

Negocio global

- Bien abastecido, convenientemente stockeado y débil en sus principales cotizaciones referentes.
- Típico mercado de compradores en el cual la demanda se maneja con confort.
- Baja la producción, suben el consumo y el comercio y el stock de cierre retrocede:

	2013- 14	2014- 15
Producción	477,08	474,86
Consumo	480,78	483,68
Comercio	42,27	42,58
Stock final	106,46	97,64

- A pesar de ser un balance que busca ajustarse, los precios reflejan gran liquidez de oferta.

Negocio global



*2008 Crisis

*2011 Intervención Thai e India

*2014 Fin intervención

Negocio global

- 2014 confirmó la recuperación del liderazgo histórico de Tailandia a nivel global. **Enorme stock de intervención.**
- Contexto de alta competencia entre los orígenes asiáticos.
- Flaco 2do semestre comercial por buenas cosechas en cada uno de los principales productores del hemisferio norte.
- Largo brazo del arroz asiático (Chile y Brasil).
- Occidente también agredido por las indicaciones de USA.



Se replican en la 1ra parte de 2015

- FAO, USDA e IGC no bajan el consumo ni el comercio.
- Demanda no reacciona.
- Baja del crudo

Negocio regional: 2014

- Traccionado por la demanda iraquí en la 1ra parte:
 - Precios, volúmenes, molinería y logística
- Se dispersó respecto a otros destinos. Iraq fue lo mejor que había entonces.
- Cuando quiso volver al otro mundo, éste ya se había replegado.
- Y le habíamos abierto la puerta a los asiáticos en la región.
- Los presupuestos de exportación se alcanzaron en algunos orígenes. En otros (Argentina) no.
- Stock final mayor al previsto, pero no pesa.
- Inventario de cierre de la Conab sin poder de fuego.

Negocio regional: Escenario 2015 Mercosur

	2014- 15	2015- 16	2014-15	2015-16
Argentina	227890 has	230665	1,35 M tons	1,35
Brasil	2,37 M has	2,33	12,122	12,151
Uruguay	170273	160000	1,374	1,256
Paraguay	125000	135000	0,72	0,77

- Stock inicial menor (-9,85%).
- Área en muy ligero retroceso. Rendimiento avanza.
- Producción pierde solo 39 mil tons.
- Oferta consolidada bajaría 163 mil tons.
- Estas cifras son neutrales.
- Rio Grande 8,20 M tons (1,1% s/ la previa).
- Consumo estable → Mira fuera de la región y se arbitra con el mundo.

Negocio local: Escenario 2015

- El ciclo comercial 2015/ 16 comenzó muy bien.
- Iraq+ Cuba.
- 2,20 \$/ kg puesto en molino y 2,15 \$ respectivamente.
- La molinería de consumo interno a 2,40 \$/ kg molino. Y otros exportadores 2,10 \$.

**Ausencia de la demanda iraquí
Devaluación del Real y otras
monedas**

En un contexto de casi
nula demanda global

El mercado de arroz cáscara se desarmó

- Los exportadores se retiraron.
- Los molinos domésticos se replegaron y/ o bajaron sus indicaciones de compra.
- El complejo local perdió el direccionamiento.

Negocio local: Escenario 2015

- Se bajaron las indicaciones fob de exportación en falso.
- Comenzamos a arbitrarnos 1ro con las ofertas paraguayas, luego con las brasileñas y en menor medida con las uruguayas.
- Brasil como origen más que como destino.
- El contexto que fijan las asiáticas siempre estuvo presente.
 1. Chile 550 usd/ ton costo y flete Santiago pasó a indicarse 510 usd.
 2. Fob Buenos Aires contenedor de 580 usd/ ton a 530.
 3. Iraq (total suposición) de 560 usd a 520 usd/ ton fob.

Toda la cadena empezó a descontar valor, incluso entre los operadores de mercado interno= todos pierden

Negocio local: ¿Cómo seguimos?

- Escenario complejo, muy complejo.
- El contexto internacional demandará más de un ciclo para reducir los excedentes. Particularmente el tailandés.
- Regionalmente la devaluación brasileña fue decisiva.
- Tras ella van los paraguayos sin corregir su tipo de cambio.
- Se potenció la dependencia iraquí y desde este destino no llegan señales. Pero somos optimistas al respecto.
- Los valores aludidos refieren un arroz cáscara debajo de los 2000 \$/ ton puesto en planta del comprador.
- No descartamos que Brasil nos abra una ventana en algún momento hacia el fin de ciclo.
- Muy difícil formular una estrategia.

Negocio local: ¿Cómo seguimos?

Precios débiles+ atraso cambiario+ inflación

- Somos tomadores de precios, poco por hacer.
- Esperar vientos de cambio.
- Trabajar sobre la eficiencia.