

Díaz manifestó preocupación por la industria molinera, que dejó de exportar harina a Brasil por la devaluación del real

Precios de los granos comenzarán a recuperarse en un plazo no mayor a los dos años, dijo el nuevo presidente de CMPP

Escribe Mauro Florentín

Tras el desplome de la cotización de la soja y otros granos, parecería que esa caída no seguirá profundizándose y que los valores están "cerca del piso" y en un plazo de "no más de dos años" empezarán a recuperarse, estimó el nuevo Presidente de la Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP), Eduardo Díaz Guevara, electo en la asamblea ordinaria realizada a fines de setiembre.

A la situación complicada que atraviesa la lechería por la baja de los precios y las dificultades para colocar lácteos en los mercados, que entre otros factores derivó en el cierre de dos industrias, el empresario dijo a Campo que ahora la "preocupación" pasa por el sector de la industria molinera, que por la devaluación del real en Brasil "ha perdido ese mercado".

Díaz, que es gerente general de la granelera Cargill, advirtió del incremento, superior al 35%, que registraron las tarifas de fletes de granos en los últimos dos años. Y que el costo de los combustibles en Uruguay es 45% más caro que en Brasil y 35% superior al de Argentina y Paraguay, señaló.

Destacó la importancia que tiene para esa gremial el acceso a los mercados y que los productos uruguayos sean competitivos.

A continuación, un resumen de la entrevista.

-¿Cuáles son sus expectativas al frente de la CMPP?

-Los principales objetivos de la Cámara, que fue fundada en 1891, son la promoción de la actividad del agronegocio, la producción, la industrialización y la comercialización de los productos.

La gremial agrupa a sectores tan diversos como la producción de granos, la molinería, la industria de alimentos balanceados, parte de la industria frigorífica, de la industria láctea, de la arrocería, entre otros.

Hoy, en un contexto de baja en los precios de los commodities agrícolas, los temas en que se trata de poner foco y ver qué se puede aportar trabajando, es en tener un sistema tributario que sea estable y previsible en su alcance y en su aplicación. Otro es el vinculado a la competitividad, donde juegan el costo de las tarifas públicas y los fletes, en combustibles, en energía eléctrica, en infraestructura, en logística y el tipo de cambio.

Además de las rondas de consejos de salarios, donde nuestra gremial hace un seguimiento de ese tema, no puntual pero sí macro, para ver en qué entorno se están desarrollando las negociaciones. Y contribuir a la modernización de diferentes procesos de organismos fiscalizadores, como la Dirección General Impositiva, la Dirección Nacional de Aduanas y el Banco de Previsión Social.

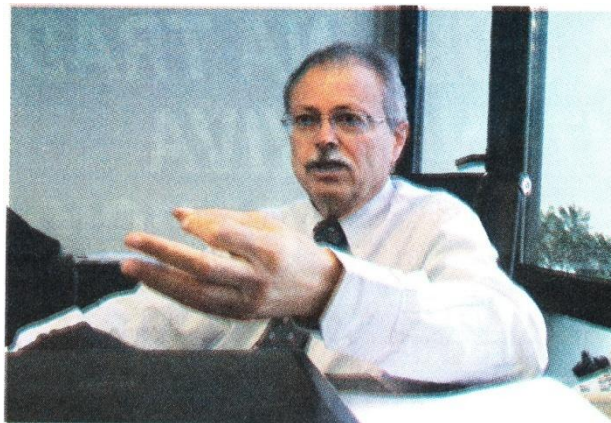
-¿Considera que el sistema tributario no es previsible?

-No. El asunto es que hay actividades muy maduras como pueden ser algunas industrias, por ejemplo el sector de los frigoríficos. Pero hay otras actividades, como la de los granos, que registraron un desarrollo importante en los últimos 10 o 15 años, para lo cual la normativa evoluciona y se van generando nuevas normas y es necesario que tengan la lógica de implementación de acuerdo con el objetivo buscado. Que resulten preVISIBLES para los distintos actores.

-¿Cómo ve el escenario económico externo y la situación interna?

-A nadie escapa que no tenemos más viento de cola y empieza a ser importante para Uruguay mantener los mercados a los que acceden sus exportaciones y llegar a esos destinos de forma competitiva.

En eso hay una serie de desafíos, que van desde la logística hasta el tipo de cambio. Hace poco tiempo hemos visto cómo devaluó China y fue un tema de gran preocupación. Para algunos sectores puede resultar de bajo impacto; para otros no es tan así. Eso depende de cuánto de mano de obra estamos incorporando, para que nos defina cuál es la competitividad que tenemos. La preocupación pasa por ver cómo vamos a seguir compitiendo en esos mercados.



Eduardo Díaz Guevara, presidente de la Cámara Mercantil de Productos del País

El rol de la Cámara es hacer visible frente a las autoridades del Poder Ejecutivo cuál es la situación de las empresas agremiadas.

En Uruguay hay un enlentecimiento en la economía y hay sectores en los que esa situación es más marcada, y hasta puede ser que tengan una caída en su actividad. Pero hay otras, como las vinculadas a la generación de energía, que están creciendo y tienen inversiones en ejecución.

Los ciclos económicos están, aunque se pensó que debido a la demanda de China se terminarían.

Se está viendo que no es así.

-¿Prevé una mayor caída de las exportaciones agroindustriales en los próximos meses?

-En el caso de los granos da la impresión de que si bien hubo una caída muy importante de los precios, de casi 40%, en comparación con los últimos dos años, pensamos que estamos cerca del piso en cuanto a valores.

Las producciones están complicadas, no solo en Uruguay sino también en otros países. El productor estadounidense está con problemas de rentabilidad, de viabilidad de su negocio.

El argentino está en la misma situación. El brasileño es el único caso diferente. Eso hace suponer que a escala mundial es difícil mantener las producciones que hoy tiene el mundo y que necesita para alimentarse con este nivel de precios. Por eso es de esperar que en un plazo de no más de dos años los precios de los granos comiencen a recuperarse, para permitir mantener el volumen de producción necesario. En caso contrario, se van a achicar las producciones.

Hay varias cosas que afectan la competitividad, como las que tienen que ver con la infraestructura, con los fletes internos, por ejemplo, que han crecido en los últimos cinco años y hay ajustes de esas tarifas que están por encima del 35%.

En 2009 el costo del flete para 200 kilómetros era de U\$S 26 por tonelada y hoy está en U\$S 36; mientras que un flete para 50 kilómetros estaba en U\$S 11,5 y actualmente está en U\$S 16,5 por tonelada.

-¿Qué está jugando en eso para que se haya dado ese incremento?

-Sin dudas, el tipo de cambio tuvo que ver, pero también hay otros costos, como de mantenimiento, afectado por el mal estado de las rutas. El costo de reposición de cubiertas y otros.

Si se comparan las tarifas de fletes de otros países, los valores relativos son importantes.

El combustible en Uruguay es 45% más caro que en Brasil, 35% más que en Argentina y que en Paraguay. Este es un dato de la realidad, no estoy haciendo ningún análisis.

-¿Ese tipo de situaciones hace que Uruguay deje de ser atractivo para los inversores?

-Es bastante difícil responder a esa pregunta. Para mí tiene que ver más con el modelo de negocio, porque la realidad es que uno dice que Uruguay es más caro o es menos competitivo en algunas cosas, pero por ahí tiene otras áreas en las que es más competitivo, como por ejemplo la ley de promoción de inversiones.

El retiro de algunos grupos agrícolas argentinos tiene que ver más con el modelo empresarial y no por un tema de país. Porque de hecho el área de siembra de soja caerá entre 10% y 15% en Uruguay y es posible algo similar en Argentina, que es el origen de esos grupos, va a haber una caída del cultivo.

Para el inversor es determinante el marco jurídico, tener seguridad de las normas que rigen los negocios es muy importante, así como las expectativas que tiene el negocio hacia adelante.

Habrán ajustes, de hecho ya los hay, pero no creo que será algo por encima de lo que puede ser para un país agrícola normal. No creo que haya mayores ajustes de área de producción.

Sí es cierto que hay determinados cultivos que precisamos que se desarrollen, como el trigo. Que a cierta distancia deja de ser viable y que está recluido a unos 200 kilómetros de los puertos. Eso debería ser una preocupación de todos los actores del sector agrícola.

-Algunos consultores señalan que la baja de los precios de los granos significará el retorno de la ganadería a zonas agrícolas. ¿Está de acuerdo?

-Hay algunos factores que dificultan eso. Por los precios del ganado y además la ganadería no tiene el cash flow (flujo de caja) que genera el negocio de los granos. Uno cuando siembra una hectárea de soja sabe que a los seis meses puede hacer caja y no es lo que ocurre en la ganadería. Entre que siembra una pastura, pone un ternero, y lo engorda para vender un novillo precisa unos 18 meses. La dinámica es bien diferente y juega.

Con los precios que tenía la soja hace tres años lo que se hizo fue, tipo conquista del oeste, sembrar hectáreas y sembrar hectáreas. No es que no se pueda llevar adelante un cultivo en determinadas áreas, lo que ocurre es que demanda un manejo adecuado, que no se hizo, y eso llevó a que los resultados no sean los esperados.

Tener campos que cuando la agricultura es más rentable pasan a la producción agrícola y que cuando no lo es, pasan a ganadería está dentro del juego. No lo tomaría como algo demasiado crítico. Es un juego lógico de la economía.

-¿Qué opina del cierre de algunas agroindustrias en el sector lácteo y otros? ¿Pueden darse otros casos en los próximos meses?

-La preocupación de la Cámara Mercantil en esto es transmitir la necesidad de trabajar en el acceso a mercados, tener bien claro que eso es lo mejor para la comunidad productiva uruguaya, tener acceso y ser competitivos. Eso tiene que ver con acuerdos salariales, con costos de energía e infraestructura.

Para acceder a determinados mercados precisamos acuerdos comerciales, esto es y continuará siendo determinante para que nuestras producciones sean viables o no.

En el contexto interno lo que está pasando con los consejos salariales, con los costos, con los servicios, con el tipo de cambio, nos afecta.

Siempre queremos tener acuerdos que hagan que nuestros negocios se expandan. Pero también es cierto que las autoridades del Gobierno deben tener una visión más amplia que la nuestra. Algunos acuerdos tienen implicancias que van más allá de lo comercial.

Es difícil de prever la gravedad de las situaciones, pero escuchamos de algunas empresas que tienen dificultades en algunos sectores, como el de la industria molinera, que estaba exportando harina de trigo a Brasil y a raíz de la devaluación del real ha perdido ese mercado. Cuánto de esa producción estaba dirigido a ese mercado depende de cada empresa.

Algún otro sector que preocupa es la producción y exportación avícola, que tenía a Venezuela como su principal mercado.

-¿Considera que hay un mayor peso sindical en las empresas?

-Hay una preocupación en este tema. La realidad nos está marcando una situación en que, más allá del lugar que ocupemos, tenemos que ser conscientes de la necesidad de preservar los índices de ocupación y las fuentes de trabajo logrados.
