

# CAMBIOS EN LA GEOPOLÍTICA Y EN LOS MERCADOS GLOBALES Y SU IMPACTO EN EL SECTOR AGROPECUARIO

Desafíos y oportunidades para las  
empresas cooperativas agrarias

Álvaro Ramos  
Programa FIDAMERCOSUR - CLAEH



# TEMAS DE LA PRESENTACIÓN

- Un poco de historia
- Los últimos años (2013/2016)
- Competitividad
- Los Nuevos Acuerdos Comerciales
- El Sector Agrícola, las empresas cooperativas agrarias y de servicios
- Comentarios Finales



# Un poco de historia

*Después del fin de la Guerra Fría, la revolución C&T (TIC's – BT – Transporte), el fin de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la OMC – el Regionalismo Abierto y los Bloques Comerciales, todo ello generado entre fines de los 60's y los 90's y hasta nuestros días, lo permanente ha sido el cambio, especialmente en relación al comportamiento de los mercados de las commodities en general, de las commodities agropecuarias y los alimentos en particular.*



## Podemos entonces reconocer etapas más cercanas:

- Antes del 2003 con una situación de erosión en los términos de intercambio, mercados agrícolas distorsionados por malas prácticas comerciales, subsidios explícitos y encubiertos, demanda acotada y errática. Todo ello provoca baja rentabilidad en el agro y riesgo para las inversiones;
- Desde el 2003 al 2014, con la crisis financiera en USA y el deterioro de la rentabilidad de las colocaciones financieras tradicionales, la depreciación relativa del dólar y el crecimiento espectacular de las economías de los emergentes (China e India), ***los términos de intercambio se modifican por primera vez en 50 años y se hacen favorables hacia los exportadores de commodities agrícolas.*** Estos se afirmaron año a año hasta el 2013/14;
- Flujo de inversiones hacia las economías emergentes, nuevos actores económicos invirtiendo fuertemente en actividades agropecuarias (fondos de pensión), nuevas formulas empresariales y corporativas, crecimiento y aumento de la demanda doméstica de alimentos y productos agropecuarios;
- Los negocios agrícolas y el agronegocio - crece mediante una gran acumulación de capital y nuevas empresas que atraídas por las tasas de rentabilidad esperada, vuelcan sus recursos a financiar directamente actividades productivas en el agro.



- Del 2014 en adelante, tendencia volver a la situación anterior en los 50 años vividos desde 1954 hasta 2004.
- Se estabiliza la demanda agregada de Asia por el enlentecimiento en el crecimiento de sus economías, crisis europea, lenta recuperación de USA. No obstante se afirma una lenta recuperación del dólar y las tasas de interés, lo que hace perder atractivo para los inversores – especuladores – financieros, en las inversiones agropecuarias – productivas.
- Cae el crecimiento económico y con él la demanda. Cambia el flujo de las inversiones que se vuelven a refugiar en el USD.
- ***Según la FAO la demanda sobre los alimentos seguirá creciendo pero a una menor tasa, en los próximos años.***
- Reaparecen con mayor visibilidad los riesgos de las inversiones agropecuarias, con sectores y empresas, sobre capitalizados.



## Consecuencia manifiesta durante los últimos años (2013/2016):

- (i) se retrae el flujo de inversiones y los capitales “financieros” se retiran del sector agropecuario, salvo aquellos que basan su inversión en “la especulación inmobiliaria” basada en la compra de tierras, que en general sostienen y sostendrán su valor y en la ganadería de carne, que ha sufrido mucho menos la tendencia a la caída de los precios.
  
- (ii) frente a esta nueva realidad y a este nuevo cambio, en el comportamiento de los mercados y en el resultado de los negocios, se hace imprescindible volver a dedicarse con gran rigurosidad al análisis de la inversiones dirigidas a sostener la producción agrícola y agropecuaria y **en el cuidado de la competitividad** - concepto relativamente soslayado en los 10 años entre 2003/2013.



# Competitividad

Competitividad **sistémica o macroeconómica**, en el caso de los países y los estados:

- (a) entorno institucional y jurídico - calidad de las instituciones;
- (b) situación fiscal, equilibrios entre gasto público e ingresos fiscales;
- (c) política cambiaria;
- (d) disponibilidad de infraestructura apropiada en calidad y densidad para bajar costos de transacción comerciales en general y del transporte en particular. Carreteras, caminos interiores, vías férreas, puertos (sistema multimodal de transportes), facilidades para el acopio;
- (e) tarifas y costos internos, especialmente de la energía en general y los combustibles en particular, salarios, impuestos;
- (f) suministro de bienes y servicios públicos claves para la competitividad agropecuaria, como la tecnología, los servicios de asistencia técnica, logística, telecomunicaciones, etc.



# Competitividad

*(Continuación)*



- (g) Eficacia del Estado para conservar mercados y conseguir acceso a nuevos mercados, es decir para vigilar, asegurar, certificar el acceso y mantenimiento a niveles requeridos en materia sanitaria, fito – sanitaria, inocuidad alimentaria.
- (h) Servicios públicos de alta calidad técnica y científica, expresada en sistemas de gestión modernos, equipamiento, recursos humanos y alta credibilidad pública por razones jurídicas y de competencia.
- (i) Gestión del riesgo climático, con sistemas y mecanismos de alertas tempranas, un eficaz sistema nacional de meteorología y su enlace con los sistemas de información privados. Sistemas de seguros que permitan atender los efectos de crisis climáticas derivadas del “cambio climático” o de factores aleatorios;
- (j) Evitar la obsolescencia institucional de los Ministerios de Agricultura, frente a la nueva realidad socio / económica y tecnológica de los territorios rurales y de la producción agropecuaria.





# Competitividad

## Competitividad local y privada

- (a) manejo prudente del endeudamiento, en relación a la rentabilidad esperada en los negocios;
- (b) evitar la sobre – inversión, en especial en bienes de capital y equipos, en expectativa a una reducción de demanda y reducción de precios o precios mucho más sensibles a variaciones coyunturales de la oferta y de los mercados;
- (c) relación entre los actores económicos, costos de transacción público / privados y privados / privados;
- (d) construcción de cadenas de valor locales y nacionales y lo que es más importante participación en las cadenas de valor internacionales;
- (e) aumentar escalas mediante asociaciones “ad hoc” o asociaciones cooperativas de prestación de servicios a la producción y la comercialización. Plataformas virtuales de servicios al comercio exterior (import/export)



# Los Nuevos Acuerdos Comerciales

- Caída y decadencia del MERCOSUR Comercial – 1999 / 2016 – 17 años de pérdida de credibilidad.
- Sin apertura económica en los países no hay “sistemas de integración posibles” ni creíbles – el deseo de un MERCOSUR “plataforma y no fortaleza” fue siempre así desde su creación para países como Uruguay y Paraguay, sin mercados internos capaces de soportar el crecimiento sostenido de sus economías y la generación de empleos decentes y de calidad;
- Reparición en escena del concepto de “Regionalismo Abierto” de mediados de los 90’s;



# Los Nuevos Acuerdos Comerciales



Apertura económica e integración regional.

- no es cierto que habrá más y mejor integración regional sin apertura (si hablamos de integración económica);
- ***apertura económica no es sinónimo de ausencia de políticas públicas.*** Por el contrario requiere de una serie importante de políticas públicas virtuosas desde el Estado que aseguren la competitividad de las empresas en un espacio ampliado regional o internacional;
- apertura económica requiere políticas capaces de construir la competitividad macro, meso y microeconómica, esta última en relación a las empresas;
- la apertura económica y la negociación y adhesión a posibles “acuerdos de libre comercio”(TLC's), ***requieren de vigorosas políticas de control de daños, ex – ante de su entrada en vigencia.***



La apertura económica implica profundizar las **políticas diferenciadas** para la pequeña y mediana producción agropecuaria - Agricultura Familiar - facilitando:

- (i) Inversiones públicas y privadas;**
- (ii) Tecnologías apropiada y sistemas multi – institucionales de asistencia técnica y extensión rural;**
- (iii) Desarrollo de mercados locales, circuitos cortos, cadenas de valor locales;**
- (iv) Sistemas de compras públicas;**
- (v) Estímulo al asociativismo y al cooperativismo, construcción de capacidades, recursos para capital semilla e inversiones estratégicas;**
- (vi) una adecuada provisión de bienes y servicios públicos.**

No confundir políticas de protección social con políticas de estímulo productivo.

*No confundir políticas de estímulo a la pequeña producción agropecuaria, a la productividad y la inserción comercial, con políticas compensatorias de transferencias monetarias.*



# El TPP (Acuerdo Trans – Pacífico)



# EL TPP

- Su principal característica es que en su lógica de la integración económica / comercial, vincula definitivamente comercio y la inversión, y la inversión con el crecimiento.
- Debe ser ratificado por los 12 países integrantes.
- En EE.UU. tiene que superar la aprobación de un Congreso, que tras la aprobación de la "vía rápida" para la tramitación de tratados comerciales esta primavera pasada, puede aprobar o rechazar, pero no enmendar el acuerdo.
- *Desde el pasado martes se abre una gran incógnita sobre este acuerdo luego del triunfo electoral del candidato republicano Donald Trump, que pese a haber competido por un partido, que en general ha estado más dispuesto a promover los TLC's y amplios acuerdos comerciales (recordemos el ALCA), en este caso basó su campaña electoral en postulados proteccionistas para cautivar el electorado de los estados industriales y agrícolas de los EE.UU.*



# El Sector Agrícola, las empresas cooperativas agrarias y de servicios



Condición necesaria pero no suficiente: Construcción permanente de las ventajas competitivas del país

- competitividad macro y mesoeconómica a cargo de Estados más eficientes y capaces de proveer con calidad y eficiencia, más y mejores bienes y servicios públicos;
- estímulos a la equiparación productiva y el agregado de valor a los productos, mediante la generación C&T; la infraestructura necesaria y la construcción de capacidades humanas;
- acceso y conservación de mercados;
- políticas diferenciadas de estímulo a la pequeña y mediana producción agropecuaria – agricultura familiar, estímulo a la construcción de cadenas de valor local, circuitos comerciales cortos;
- políticas de estímulo al asociativismo y a las empresas de tipo cooperativas para crecer en escala por asociación de esfuerzos productivos y no por acumulación de capital;
- *las cooperativas no pueden depender para la viabilidad de su gestión comercial, de la política pública, pero necesitan de un marco jurídico y regulatorio, que atienda su especificidad como empresas de economía social.*



Si bien es cierto que las cooperativas agrarias y de servicios a la producción agropecuaria y al comercio tienen la potencialidad de generar acumulación por agregación de intereses y solidaridad, ganar en escala, bajar costos de transacción, ejecutar el **acto cooperativo**, para ello deben manejar asociativamente funciones estratégicas en la cadena como:

- (i) información;
- (ii) acondicionamiento;
- (iii) estocamiento;
- (iv) logística y transporte;
- (v) negociación comercial;
- (vi) pre – financiación y/o servicios financieros;
- (vii) administración;
- (viii) gestión de riesgos;
- (ix) asistencia técnica.

También es cierto que estas funciones requieren de cuerpos gerenciales y funcionarios altamente capacitados y con conocimiento del mercado y de los agentes que en él se mueven.

La empresa cooperativa se debate entre la **tensión** de la transparencia, “apertura de puertas”, conducción empresarial participativa y democrática, representatividad de la dirigencia, coincidencia con los objetivos del cuerpo social, y eficacia y eficiencia comercial, buenos negocios y buenos resultados.

*A mi juicio son las empresas cooperativas, la mejor herramienta que tienen los Productores para integrar “Cadenas de Valor”*





# El Sector Agrícola, las empresas cooperativas agrarias y de servicios

Mientras que la empresa capitalista devuelve beneficios a sus accionistas a partir de la distribución de la renta generada por el negocio frente al capital invertido, la empresa cooperativa **lo devuelve en más y mejores negocios** en forma sostenida en el largo plazo.

Mayores precios en el largo plazo y menores costos de transacción.

*Si esta premisa no se da y los ingresos de los asociados no se ven incrementados en el mediano plazo, el negocio cooperativo no es sostenible. Si los negocios son buenos pero la conducción no es democrática, participativa y se aleja del control social, el negocio cooperativo como tal, tampoco es sostenible.*



# Comentarios Finales

- **Mantener las expectativas positivas**, de la última década pero prepararse para actuar en un mercado mucho más exigente y competitivo
- **Mantener las políticas públicas claves**: (i) inversiones en infraestructura; (ii) generación de C&T; (iii) Asistencia Técnica y Extensión Rural a través de sistemas multi – institucionales cohesionados; (iv) acceso a mercados, mediante la vigilancia permanente sobre el estatus sanitario, fitosanitario, de inocuidad, manejo ambiental; (v) gestión del riesgo climático sistemas de adaptación y prevención de los efectos del cambio climático; (vi) mantenimiento y profundización de las políticas diferenciadas para la Agricultura Familiar; (vii) construcción de capacidades a nivel público y privado; (viii) política comercial abierta y proyectada a captar nuevos mercados
- **Prudencia** en las inversiones privadas
- Evitar o **reducir al mínimo el endeudamiento** estructural de las empresas
- Buscar alternativas de **agregar valor local** a los productos
- **Bajar costos de transacción en los negocios** y en particular los costos comerciales, integrando procesos, articulando estrategias empresariales y comerciales, integrado “cadenas de valor locales, nacionales e internacionales”
- Colaborar con el Estado para **mantener el estatus sanitario y fitosanitario**, los niveles de reconocimiento de inocuidad, trazabilidad y estrategias de promoción comercial
- Procurar alianzas comerciales mediante la construcción de **Plataformas Virtuales de negociación**

