

Un largo camino

EL SECTOR ARROCERO URUGUAYO VIVE SU CUARTO ARBITRAJE EN LA HISTORIA DEL PRECIO CONVENIO EN EL MARCO DE LA DEFINICIÓN DEL PRECIO DE LA ZAFRA 2018/2019. LUEGO DE MUCHOS MESES DE INTERVENCIÓN, LOS PERITOS ARBITRADORES NO LLEGARON A UN ACUERDO Y SE PASA A LA FASE DE TERCER ÁRBITRO.

Desde el año 1963, cuando se inicia el precio convenio, pocas veces se ha llegado a desatar el mecanismo del arbitraje. Esta situación se dio en diferentes avances y etapas. La vez anterior y más cercana había sido con la zafra 2010/2011, en la cual los árbitros cumplieron con lograr un acuerdo dentro del plazo estipulado por el contrato.

En este año tan particular con crisis de por medio, ACA y los cuatro molinos no llegaron a un acuerdo por fijación de precio definitivo de la zafra 2018/2019 y es así que, entre los meses de marzo y abril del corriente, en plena pandemia y cosecha 2020, se llega a un proceso de arbitraje donde se plantea que el mismo se centre en el ingreso por exportación, en el rendimiento industrial y en los costos industriales. Dado que el proceso como tal está en curso al cierre de este número, y no pudiendo explicar el alcance y los resultados y debiendo cuidar el proceso mismo, hacemos llegar un conjunto de reflexiones que nos parecen fundamentales a la hora de pensar, analizar y repasar lo que es e implica el proceso de arbitraje.

El arbitraje es un mecanismo que forma parte de lo que es el Precio Convenio y que se activa en caso de que no exista acuerdo por el precio. En toda negociación existen diferentes posiciones y asimetrías en términos de información, posiciones e intereses. El Precio Convenio como tal tiene definidos un conjunto de procesos e instrumentos que pautan la negociación, la que se realiza con mayor o mejor objetividad en función del parámetro. Pero es una realidad que existe un factor de confianza que opera y que está respaldado en el interés común del negocio del arroz y en el propio contrato. En caso de que exista una discrepancia en el acuerdo de las principales variables que hacen a la determinación de precio, el contrato prevé un mecanismo alternativo para llegar a un precio y este es el arbitraje. En este caso ACA manifiesta no estar de acuerdo y debe indicar en qué

puntos existe el desacuerdo. Cada una de las partes define un perito arbitrador que tiene un plazo para trabajar y ponerse de acuerdo en un precio adecuado. En caso de que no exista acuerdo entre los peritos arbitradores se llega a un tercer árbitro que es definido por estos últimos, el que se basa en los aportes previos del proceso y da un fallo único e inapelable, siempre buscando en forma previa un acercamiento entre las partes.

Si el mecanismo de arbitraje existe como tal es una realidad que su aplicación nos muestra la vigencia del proceso y el respaldo y las garantías que tienen las partes porque los mismos están en los hechos habilitados.

No es un conflicto, sino que es parte del propio proceso de negociación, es una de las posibles instancias previstas en la negociación y por tanto debe tomarse como uno de los espacios de definición para la cadena arrocera. Entender que necesariamente el no acuerdo es un conflicto es un error y su no existencia sacaría garantías y poder a alguna de las partes interesadas en el propio proceso de negociación, en particular a los productores que podrían pasar de ser agentes de negociación a tomadores de precio.

Pero a su vez las propias características de lo que es un arbitraje nos llevan a que se revise el negocio, ya que implica una puesta a punto, aporte de información, revisión de conceptos y su cuantificación. De esta forma se entiende que es saludable para el negocio y para las partes que exista este tipo de procedimientos en forma periódica.

Un elemento que puede ser considerado una dificultad del proceso es el tiempo que incurre, más teniendo un tercer árbitro y en un año de tantas dificultades que llevaron a un necesario enlentecimiento de la parte inicial del proceso. En los hechos existe un precio sin cerrar.

No era posible cerrar este número sin dejar de hacer mención al arbitraje por la relevancia del mismo, por las expectativas que puede tener, por el tiempo y esfuerzo y por la dimisión en términos del volumen de producción que alcanza ✓



NO ES UN CONFLICTO, SINO QUE ES PARTE DEL PROPIO PROCESO DE NEGOCIACIÓN