

## NEGOCIACIÓN

# Negociación de precio



**CON UNA BAJA EN LA PRODUCCIÓN PROVOCADA POR LA GRAN CAÍDA DE ÁREA QUE NO PUDO SER COMPENSADA POR LOS BUENOS RENDIMIENTOS, EL ESCENARIO DE AUMENTO EN EL TIPO DE CAMBIO ERA UNA MÍNIMA ESPERANZA PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE VISTA A LA PRÓXIMA ZAFRA. PERO EL CONTEXTO DE VENTAS JUGÓ EN CONTRA Y LLEGAMOS A LA NEGOCIACIÓN DE PRECIO PROVISORIO CON SOLAMENTE EL 11 % DE LA ZAFRA VENDIDA, CUANDO EN GENERAL SE LLEGA EN EL ENTORNO DE 30 % VENDIDO.**

## EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Existen tres elementos que debemos destacar en términos del contexto de esta negociación de precio. En primer lugar, las dificultades en términos de mercados en lo que refiere a la colocación. Como se mencionaba, era usual llegar el 30 de junio con un porcentaje vendido cercano al 30 % de la zafra, este año ese porcentaje alcanzó solo el 11 % y si le agregamos el dato de la baja en la producción, la conclusión es aún peor.

Vinculado a lo anterior se presenta un escenario de importantes incertidumbres en el corto plazo, porque si bien por un lado, existen indicios y un conjunto de fenómenos que pueden concretarse en mejoras de las condiciones a nivel del mercado, por otro lado se mantienen muchas inseguridades.

En tercer lugar, surge la inminente necesidad de incremento en los ingresos de los productores ya que, si bien es cierto que el conjunto de la cadena está en problemas, la realidad contractual en el eslabón cultivo hace que los productores resulten aquellos que han tenido dificultades durante más tiempo, y hoy son los que se encuentran en peores condiciones.

## LA CRUDA REALIDAD - LA NEGOCIACIÓN EN NÚMEROS

En la última zafra tuvimos 145.000 hectáreas en el país frente a 162.000 hectáreas de la zafra anterior, y si observamos los cuatro molinos el área pasa de 124.636 en la zafra 2017/18 a 113.226 en la 2018/19. Así entonces la superficie nacional baja en el entorno de 11 % la del precio convenio baja algo más de 9 %, mientras que los rendimientos suben un 6 %.

Si bien el precio FOB neto de exportación se mantiene en buenos valores, en la perspectiva histórica es 2 % menor a junio 2018. En julio 2018 era de 480,92 usd/ton, subió a 491,11 al 28 de febrero de 2019 y en lo que va de la última zafra vendida bajó a 468,48 usd/ton.

El principal destino de exportación es México con 51 % de lo exportado, el 34 % se lo lleva la Unión Europea, Perú que siempre era primero o segundo en el ranking queda tercero con 4 % y el resto representa solo 4 %.

Tenemos que considerar la suba del tipo de cambio como un dato para nada menor dada la estructura de ingresos y costos de los diferentes actores de la cadena arrocerá. En concreto en promedio el tipo de cambio en junio del 2018 fue de \$ 31,3 y hoy es de \$ 35,20 y en lo que va del año lleva un aumento acumulado de casi el 8%.

	Provisorio 2017/2018	Definitivo 2017/2018	Provisorio 2018/2019
Superficie en ha	162.020		145.000
Superficie 4 molinos ha	124.636		113.226
Rendimiento en bolsas	158		165
Cantidad de productores	506		437
Volumen a exportar	906.899		832.214
% vendido	28%	96%	11%
Fob. neto promedio junio	480,92	491,11	468,48
Coficiente tabla de desacuerdo - precio tabla	1,99 - 9,57 USD/bolsa	No aplica	1,95 - 9,14 USD/bolsa
Principales destinos	no se ven claras las gráficas	no se ven claras las gráficas	no se ven claras las gráficas
Tipo de cambio	31,3	33,6	35,20

**atención!!**

#### FACTORES QUE JUGARON A FAVOR O EN CONTRA DEL PRODUCTOR

##### A FAVOR



- Ingresos en dólares e importante % de gastos en pesos
- Elaboración con suba de tipo de cambio
- No suba del combustible
- Mantenimiento del descuento de 15 % para la industria para elaboración

##### EN CONTRA



- Altos costos
- Bajo % de ventas
- Dificultad generalizada de las empresas



### PROCESO Y UN ACUERDO SIN PRECIO

Las reuniones comenzaron a inicios de junio y la propuesta de la industria fue no fijar precio y marcar un valor de referencia. Tanto un tema como el otro tuvieron una intensa discusión e intercambio y el acuerdo llegó a:

#### PROPUESTA DE LA INDUSTRIA AVANZADA LA NEGOCIACIÓN A CONSIDERAR POR LA ASAMBLEA

- NO SE FIJA PRECIO PROVISORIO POR BAJO % DE VENTAS
- VALOR DE REFERENCIA 8,75 USD/BOLSA
- PRÉSTAMO EXTRAORDINARIO 0,29 USD/TON
- CRÉDITOS POR DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS Y DESCUENTO DE FFRAA SE CON EL PRECIO
- NUEVA INSTANCIA DE NEGOCIACIÓN 35% O 30 DE SETIEMBRE

### LA VISIÓN DE LOS PRODUCTORES

El tema del precio, las señales de los socios y la importancia de asegurar el ingreso a los productores estuvieron entre aquellos temas intensamente discutidos en estos meses. En este sentido, los productores tanto en reuniones a nivel de las regionales como en ocasión de la Asamblea fueron muy enfáticos en marcar la importancia de un mayor esfuerzo de los molinos, entendiendo que se requiere mejorar el ingreso al productor como forma de dar continuidad al sector y no seguir bajando el área. Ha sido clara la falta de una solución de parte del gobierno que dé apoyo y que permita contribuir en términos de competitividad y a la vez tender un puente financiero para la próxima zafra.

Los productores quieren seguir plantando, fue lo manifiesto en la gira que se hizo en agosto del año pasado y en la última Asamblea, a pesar del desanimo la afirmación la hacen con el mismo énfasis pero no se puede morir con las botas puestas. Por esta razón se está dispuesto a llegar hasta las máximas consecuencias para lograr revertir a la situación. Cultivar es una forma de vida y el arroz hace a las sociedades donde se desarrolla, y en este marco se está dispuesto a modificar cualquier marco, salir de la pecera y tomar alternativas que permitan a la mayor cantidad posible seguir plantando. Cuanto más aliados en este proceso (gobierno, molinos, trabajadores) más fácil encontraremos una solución. Esperábamos más esfuerzo de todos de la misma manera que los productores ya lo han hecho. ✓