

# Europa abre la puerta

## El arroz uruguayo ante una oportunidad histórica (y sus propios límites)

Autora: Ing. Agr. Cecilia Pattarino



**EL ACUERDO MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA ABRE UNA OPORTUNIDAD CONCRETA PARA EL ARROZ URUGUAYO, AL REDUCIR BARRERAS ARANCELARIAS EN UNO DE LOS MERCADOS MÁS EXIGENTES DEL MUNDO. SIN EMBARGO, LA CUOTA LIBRE DE ARANCELES —LIMITADA Y COMPARTIDA— PLANTEA UN DESAFÍO: CAPITALIZAR UNA VENTAJA YA CONSTRUIDA Y DAR EL SALTO HACIA PRODUCTOS DE MAYOR VALOR EN UN ESCENARIO CADA VEZ MÁS COMPETITIVO.**

Después de más de veinte años de negociaciones —largas, intermitentes y muchas veces inciertas— el acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea comienza finalmente a tomar forma. En un contexto internacional cada vez más cerrado, donde el comercio enfrenta nuevas barreras, el entendimiento entre ambos bloques va en sentido contrario: abre mercados, reduce aranceles y redefine reglas.

Pero detrás de ese movimiento geopolítico hay historias más concretas, como sectores específicos que, de un día para otro, ven cambiar las condiciones de juego. Y entre ellos, el arroz uruguayo aparece como uno de los protagonistas más claros.

No porque el acuerdo lo transforme todo de inmediato, sino porque llega en un momento en que el sector ya había hecho gran parte del camino.

Europa no es un mercado nuevo para el arroz uruguayo. En los últimos años, se ha ido consolidando como uno de sus destinos más relevantes. Hoy explica cerca de una cuarta parte de los ingresos por exportaciones del sector, ubicándose como el segundo destino en importancia, y —quizás más importante aún— como el mercado donde mejor se paga. En la zafra 2025/26, las exportaciones hacia ese destino alcanzaron USD 111 millones, explicando el 23 % de los ingresos totales del sector, lo que lo posiciona como el segundo mercado en importancia.

Ese crecimiento no fue casual. Responde a una demanda cada vez más clara por alimentos que no solo cumplan estándares de calidad, sino que también ofrezcan garantías en términos de trazabilidad, sostenibilidad y procesos productivos. En ese sentido, Uruguay llegó preparado. Entre los años 2017 a 2026, las ventas a la Unión Europea más que se duplicaron, pasando de niveles cercanos a USD 50 millones a más de USD 110 millones, consolidando un vínculo comercial cada vez más relevante.

Sin embargo, el techo no tiene solo que ver con la demanda, sino con el costo de acceder a ella.

Durante años, el arroz uruguayo enfrentó en Europa un verdadero “muro” arancelario. En 2023, ese costo se tradujo en unos 10 millones de dólares en aranceles pagados, una cifra que impacta directamente sobre la competitividad. No se trataba solo de pagar más para entrar, sino de cómo ese costo condicionaba toda la estrategia comercial.

El efecto es claro: se exporta principalmente arroz cargo —menos elaborado, con menor carga arancelaria— mientras que productos de mayor valor agregado, como el arroz blanco, quedaban relegados. No por falta de capacidad, sino por falta de condiciones. Con aranceles en torno a 42,5 euros por tonelada para el arroz cargo— mientras que el arroz blanco, que enfrenta cargas cercanas a 175 euros por tonelada, queda prácticamente fuera del mercado por falta de competitividad.

El acuerdo cambia, al menos en parte, esa ecuación.

Uno de sus instrumentos más concretos es la creación de una cuota de 60.000 toneladas de arroz elaborado que podrán ingresar a la Unión Europea sin pagar aranceles. No será inmediata ni total: se implementará de forma gradual, en un período de cinco años, aumentando 10.000 toneladas por año.

A primera vista, la medida es positiva. Reduce costos, mejora márgenes y genera una señal clara de apertura. Pero una mirada más fina revela una tensión inevitable.

Para Uruguay, esa cuota es importante... pero también es chica.

Porque esa cuota —distribuida entre todos los países del MERCOSUR— resulta, en los hechos, menor al volumen que Uruguay ya exporta actualmente a la Unión Europea que se ubica en el entorno de 200.000 toneladas anuales. Es decir, incluso capturando una parte significativa del cupo, este no alcanza a cubrir la escala actual del negocio.

En ese punto, la cuota deja de ser una solución estructural para transformarse en una herramienta parcial: relevante, pero insuficiente frente al potencial y la escala ya alcanzada por el sector.

Sin embargo, ahí es donde aparece una ventaja que no siempre se ve en los números, pero que pesa —y mucho— en la práctica.

Uruguay ya es, por lejos, el principal proveedor de arroz del MERCOSUR hacia la Unión Europea. Concentra entre el 50 % y el 60 % de las exportaciones totales de arroz del bloque hacia la UE, dominando más del 90 % del mercado de arroz cargo.

Aunque aún resta definir formalmente la distribución interna del cupo dentro del MERCOSUR — para lo cual el bloque tiene un plazo de 90 días tras la entrada en vigor—, Uruguay defiende la aspiración de acceder a la mayor parte de la cuota basándose en su historial exportador y calidad superior.

No está intentando entrar: ya está adentro. Tiene relaciones comerciales consolidadas, experiencia en el mercado y una capacidad de abastecimiento probada. En los hechos, es el origen dominante del arroz que Europa importa desde la región.

Eso cambia la lógica de la competencia. La cuota puede ser limitada, pero Uruguay llega mejor posicionado para capturarla.

Además, el funcionamiento del propio mecanismo agrega dinamismo. En Europa, la cuota se administrará bajo el criterio de “primero que llega, primero que accede”, lo que generará una carrera entre importadores. En paralelo, dentro del MERCOSUR, los países deberán acordar cómo distribuir ese cupo, abriendo un espacio de negociación donde Uruguay tiene intereses claros —y foco específico en productos como el arroz y la carne.

Pero más allá de la cuota, hay un cambio más profundo en juego.

El acuerdo no solo reduce aranceles. Introduce previsibilidad.

Sobre todo, permite empezar a pensar en un cambio estructural: pasar de vender volumen a vender valor.

Porque si algo deja en evidencia este nuevo escenario es que el verdadero potencial no está solo en cuánto arroz se exporta, sino en qué tipo de arroz se exporta. La posibilidad de avanzar con productos de mayor valor agregado empieza a transformarse en una estrategia viable.

Y en ese camino, hay un factor que puede terminar siendo decisivo: la sostenibilidad.

Europa no solo abre su mercado; también eleva sus exigencias. Las nuevas reglas comerciales incorporan estándares ambientales, sociales y de trazabilidad cada vez más estrictos. Pero, lejos de ser una barrera, para Uruguay esto puede transformarse en una ventaja.

El sistema productivo arrocerero nacional, con su base en rotaciones con pasturas, eficiencia en el uso del agua y control técnico, ya está alineado con esas demandas. A eso se suma el avance en certificaciones como SRP, que posicionan al país como proveedor confiable en un mercado que valora — cada vez más— cómo se produce, no solo qué se produce.

● **60.000 toneladas producto**

Cuota total de arroz libre de arancel para todo el MERCOSUR

● **+ 200.000 toneladas producto**

Exportaciones actuales de arroz uruguayo a la UE

● **23 % del total**

Participación de Europa en los ingresos del sector

● **USD 10 millones**

Aranceles que paga hoy el arroz uruguayo para ingresar a la UE

En ese contexto, el acuerdo incluso abre la puerta a beneficios adicionales para productos sostenibles, reforzando una tendencia que ya está en marcha.

El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea no resuelve todos los desafíos del arroz uruguayo. La cuota es limitada, la competencia existe y el mercado sigue siendo exigente.

Pero sí marca un punto de inflexión. Porque por primera vez en mucho tiempo, las condiciones externas empiezan a alinearse con las fortalezas internas del sector.

Uruguay no llega a Europa como un aspirante. Llega como un proveedor consolidado, con credenciales, escala y reputación.

Ahora, el desafío es otro. No es entrar. Es posicionarse mejor. Y en ese terreno, el partido recién empieza.

## IMPLEMENTACIÓN GRADUAL Y OPERATIVA SIMPLIFICADA

La cuota de 60.000 toneladas se implementará de forma progresiva en un plazo de cinco años. En el Año 0 (2026), el cupo inicial será de 10.000 toneladas, aunque debido al inicio del acuerdo en mayo, se aplicará un sistema de prorrata proporcional para los 8 meses restantes del año civil. A partir de allí, el volumen crecerá en tramos de 10.000 toneladas anuales hasta alcanzar el total definitivo en el quinto año.

¿Qué tipos de arroz pueden entrar en las 60.000 ton? Arroz blanco, cargo y cáscara.

Por fuera de este cupo de 60.000 toneladas, el acuerdo también contempla al arroz partido (quebrado). Este producto, que actualmente paga un arancel de 65 EUR por tonelada, ha sido incluido en una "canasta de desgravación" a 10 años, lo que garantiza que su arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a 0% de forma permanente al inicio del décimo año de vigencia. ■

# El potencial de tu arroz nace en la semilla.

Todo gran cultivo nace de una semilla bien tratada

Luger 70  
WS

TIAMETOXAM 70%

Luger 35  
FS

TIAMETOXAM 350 g/L

Rice  
Protex 800

DIETOLATE 800 g/L

Biogard 60FS

IMIDACLOPRID 600 g/L

TAFIREL.COM



TAFIREL