

Fortalecimiento de relaciones comerciales: ACA en la 1ª Expo-Convención Internacional del Arroz en Honduras

LOS DÍAS 24 Y 25 DE SEPTIEMBRE DE 2024, SAN PEDRO SULA, HONDURAS, FUE EL ESCENARIO DE LA 1ª EXPO-CONVENCIÓN INTERNACIONAL DEL ARROZ, UN EVENTO DE GRAN RELEVANCIA PARA EL SECTOR ARROCERO DE CENTROAMÉRICA. ORGANIZADO POR LA FEDERACIÓN CENTROAMERICANA DEL ARROZ (FECARROZ), EL ENCUENTRO REUNIÓ A MÁS DE 500 PARTICIPANTES INTERNACIONALES DE DIVERSAS ÁREAS RELACIONADAS CON LA PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL ARROZ.

En representación de ACA estuvo el presidente Alfredo Lago, quien destacó la necesidad de fortalecer las relaciones comerciales entre Uruguay y Centroamérica, y de la industria participó Felipe Viera de SAMAN. De esta forma, Uruguay tuvo participación en el evento.

El evento se convirtió en un espacio clave para abordar los desafíos y oportunidades del sector. Entre los principales temas tratados se destacó el impacto del cambio climático en las zonas de producción de arroz, las innovaciones tecnológicas y las estrategias de sostenibilidad, así como el impacto de la migración en las comunidades arroceras. Los participantes también discutieron sobre el papel crucial de las políticas públicas en el sector y las tendencias de consumo, así como sobre la calidad del arroz para los mercados internacionales.

Dentro de los discursos más destacados, se señaló el de la ministra de Agricultura y Ganadería de Honduras, Laura Suazo, quien expresó su preocupación por la seguridad alimentaria y la caída de la producción arrocera local, resaltando que el arroz es el tercer producto de consumo más importante en el país. En relación con los puntos abordados, el presidente de la ACA tuvo la oportunidad de profundizar personalmente con la ministra, intercambiando ideas sobre la situación.

En su intervención, Lago destacó el crecimiento significativo de las ventas de arroz uruguayo hacia Centroamérica en los últimos años, particularmente en períodos de desabasto y contingencia, cuando los gobiernos de la región han decretado aranceles cero. Sin embargo, enfatizó que fuera de esos períodos, el alto arancel es un obstáculo significativo. Por ello, ACA ha insistido de manera constante desde 2018 a iniciar negociaciones diplomático-comerciales con Centroamérica, destacando las oportunidades que existen no solo para el arroz, sino también para otros productos uruguayos.



Para ACA, la participación en este evento representó una oportunidad para fortalecer la presencia de Uruguay en la región y continuar promoviendo las relaciones comerciales con Centroamérica. Con la creciente demanda de arroz en la región y las oportunidades de negocio que siguen surgiendo, la Expo-Convención se consolidó como un espacio clave para el desarrollo de un sector arrocero más competitivo y sostenible en los próximos años.

A pesar de la prominente presencia de Estados Unidos como actor principal en el suministro de arroz a Honduras, se observó una creciente inclinación hacia el arroz proveniente del Cono Sur. Esto es particularmente relevante para mercados como Honduras, donde el arroz estadounidense, a pesar de su volumen, enfrenta problemas de calidad. Uruguay ha logrado posicionarse de manera estratégica como proveedor de variedades de arroz de calidad superior en la región.

En cuanto a las oportunidades comerciales para nuestro país, SAMAN fue el único actor importante de la industria uruguaya en participar activamente en este evento, destacando su presencia en múltiples reuniones y actividades, demostrando una actitud proactiva que le permitirá capitalizar varios negocios en el futuro cercano.

Si bien el mayor volumen de arroz demandado es arroz cáscara, es notable el interés por arroces tipo elaborado y, especialmente, por arroz parboiled que está experimentando un auge considerable en los mercados de Centroamérica. Esta tendencia se reafirmó con la exposición de una nutricionista que destacó la creciente demanda por arroz integral y parbolizado, lo que podría representar una oportunidad para Uruguay, aunque enfrenta limitaciones debido a que la mayor parte de su capacidad industrial de este tipo de arroz está destinada a Europa.

Otro desafío para Uruguay hoy es la creciente competencia de países como Tailandia, que ha logrado introducir su arroz en mercados como El Salvador. El arroz tailandés ha logrado ganar terreno gracias a su buena calidad, lo que podría ser un factor de preocupación para el arroz uruguayo si no se encuentran alternativas para mejorar la competitividad.

Uno de los factores que ha llamado la atención fue el aumento de los costos de los fletes marítimos, un tema crucial para los exportadores de arroz. A medida que el mercado se ajusta, los precios del transporte marítimo se están incrementando, lo que



representa un desafío adicional para los exportadores del Mercosur. La diferencia de costos de transporte también afecta la competitividad, dependiendo de la duración en días, tipo de ruta y el tamaño del barco. Esto pone a los exportadores en una situación difícil, pues el transporte de arroz desde Uruguay, dada la cantidad de días, puede ser más costoso en comparación con otros mercados.

Por otro lado, algunas empresas demostraron interés en realizar envíos anticipados de arroz Paddy desde Uruguay. Estas ventas son clave para nuestro país, ya que permiten diversificar los destinos y generar nuevas oportunidades, fomentando una mayor demanda y aumentar la competencia interna.

En conclusión, la Expo-Convención se consolidó como un evento clave para el sector arrocero de Centroamérica, brindando una plataforma para fortalecer las relaciones comerciales y explorar nuevas oportunidades de negocio. La participación activa de Uruguay permitió destacar el potencial del arroz uruguayo en la región, más que nada por la calidad que ofrece. Con un enfoque en la sostenibilidad, la innovación y la calidad, esta instancia reafirmó la importancia de seguir impulsando la competitividad del sector arrocero y expandiendo los mercados para el arroz del Cono Sur. ■

