo se destaca en el mundo

Uruguay vende arroz tipo grano largo casi en su totalidad elaborado y tiene unos 60 destinos de exportación donde existen algunos que se destacan a saber Perú, Irak, Unión Europea, México y otros países de centro América, entre otros. A pesar de que existen dificultades en términos de barreras arancelarias y no arancelarias el valor agregado en términos de genética que lo llevan a alta calidad y en manejo agronómico y uso de agroquímicos que lo destacan por su inocuidad y bajo impacto ambiental lo posicionan como un producto premium en el mundo compitiendo en los rangos de precios más altos.

Precios de exportación

A los efectos de analizar la tendencia en los precios de exportación consideramos un promedio de todas las exportaciones tomando el precio FOB neto promedio de todas las ventas al exterior de arroz elaborado para cada una de las zafras agrícolas. Es de destacar que la zafra 2017/18 el arroz fue cosechado en 2018 y el año comercial comienza en marzo de 2018 y finaliza en febrero 2019. De esta forma se toma el precio promedio de ventas total de la zafra con datos al cierre del año comercial que es el valor de referencia a los efectos de cálculo al precio del productor. Este precio promedio implica diferentes valores de exportación según destino, variedad de arroz, tipo de ventas, entre otros factores.

A su vez vamos a considerar una serie de 33 observaciones desde la zafra 1985/1986 a los efectos de poder analizar la tendencia y no quedarnos acotados a la variación que se puede dar entre tres o cuatro observaciones y pueden distorsionar el análisis con un dato atípico.

Desde el la zafra 1985/86 en tendencia el precio de exportación ha tenido una un aumento como puede verse en el grafico 2 con una un piso que estuvo marcado por la zafra 1999/00 que rápidamente se recuperó y un precio récord que se dio en la zafra 2007/08.



Gráfico 2.

Algunos datos que importa destacar es que el promedio de la actual zafra se encuentra



en el cuartil superior, es decir en el 25% de los datos más altos. Esta situación considerando el dato extremo de la zafra 2007/08. A su vez, el precio actual se encuentra 125 dólares por encima del precio mediano de la serie y es uno de los ocho precios más altos, ver gráfico 3.



Gráfico 3.

Los precios de exportación uruguayos en relación a los precios internacionales

Es de destacar que Uruguay exporta en el rango más altos de precios a nivel de los mercados internacionales. Tomaremos tres referencias para mostrar esta realidad que son los precios de exportación de Tailandia y Vietnam, los de EEUU a nivel de arroz elaborado grano largo y algunas referencias a nivel de la región que son las exportaciones de Brasil, Argentina y más recientemente Paraguay.

Al compararse con los precios de Tailandia y Vietnam que habitualmente se toman como referencia para ver las tendencias internacionales puede verse como existe una diferencia de unos usd 100, mientras que cuando se compara con EEUU que es uno de los principales competidores tanto en mediano oriente como en Centro América Uruguay logra competir a pesar de las preferencias comerciales del arroz

norteamericano en algunos lugares de destino.

Por otra parte, a nivel del cono sur siendo Argentina, Rio Grande do Sul y Paraguay los principales competidores, es de destacar que estos países tienen importantes condiciones en términos de competitividad ya que los costos de producción y el tipo de cambio han sido elementos claves en términos de las posibilidades de oferta. Factores como menores costos de producción, menores tarifas, y un tipo de cambio más competitivo hacen que las ofertas no tengan posibilidad de competir en destino.

Esta situación se ha agravado en los últimos tiempos dada que las mejoras de competitividad vía tipo de cambio han sido muy importantes a nivel de la región y Uruguay se ha quedado retrasado perdiendo posibilidades de colocar producción.

Comentarios finales

La historia del arroz uruguayo es un claro ejemplo de que la competitividad es un tema de múltiples factores y que compromete tanto a los actores privados en los diferentes eslabones de una cadena productiva como al sector público. Es cierto que no alcanza con un tipo de cambio competitivo y costos bajos para el logro de competitividad, pero en muchas situaciones es una condición necesaria. El arroz uruguayo se destaca por sus atributos de eficiencia, rendimiento, calidad lo que lo han hecho un producto premium en el mundo por lo que el consumidor está dispuesto a pagar un precio más alto y en esta línea desde los actores privados se tiene una intensa agenda de trabajo asociado a la mejora genética, manejo del cultivo, uso de fitosanitarios, adaptación de la producción a los gustos del consumidor final. Pero también condiciones de



producción relativamente competitivas son necesarias de forma de poder aprovechar el valor que los mercados le dan al producto y de esta forma seguir manteniendo los importantes aportes que realiza el sector en términos de generación de divisas, creación de empleo, uso adecuado de los recursos naturales, desarrollo local, entre otros.