



## ANÁLISIS

# Precios de exportación que muestran valor en mercados de destino

Ec. María Noel Sanguinetti

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

No vamos a profundizar en el presente informe sobre las estrategias y acciones que se han realizado a nivel productivo en pos de mejorar la eficiencia y el rendimiento, pero alcanza con ver que el sector arrocero uruguayo es un caso de referencia a nivel mundial en términos de calidad, uniformidad, inocuidad y

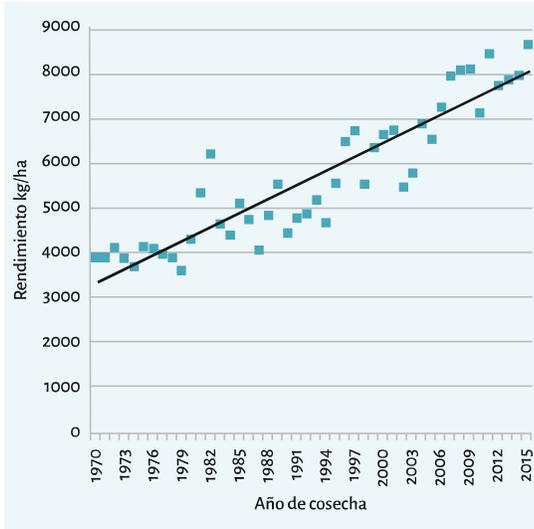
rendimiento, y de esta forma logra posicionarse en algunos mercados de referencia, accediendo a precios que otros actores no pueden alcanzar. Es una realidad que esto tiene un límite y que Uruguay además de tener condiciones de país pequeño, se encuentra sometido a un conjunto de políticas que han llevado a elevar tarifas y costos de producción, en simultáneo con una política monetaria que ha deprimido el tipo de cambio sin permitir ajustes cuando el mercado cambiario presionó al alza, lo que ha complejizado enormemente las condiciones de producción.

Nos interesa mostrar la tendencia de los precios de exportación y como los mismos han tenido valores relativamente altos a pesar de las condiciones internacionales, visto desde una perspectiva 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 los precios internacionales y

desde el sector queremos remarcar que, si bien es siempre mejor tener un valor más alto, el precio no es la causa de la situación crítica que afrontan las empresas y que ha llevado a una baja en el área y con ella a una menor producción, lo que ha obligado a un ajuste a nivel de las plantas industriales.

A su vez ha existido una reducción de al menos el 23 % en los últimos años en el área dedicada al cultivo. 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 provocan que sea crítico para el productor retirarse de la actividad. Lamentablemente, para aquellos que dejan de producir o se achican en forma significativa es muy difícil volver a la actividad. A todos estos elementos mencionados hay que agregarle los riesgos que pueden darse producto del clima, elemento que siempre está presente dentro de la actividad agropecuaria.



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

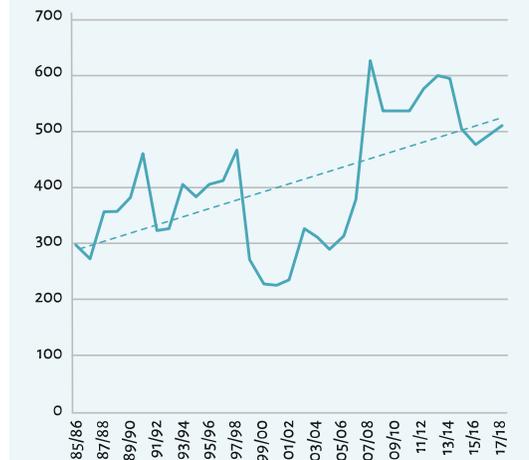
### EL ARROZ URUGUAYO SE DESTACA EN EL MUNDO

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

### PRECIOS DE EXPORTACIÓN

A los efectos de analizar la tendencia en los precios de exportación para cada una de las zafas agrícolas, consideramos un promedio de todas las exportaciones tomando el precio FOB neto promedio de todas las ventas al exterior de arroz elaborado. Es de destacar que en la zafra 2017/18 el arroz fue cosechado durante 2018 y el año comercial comienza en marzo de 2018 y finaliza en febrero de 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 pro-

Evolución promedio de exportación USD/ton de arroz uruguayo zafra 1985/86 a 2017/18



medio implica diferentes valores de exportación según destino, variedad de arroz y 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 que pueden distorsionar el análisis con un dato atípico.

Desde el la zafra 1985/86 la tendencia del precio de exportación exhibe un aumento como puede verse en el gráfico 2 con un piso que estuvo marcado por la zafra 1999/2000 que rápidamente se recuperó y un precio récord que tuvo lugar en la zafra 2007/08.

Un dato relevante es que el precio promedio de la actual zafra se encuentra en el cuartil superior, es decir en el 25 % de los datos más altos. Esta situación considera 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. ▶

### LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN URUGUAYOS EN RELACIÓN A LOS PRECIOS INTERNACIONALES

Uruguay exporta en el rango más alto de precios en los mercados internacionales, tomaremos tres referencias para mostrar esta realidad: los precios de exportación de Tailandia y Vietnam, los de EE.UU. 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 que existe una diferencia de unos USD 100, mientras que cuando se compara con EE.UU., que es uno de los principales competidores tanto en mediano oriente como en Centroamérica, Uruguay logra competir a pesar de las preferencias comerciales del arroz norteamericano en algunos lugares de destino.

### ALGUNOS FACTORES DIFICULTAN LA COMPETITIVIDAD DE LA OFERTA EN DESTINO

A nivel sudamericano Argentina, Rio Grande do Sul y Paraguay resultan ser los principales competidores. Es de destacar que estas regiones tienen importantes condiciones en términos de competitividad ya que los costos de producción y el tipo de cambio han sido elementos claves en relación a 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 dado que las mejoras de competitividad vía tipo de cambio han sido muy importantes a nivel regional y Uruguay ha quedado retrasado perdiendo posibilidades de colocar su 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 y calidad, por lo que se ha convertido en un producto premium en el mundo por el cual los consumidores están dispuestos a pagar un precio más elevado.

En esta línea desde los actores privados se tiene una intensa agenda de trabajo asociada a la mejora genética, al manejo del cultivo, al uso de fitosanitarios y a la adaptación de la producción a los gustos del consumidor final, entre otros. Pero también condiciones de producción relativamente competitivas son necesarias de manera 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, etc.

