



Los arroceros que nunca se fueron de la fiesta revolucionaria

Descripción

4 de noviembre de 2017. Al puerto venezolano de La Guaira llegaba mercadería desde Uruguay. Eran más de 660 toneladas de arroz blanco proveniente de la empresa Damboriarena & Ecosteguy, una reconocida arrocera del norte uruguayo.

Por aquellos días, ese arroz podía considerarse maná del cielo. Se sentían todavía los embates de meses de protestas contra el régimen de Nicolás Maduro que se organizaron en toda Venezuela y la situación parecía insostenible. Las medicinas escaseaban. Los alimentos, que tenían meses siendo estrictamente racionados por abastos y mercados, desaparecían prácticamente del todo en los anaqueles. La violencia -política o no- seguía en las calles y el chavismo en agosto había instalado una Asamblea Nacional Constituyente completamente oficialista, que significó un quiebre definitivo de los procesos democráticos.

La falta de dinero para los pagos y lo complejo de las logísticas hacían inviable para muchas empresas extranjeras continuar sus negocios, por lo que comenzaron a cerrar sus operaciones en la otrora potencia petrolera. Sin embargo, en la hecatombe hubo quien pudo salvarse e incluso mantenerse, entre ellos Damboriarena & Ecosteguy, que hasta hoy continúa siendo uno de los principales proveedores del arroz que se comercializa en Venezuela.

Damboriarena & Ecosteguy opera en el departamento de Rivera, en el norte de Uruguay. Lleva dedicada al negocio del arroz varias generaciones y es reconocida en el mercado local. Mejor conocida como Dambo, la arrocera produce desde 1966, cuando el abuelo materno de la familia heredó las tierras y su cercanía con la frontera con Brasil facilitó la exportación de su mercadería.

Unas características concretas que, alentadas por la afinidad ideológica de los gobiernos de Uruguay y Venezuela, y apoyada en la intermediación de algunos actores claves, logró ingresar al mercado del país caribeño con una particularidad respecto de sus competidoras: es la única arrocera uruguayana que en los últimos años continuó vendiendo su producto a Venezuela, según surge de los registros públicos.



La Empresa Calidad Producción Comercialización Eventos Donde L



Damboriarena & Escosteguy mantiene a Venezuela como el principal destino de sus exportaciones y recibe sus pagos sin mayores inconvenientes.

Durante décadas la industria uruguaya del arroz vivió una próspera estabilidad. Su producto fue y es reconocido en mercados de todo el mundo por su calidad. Sin embargo, la colocación de la cosecha en el mercado internacional se ha vuelto más trabajoso en los últimos años para los productores locales. A este problema se suma que desde 2010, año tras año, la superficie dedicada al cultivo de arroz se viene reduciendo. Con todo, y a pesar de que sin duda los años de mayor bonanza para el sector hayan quedado atrás, al cierre de 2019 Uruguay seguirá siendo uno de los mayores exportadores globales de arroz, el octavo, con un aproximado de 800.000 toneladas.

Venezuela nunca fue de los principales destinos para el arroz uruguayo. De hecho, los embarques al país caribeño eran una rareza. La estrategia expansiva del fallecido presidente de Venezuela, Hugo Chávez, abrió la puerta a empresarios y productores uruguayos interesados en ingresar a un mercado respaldado por petrodólares y la afinidad política entre los dos gobiernos. Pero el descalabro de la economía venezolana en los últimos años provocó una reducción drástica en los negocios y una aversión de parte de los exportadores a seguir con ellos, ya que les resulta muy difícil cobrar las deudas pese a que tienen como garante al propio Estado.

Es así con la mayoría de los empresarios, excepto con Damboriarena & Escosteguy, que todavía mantiene a Venezuela como el principal destino de sus exportaciones y recibe sus pagos sin mayores inconvenientes.

Consultado acerca de cómo es posible que su negocio funcione con Venezuela, Zeferino Escosteguy respondió que “no hay mucho misterio”. La arrocería exporta a “empresas privadas” y ellas se hacen cargo del resto, aseguró. “Son dos o tres empresas que en su momento las conocimos allá y a poquitos fuimos incrementando los negocios”. En 2018, Damboriarena & Escosteguy exportó un poco menos de 6,7 millones de dólares a Venezuela. Las ventas hacia ese destino supusieron cerca del 60% de las exportaciones de la arrocería. Escosteguy no quiso dar detalles de quiénes son esos clientes a los que les vende y de los que recibe en fecha los pagos.

Sin embargo, una factura de la Corporación Venezolana de Comercio Exterior (Corpovex), el *holding* estatal que centraliza las exportaciones públicas, parece dar una pista de cómo es posible que la arrocería uruguaya cobre a tiempo.

El documento, al que accedió **Armando.Info**, indica que en noviembre de 2017 Corpovex pagó a Million Rise Industries, una sociedad creada en Hong Kong, 888.573 dólares por la importación de un embarque con 668 toneladas de arroz de Damboriarena & Escosteguy. Se trataba de fundas de arroz marca Oro Criollo y el costo por tonelada declarado en la factura fue de 1.330 dólares CIF, es decir después de sumar el costo del producto, el de flete y de seguro.

Pero fuentes del sector arrocería aseguran que el precio por tonelada del arroz nunca estuvo a ese nivel y que la factura evidencia sobreprecio. El propio Escosteguy reaccionó sorprendido cuando se le mencionó la cifra: “No, es muy difícil eso. El precio de mercado debe ser 500 dólares (...) Eso es público, si mirás en el *site* de Aduana sale el precio publicado. Nosotros nunca vendimos a ese precio, nuestros precios siempre fueron de mercado”, aseguró

—La factura dice Damborearena & Escosteguy

—Si esa factura que tenés aparece 1.000 y algo de dólares, no es lo que nosotros vendimos a ese precio. No existe ese precio. El arroz empaquetado que vendemos es a 540, con un precio que es relativamente bajo.

Información de la página aduanera de Uruguay muestra que la exportación de 668,1 toneladas de arroz que hizo Damborearena & Escosteguy a Venezuela en 2017 tuvo un valor de 353.424 dólares, lo que implica un costo por tonelada de 528 dólares FOB, es decir, previo al costo de flete y seguro. Ese precio sí estaba dentro del promedio internacional.

Escosteguy reconoció, no obstante, que Million Rise Industries era cliente suyo. Era “el importador”, dijo. Y añadió: “Si venden a 50% o 100% arriba de lo que compran no tengo ni idea. No tengo ni idea de lo que hacen de ahí para adelante. Evidentemente debe tener su margen internamente allá”.

—¿Pero son venezolanos?

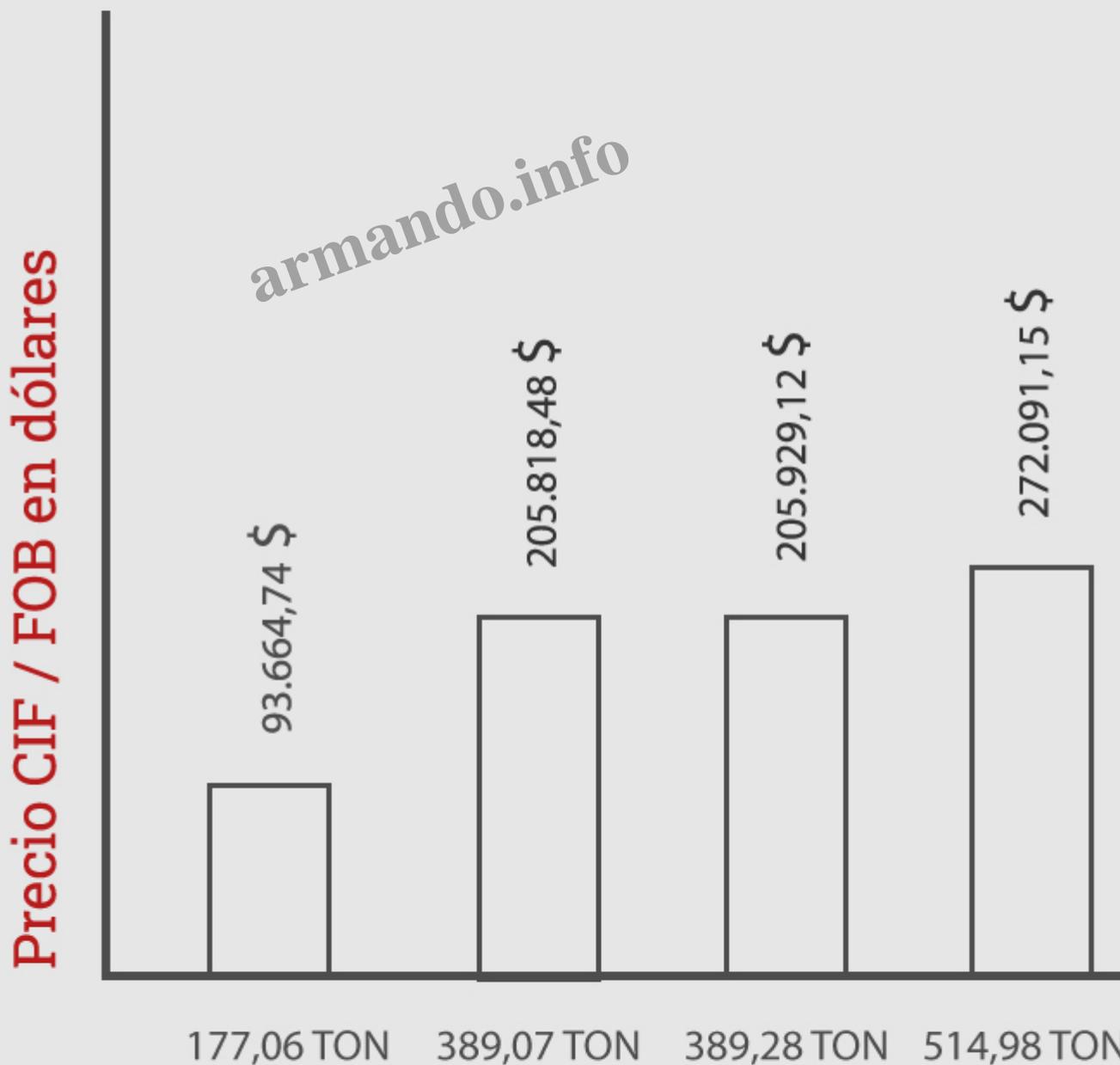
—Sí, son de allá. Son de allá. Yo no me entero mucho cómo se dan esas cosas. A mí me llega el pedido de algún 'broker'... Acá mi precio de venta es el de mercado y mando la mercadería. Cuando llega allá nosotros no participamos de eso. Cómo distribuyen, cómo venden, cómo hacen, no tengo ni idea.

Más allá de confirmar que quienes están detrás de Million Rise Industries son venezolanos, Escosteguy se negó a brindar otros datos de sus clientes. Los registros públicos de Hong Kong tampoco aportan más información. El registro mercantil indica que esa compañía fue creada el 3 de octubre de 1995. Al menos hasta comienzos del año pasado, los directores eran Cheung Kwok Chuen Joseph y Ho Kin Din Danny, quienes también figuraban como directores de otra sociedad de Hong Kong llamada Mass Joy Industries, la que también era proveedora del Estado venezolano, según publicó **Armando.Info**.

Desde que se publicó esa información, Million Rise Industries dejó de operar con arroceras uruguayas, dijeron fuentes del sector.

Exportaciones de a

En 2017, la empresa urug
10 envíos de arroz blanc
el lote fa



Toneladas de

De la admiración y los negocios

Con la llegada del Frente Amplio al gobierno en Uruguay en 2005 y su afinidad ideológica con el chavismo, los dos países incrementaron mucho su intercambio comercial. Venezuela llegó a ocupar el quinto lugar entre las exportaciones uruguayas. Apenas asumido en su primer mandato, el presidente Tabaré Vázquez firmó con su homólogo Hugo Chávez un acuerdo de venta de petróleo por el que Pdvsa, la petrolera estatal venezolana, vendería crudo a Uruguay financiando 25% del costo a 15 años con una tasa de interés fija a corto plazo del 2% anual y con una gracia de dos años. El restante 75% podría ser abonado por la estatal uruguaya Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) a 90 días sin intereses.

Muchos negocios surgieron cobijados por esos acuerdos bilaterales. Varias empresas informáticas uruguayas —representadas por Javier Vázquez, el hijo del presidente— fueron de las primeras en conseguir contratos millonarios. Sobre el final del mandato del primer gobierno de Vázquez en 2009 apareció un nuevo actor que adquiriría un rol importante en el comercio binacional: Aire Fresco, una empresa cuyos integrantes tenían vínculos con el Movimiento de Liberación Nacional-Tupamaros (MLN-T), liderado por José Mujica, quien al año siguiente asumiría la presidencia del país.

El director de Aire Fresco, Omar Alaniz, integra el MLN desde los 18 años y, según declaró en la justicia uruguaya en 2016, era admirador de Chávez desde que intentó los golpes de Estado en 1992. Alaniz dijo en el juzgado que entre 2007 y 2009 realizó decenas de viajes para abrir el mercado venezolano a productos alimenticios uruguayos.

“Yo ahora conozco los hábitos alimentarios de los venezolanos y me fui ganando la confianza de muchos venezolanos tanto a nivel gubernamental como de gente en general. Yo conozco al pueblo en Venezuela, no por política, sino por este emprendimiento comercial”, relató dos años atrás. Y recordó que a Chávez “el proyecto le cayó muy bien desde el inicio, porque él no quería comprarle más a los gringos y a las transnacionales”. Sus contactos dieron resultados y la empresa de Alaniz se volvió un intermediario clave para los arroceros y otros productores. Aire Fresco vendió entre 2011 y 2015 unas 268.000 toneladas de distintos productos al mercado venezolano, principalmente arroz y pollo, pero también trigo y pasta seca.



La estrategia expansiva del entonces presidente de Venezuela, Hugo Chávez, abrió la puerta a empresarios y productores uruguayos interesados en ingresar a un mercado respaldado por petrodólares

Sus directores aseguraron que esa cantidad representó apenas 8% del total de las exportaciones a Venezuela, un monto que demuestra la profundización de negocio privilegiado del que, en agosto del 2015, Aire Fresco volvió a hacer gala. En el expediente judicial que investigó irregularidades en los negocios con ese país, luce un convenio firmado entre la compañía y algunas de las principales arroceras locales: Saman, Coopar, Casarone, Agroindustrial SA, Arrozal 33 SA, Ganadera Santa María y Glencore SA.

Días antes habían viajado en la misión oficial que encabezó el ministro de Ganadería uruguayo con el cometido de lograr un acuerdo de exportación de arroz tipo cáscara y pulido. La misión llegó a un acuerdo de exportación por 60.000 toneladas métricas de arroz cáscara a granel y 30.000 toneladas métricas de arroz blanco en bolsa de 50 kilogramos. Ese año la cosecha de arroz cerró cercana a 1,2 millones de toneladas, por lo que el arreglo con el gobierno venezolano implicaba 10% del arroz producido.

“Considerando la premura del comprador en recibir los productos negociados y en función de los antecedentes conjuntos de exportación de arroz a Venezuela y la probable demora en lograr el registro y aprobación de una nueva empresa, las empresas uruguayas participantes acuerdan en forma expresa, que los embarques sean realizados a través de la empresa Aire Fresco”, dice el documento firmado por las arroceras y la empresa de Alaniz.

“Las partes acuerdan realizarla bajo la marca fantasía Paso Dragón, la cual será usada de aquí en más, solo para operaciones realizadas en conjunto por todos los participantes en esta operación”, añade.

Aire Fresco salió del negocio después de que las denuncias realizadas por la oposición política uruguaya ante la justicia por presunta corrupción en los negocios con Venezuela, que fueron archivadas en 2018 a pedido del fiscal Luis Pacheco. El último embarque que envió fue en 2016, después de que los dos gobiernos volvieran a firmar un acuerdo para financiar la exportación de arroz con un fideicomiso.

Llegó la hora loca

Pero con el tiempo, la crisis venezolana superó en importancia estratégica la afinidad de los gobiernos. La mayoría de las empresas uruguayas dejaron de hacer negocios con Venezuela en los últimos años, pues prefirieron evitar un mercado tan inestable y donde las reglas no siempre están claras, según explicaron a **Armando.Info** fuentes del sector. Ese proceso de entenderse -y lograr los pagos- con la enrevesada administración venezolana lo tenían resuelto por la intermediación de Aire Fresco y, sin ese actor clave, tratar directamente con el Estado venezolano era un problema para casi todos los empresarios uruguayos.

La debacle institucional en Venezuela, sumada a las presiones y sanciones internacionales, llevaron a que el modelo de negocio se volviera más complejo. Mientras Aire Fresco fue un actor preponderante el Estado era el encargado de comprarle al intermediario, quien se encargaba de adquirir la

mercadería de las arroceras uruguayas. Ahora, de acuerdo a los datos obtenidos, este proceso involucra nuevos actores. El *modus operandi* sigue siendo este: si el Estado venezolano quiere comprar arroz se lo compra a empresas privadas, estas se contactan con intermediarios, quienes a su vez se encargan de concretar la compra a las arroceras uruguayas.

En ese nuevo contexto Damboriarena & Escosteguy es la única que sigue exportando a Venezuela y el empresario que tiene la llave de ese mercado la tiene Gustavo Radunz, según empresarios consultados. Radunz es un ciudadano de nacionalidad brasileña que tiene emprendimientos en Uruguay y es uno de los pocos productores que sigue trabajando en Venezuela. Se conoce desde hace tiempo con la familia Damboriarena & Escosteguy y se lo puede ver en varias fotografías de actividades sociales vinculadas al empresariado arrocero. Es un viejo conocido en el sector y también del intercambio comercial con Venezuela. En 2008 representó a la gremial de arroceros cuando vendió su producto en ese país. En febrero del 2017, el productor brasileño declaró como testigo en una causa que investigaba los negocios de Aire Fresco. En esa oportunidad, Radunz contó cómo se vinculó con Alaniz y se volvió uno de los principales actores detrás de las exportaciones de arroz uruguayo.

En 2009, según su relato, los titulares de Aire Fresco lo invitaron “para ver si quería exportar arroz a Venezuela” por lo que en 2010 viajó por primera vez con una delegación de esa compañía para intentar concretar el negocio. Cuando antes los arroceros tenían dificultades para ingresar al mercado, Aire Fresco demostró que sabía cómo destrabar y refrescar el negocio.

Entre 2010 y 2016, Radunz envió al menos diez embarques. “Siempre Aire Fresco me invitaba a ir a Venezuela, en algún momento lo acompañé para negociaciones y siempre fue todo muy claro y transparente con nosotros. Es un trabajo que ellos hacen la parte logística que es bien complicada allá en Venezuela, ellos tienen su representante allá y ha servido en estos años como un *trading*. Aire Fresco me compra a mi (FOB) y vende (CIF) a Venezuela”, detalló.



En un nuevo contexto Damboriarena & Escosteguy es la única que sigue exportando a Venezuela

Radunz hizo de contacto entre Aire Fresco y otros arroceros. Y fue de los últimos en cortar lazos con la empresa. Su último embarque de 2016 fue con Aire Fresco “por respeto”, declaró.

Pero sigue siendo considerado un actor clave en las exportaciones de arroz a Venezuela. Escosteguy dijo que Radunz tiene molinos de arroz y chacras, y que “en algunos negocios” trabajaron juntos, aunque negó que estuviera vinculado a Million Rise Industries, la empresa de Hong Kong que facturó al Estado por un embarque de arroz un precio más de dos veces superior al del mercado. “Es un *broker*. Él tiene sus contactos allá y hace algunas ventas allá”, añadió.

La figura de este *broker* no se limita al territorio uruguayo. También ha vendido desde Estados Unidos y Argentina a Million Rise Industries y otras empresas intermediarias que son las que luego negocian de forma directa con sus pares venezolanas. A pesar de tratar de ser consultado por Armando.info para este reportaje, Radunz no quiso hacer declaraciones.

En momentos en que la muchos empresarios ven al país caribeño como un lugar tachado en el mapa de negocios posibles, Radunz concretó nuevos emprendimientos en Venezuela. En la zona de Calabozo, estado Guárico, Radunz “se está consolidando fuerte”, relataron fuentes del sector consultadas para este artículo. Allí, indicaron, está financiando unas 3.000 hectáreas a pequeños productores y continúa realizando importaciones de arroz y de maquinaria para comercializar en el mercado local.

Fecha de creación

2019/12/22

armando.info