

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Informe Económico N° 13 - Año 3

Abril- 2009

Presentación:

El presente Boletín Informativo de distribución electrónica y que planeamos sea de frecuencia mensual, tiene como objetivo dar a conocer la opinión del Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Morón, acerca del escenario económico, comentar cuestiones doctrinarias, facilitar la difusión de sus actividades, y llegar al claustro docente de la Universidad.

Retomando nuestra comunicación en este numero realizamos un análisis del sector público, la recaudación impositiva, el análisis de la tasa de inflación oficial, junto con el superávit fiscal primario; luego, un panorama del sector financiero y perspectivas, análisis del sector externo, finalizando con la colaboración técnica del Dr. Horacio A. Irigoyen-Director del Instituto de Investigaciones Económicas de Pyme -Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales-Universidad de Morón.

Decano: Dr. Jorge Raúl Lemos

Director: Dr. Vicente Humberto Monteverde

Contactos: econinvestiga@unimoron.edu.ar

iiinvestigacionesecon@unimoron.edu.ar

vmonteverde@unimoron.edu.ar

Sector Público¹

Dra. Ana Lombardini - Gabriela Zanoni: Cátedra de Finanzas Públicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Morón.

En abril de 2009, la recaudación ascendió a \$ 24.922 millones, en tanto que los Recursos Tributarios alcanzaron \$ 23.047 millones, con un crecimiento interanual de 13,9%.

El crecimiento interanual de la recaudación obedece al desempeño del IVA Impositivo, sostenido por el consumo interno, y de los ingresos de Seguridad Social. Este mes contó con dos días hábiles menos de recaudación que afectaron principalmente los ingresos de Derechos de Exportación, de Importación, IVA aduanero e Impuesto sobre los Débitos y Créditos Bancarios.

Los ingresos del IVA Neto alcanzaron en el mes \$ 6.938 millones con una variación interanual de 5,4%. El IVA Impositivo creció 19,7% consecuencia del aumento del consumo, en tanto que el IVA Aduanero cayó 27,6% debido a la desaceleración de las importaciones y dos días hábiles menos de recaudación.

La recaudación del impuesto a las Ganancias alcanzó \$ 3.113 millones con una variación interanual de 2,9%. Incidió negativamente en los ingresos del mes, la suba de las deducciones personales (vigente a partir del mes de octubre de 2008) y la eliminación de las reducciones a las deducciones personales (tablita de Machinea) que atenuó los ingresos por retenciones sobre sueldos. Asimismo, afectó negativamente la recaudación el menor ingreso por retenciones aduaneras debido a la desaceleración de las importaciones. Los ingresos del impuesto a las Cuentas Corrientes alcanzaron \$ 1.668 millones, con una variación interanual de 3,9%, producto del incremento de las transacciones bancarias gravadas. Incidió negativamente un día hábil menos de recaudación incluido en el vencimiento, ya que el promedio de recaudación diaria presentó un incremento interanual de 9,4%.

La recaudación del impuesto a los Bienes Personales disminuyó 9,8%. La caída se explica porque en abril de 2008, los contribuyentes ingresaron un saldo de declaración jurada extraordinario a causa de las modificaciones de la Ley 26.3171/ computando menores anticipos que no contemplaban la reforma. En este mes los anticipos computados a cuenta del saldo de declaración jurada resultaron superiores, disminuyendo el ingreso del saldo del impuesto.

Los ingresos por **Derechos de Exportación** alcanzaron \$ 3.019 millones, con una variación interanual de 0,7%. Incidieron negativamente dos días hábiles menos de recaudación, ya que el promedio de recaudación diaria presentó un incremento interanual de 11,3%. Los derechos provenientes de residuos y desperdicios de las industrias

¹ Fuente AFIP

alimentarias, grasas y aceites animales o vegetales y carne y despojos comestibles, presentaron las mayores variaciones en términos absolutos.

La recaudación de **Derechos de Importación** y otros alcanzó \$ 602 millones, con una disminución interanual de 24,1%, producto de la desaceleración de las importaciones.

Seguridad Social.

Los recursos presupuestarios, que contienen los conceptos que son derivados exclusivamente a Organismos del Estado, alcanzaron \$ 5.624 millones con un crecimiento interanual de 49,7%, debido en parte al aumento del empleo y la remuneración. Cabe mencionar que en abril de 2008 se transfirieron \$ 925 millones al Sistema de Capitalización.

El total recaudado por AFIP (\$ 7.384 millones), que incluye los recursos presupuestarios e ingresos por obras sociales (\$1.130 millones) y ART (\$ 427 millones), creció interanualmente 24,5%. Los recursos presupuestarios representaron el 76% del total ingresado.

Índice de Precios²

IPC

La variación registrada por el INDEC en el Nivel General del Índice de Precios al Consumidor (IPC) para la Capital Federal y los partidos que integran el Gran Buenos Aires en el mes de abril de 2009 fue de 0,3 % con relación al mes anterior; una variación del 5,7 % con respecto a abril 2008; y lo acumulado en lo que va del año, de 1,9 %.

Las incidencias más destacadas registradas en la conformación del Índice del mes de abril fueron las siguientes: las de los capítulos "alimentos y bebidas" con un 0,08%, "transporte y comunicaciones", con un 0,07%, y de "atención médica y gastos para la salud" con el 0,06%.

Los bienes, que representan un 62% de la canasta, tuvieron una variación de 0,4% respecto del mes anterior, mientras que los servicios, que representan el restante 38%, tuvieron una variación de 0,2%.

Las mayores variaciones del IPC respecto del mes anterior corresponden a los capítulos "atención médica y gastos para la salud", con un 1,1%; seguido por el capítulo "esparcimiento", con un 0,7%; y por el capítulo "indumentaria" con un 0,6 %.

IPIM

El Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) del INDEC registró en el mes de abril de 2009 un incremento del 0,5 % con respecto al mes marzo; con respecto a diciembre de 2008, un 1,7 %; y con respecto a abril de 2008, un 6,3 %. La variación en los productos nacionales fue del 0,6%, y los productos importados bajaron un 2 %, respecto a marzo 2008.

La variación en los productos nacionales se puede explicar por la suba en los productos manufacturados del 0,9 %, y la baja en los productos primarios del 0,3 %. Dentro de estos últimos, los productos agropecuarios descendieron un 2%, debido a la baja en los Productos Ganaderos del 3,3 %, y a la suba del 0,7% en los productos agrícolas.

El mayor aumento en los productos nacionales respecto del mes anterior se dio en aceites y grasas vegetales (10,7%), y dentro de los importados, en las frutas y cafés (7,2%). La mayor baja fue en productos pesqueros (-10,5%), dentro de los nacionales; y entre los importados, en las minerales no ferrosos en formas básicas (-16,8%).

Dentro de las variaciones con respecto a diciembre de 2008, los mayores aumentos acumulados en los productos nacionales se registraron en hortalizas y legumbres y frutas (43,5 %); y en los importados, frutas y cafés (11,6 %). Las mayores bajas se dieron en sustancias plásticas y elastómeros (-17,5%), entre los productos nacionales, y en abonos y fertilizantes (-22,7%), entre los productos importados.

Índice del Costo de la Construcción

El Nivel General del Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires correspondiente al mes de abril 2009 registra, respecto del mes anterior una suba del 0,4 %; respecto de diciembre de 2008, una variación del 1,0%; y respecto de abril de 2008, 9,6%.

El incremento surge como consecuencia de las variaciones de 0,3%, 0,4% y 0,5% en los capítulos "materiales", "mano de obra" y "gastos generales", respectivamente.

² Fuente INDEC

Los mayores aumentos por grupo de materiales se dieron en griferías y llaves de paso, en un 2,7% respecto de marzo de 2009, y en maderas en bruto y madera para techos y pisos, en un 6,5% respecto de diciembre de 2008.

Dentro del capítulo mano de obra, la "mano de obra asalariada" registró una variación del 0,2 % respecto del mes anterior, y en los "Subcontratos de mano de obra", un incremento del 1,2%.

En gastos generales, las mayores variaciones respecto de marzo 2009 se dieron en camión volcador (4,9%) y en camionetas (4,5%). Respecto de diciembre 2008, la mayor variación acumulada también se registró en camión volcador, con un 13,6 %.

Fuente: INDEC

Sector Financiero

Colaboración: Fernando Digon (Alumno de la Carrera Licenciado en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Morón).

Los mercados internacionales se encuentran definiendo el rumbo a tomar en las próximas semanas, luego de un rally altamente significativo que comenzó a mediados de marzo, cuando el Secretario del Tesoro de Estados Unidos dijo que los bancos comenzarían a dar ganancias, y se comenzaron a estabilizar variables macroeconómicas en el sector inmobiliario, donde nació la crisis mundial. Sin embargo, aún existen riesgos para la economía estadounidense que podrían significar un dolor de cabeza para los mercados mundiales, lo que obliga a mantener la cautela y seguir de cerca el humor inversor, que hoy claramente es alcista.

Para tener en cuenta, los últimos datos macroeconómicos difundidos en Estados Unidos, no fueron del todo alentadores. Las ventas minoristas cayeron un 0,5% durante el mes de abril, cuando el mercado esperaba que se mantuvieran neutras luego de haber caído un 1,1% en el mes de marzo. Este dato es muy importante teniendo en cuenta que el consumo explica el 70% de la economía estadounidense.

Por otro lado, los pedidos de desempleo de la semana pasada también fueron más elevados de lo que se esperaba por la decisión de General Motors de detener su línea de producción. Si bien esta semana se espera un nivel similar al que se esperaba la semana anterior, es importante ver cómo sigue el nivel de desempleo.

La sorpresa fue en el sector inmobiliario, ya que pese a que todo el mundo descontaba que el sector ya se encuentra "estabilizado", y acercándonos a un piso en lo que a crisis inmobiliaria se refiere, se conocieron datos bastante desalentadores. La construcción de viviendas cayó a un mínimo anual de 458.000 unidades, mostrando una caída del 13% anual, por debajo de lo que eran las expectativas. Esto indica que todavía hace falta una caída aún mayor de los precios para comenzar a avivar la demanda de inmuebles, y para limpiar todo el excedente de oferta que hoy ya existe. Esta situación sería distinta si no hubiera un desempleo creciente, ya que las tasas se encuentran estables y los mercados crediticios no muestran signos de stress. Los permisos de construcción también se ubicaron por debajo de lo esperado, indicando que va a faltar todavía para volver a la recuperación. La confianza entre los constructores, ya se había publicado el lunes, se ubicó en el máximo desde septiembre. Aún así las empresas constructoras están sufriendo en sus balances la caída de los precios para avivar la demanda, y así fue como D.R. Horton, la constructora más grande de Estados Unidos el 5 de mayo registró una pérdida trimestral más grande de lo esperado. La situación entre los constructores sigue siendo complicada ante el aumento de las ejecuciones hipotecarias, y una oferta excedente de casas nuevas y viejas, en un entorno de desempleo creciente y una caída en el consumo.

Así y todo los mercados en Europa cerraron abril en positivo, luego de que la confianza del inversor alemán se ubicara en el máximo de los últimos 3 años, apoyando lo que muchos creen, que lo peor de la crisis ya pasó. Así las acciones europeas se sumaron al rally de los mercados en Estados Unidos de los últimos dos meses (33%), y a pesar de las malas noticias siguen "pagando". El aumento de la confianza puede generar negocios en el futuro y eso es lo que apuestan en general los que siguen pagando estos precios. Sin embargo, los mercados en Europa están cotizando a ratios de *price earning* superiores a 28 años, ubicándose en un nivel históricamente alto, y potencialmente peligroso si no mejoran los resultados de las empresas.

No parece aleatorio que el Bundesbank alertara sobre los peligros que enfrenta la economía europea sobre todo teniendo en cuenta la fuerte contracción alemana de 3,8 puntos porcentuales del PBI en el primer trimestre. El banco alemán asegura que "es muy temprano y muy peligroso decir que la crisis ha terminado, ya que la gente se podría desilusionar y generar un fuerte impacto sobre la confianza...".

Es cierto que el mercado "siente" un menor riesgo para invertir, y eso se refleja en la tasa LIBOR que se ubica en el mínimo de varios años, y en estos dos días tuvo la mayor caída en más de cuatro meses. Junto con la LIBOR también cayeron los credit default swaps de los bonos europeos.

De esta manera se resume el escenario ante el cual deberán testificar los principales Directores de Bancos Regionales miembros de la Reserva Federal de Estados Unidos, que mañana dirán en sus minutas por qué mantuvieron la tasa de referencia y qué expectativas tienen para el corto plazo con respecto a la economía. Todo indica que hacer oídos sordos de un PBI que cae más fuerte de lo esperado, ventas minoristas que no se recomponen, un desempleo creciente, peligros en el consumo de tarjetas de crédito, un sector inmobiliario que no levanta cabeza, no sería una buena estrategia, por lo que las minutas pueden dar un poco de realidad a los mercados de hoy día.

O puede ser que no, puede ser que sigan firmes en su creencia de que lo peor de la crisis ya pasó, que los bancos van a recuperar, y que pese a que siga creciendo el desempleo, el último trimestre la economía de Estados Unidos va a volver a tener números verdes en lo que respecta a su crecimiento.

De cualquier manera parece importante seguir la evolución del S&P 500 de Estados Unidos, para tener una idea de dónde estamos parados. Luego del fuerte rally de los últimos meses, el índice no pudo superar los 920 puntos, y hoy luego de estar 916 puntos, terminó cerrando en 908 mostrando signos de debilidad. Se puede decir que los 920 puntos le van a costar, va a tener que aparecer alguna noticia muy novedosa para cruzar esa barrera, pero si la cruzamos, podemos tener con mayor certeza un escenario alcista para los próximos meses. Mientras que no la cruce, y sigan apareciendo malas noticias, deberíamos apostar por un recorte de precios, lógico luego de cualquier rally.

Sector Externo

Miguel Del Ben y Dante R. Patetta: Licenciados en Comercio Internacional de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Morón.

Análisis del intercambio comercial argentino con el sector externo Marzo 2009

La balanza comercial registró en marzo un superávit de USD 1307 millones, lo cual refleja un alza del 58 % frente a igual mes del año pasado. Paradójicamente este crecimiento en el superávit es producto de la marcada desaceleración en la caída de las exportaciones. Las ventas al exterior sumaron USD 4192 millones, un 16 % menos que igual mes del año pasado. Esto obedece principalmente a una caída en los precios (15%) mientras que las cantidades apenas disminuyeron un 1%.

Por otra parte las importaciones disminuyeron aún con más fuerza: un 31%. Esto se debió en primer lugar a la caída de la variable cantidad (25%), en tanto la variable precio se retrajo en un (6%) para la disminución interanual de la cifra involucrada en las operaciones.

Teniendo en cuenta los tres primeros meses del año, el superávit fue de USD 3556 millones, con una caída interanual del 26% de las exportaciones y del 35% de las importaciones.

Exportaciones e Importaciones en millones de dólares. Febrero 2009								
Período	Exportación			Importación			Saldo	
	2008	2009	Variación %	2008	2009	Variación %	2008	2009
	Millones de USD		Mar-08	Millones de USD		Mar-09	Millones de USD	
Marzo	4991	4192	-16	4162	2885	-31	829	1307

Fuente INDEC, Marzo 2009

EXPORTACIONES. Marzo 2009

En marzo la mayor caída de ventas externas afectó los combustibles y energía, cereales, mineral de cobre, entre otros. Por otra parte el rubro que mostró el mayor crecimiento fue el de residuos y desperdicios de la industria alimenticia con el 42% respecto al mismo mes del año pasado.

Exportaciones en millones de dólares según grandes rubros. Marzo 2009			
Rubros	Valores		Variación %
	2.008	2.009	
Productos primarios	1.034	777	-25
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	1.503	1.580	5
Manufacturas de origen industrial (MOI)	1.710	1.363	-20
Combustible y energía	744	472	-18
Total	4.991	4.192	-16

Fuente INDEC, Marzo 2009

Principales productos exportados. Marzo 2009

- Harinas y pellets de la extracción de aceite de soja
- Trigo duro, excluido para siembra
- Aceite de soja
- Maíz en grano
- Aceite crudo de petróleo

IMPORTACIONES. Marzo 2009

El mayor decrecimiento se observó en las importaciones de bienes intermedios (minerales de hierro, entre otros) debido a una baja conjunta de precios y cantidades importadas.

Luego disminuyeron las importaciones de bienes de capital (cosechadoras-trilladoras, aviones ingresados temporalmente, entre otros).

Como mencionamos anteriormente el menor nivel de actividad está recortando fuertemente las compras de bienes de capital y bienes intermedios. Por otra parte existe una fuerte política de restricción de importaciones. Desde comienzos de este año se intensificaron las medidas antidumping, las licencias no automáticas que desarrollaremos luego.

Importaciones en millones de dólares según grandes rubros. Marzo 2009			
Rubros	Valores		Variación %
	2.008	2.009	
Bienes de capital	973	659	-31
Bienes intermedios	1.428	1.040	-27
Combustibles y lubricantes	191	87	-54
Piezas y accesorios para bienes de capital	777	503	-35
Bienes de consumo	444	422	-5
Vehículos automotores de pasajeros	340	165	-51
Resto	8	10	25
Total	4.162	2.885	-31

Fuente INDEC, Marzo 2009

Principales productos importados. Marzo 2009

- Vehículos para transporte de personas, partes y accesorios para el complejo automotor.
- Porotos de soja.
- Aparatos de telefonía celular, energía eléctrica, gas oil, partes destinadas a motores, generadores, grupos electrógenos y convertidores rotativos, tubos soldados de hierro acero utilizados en oleoductos o gasoductos.

INTERCAMBIO COMERCIAL POR ZONAS

Mercosur: Con respecto al mes de marzo de 2008, las exportaciones argentinas disminuyeron el 11 % debido a las menores ventas de combustibles y energía y manufacturas de origen industrial, mientras que las importaciones provenientes del bloque disminuyeron en un porcentaje mayor (32%), debido a la caída en las compras de todos los usos de importación.

Las exportaciones a Brasil, el principal miembro del bloque y con el que en los últimos meses se produjeron algunos roces por medidas proteccionistas tomadas por nuestro país cayeron un 12 por ciento, a USD 839 millones en marzo y 34 % en el trimestre.

En estos 3 primeros meses del año las exportaciones hacia el Mercosur disminuyeron en todos sus productos, mostrando una caída total del 33%. En particular, se destacó la reducción de las ventas de manufacturas de origen industrial en el período. Por su parte, las importaciones cayeron el 42%, impulsadas por la disminución en las compras de todos los rubros de importación con excepción de combustibles y lubricantes. El déficit comercial con el bloque en el período fue de USD 135 millones.

ASEAN (Integrado por Corea Republicana, China, Japón e India)

El intercambio con este bloque en el mes en análisis registró un saldo comercial negativo de USD 74 millones. Sin embargo las exportaciones hacia este bloque crecieron un 9% debido a las mayores ventas, entre otros, de harinas y pellets de soja a Tailandia e Indonesia.

Por otra parte las importaciones desde este origen cayeron un 34% con respecto al mismo mes del año 2008 debido a las menores compras de bienes intermedios y piezas y accesorios para bienes de capital. El intercambio comercial en el primer trimestre del año resultó con un saldo comercial negativo de USD 190 millones.

Unión Europea: En el mes de marzo el intercambio comercial con este bloque arrojó un saldo comercial positivo de USD 276 millones. Las ventas a la Unión Europea disminuyeron el 32% con respecto a marzo de 2008 debido en gran parte, a la caída en las exportaciones de los productos primarios (menores envíos de maíz a España y Portugal, entre otros).

En cambio las importaciones cayeron un 29 % por las menores adquisiciones en las compras de todos los usos de importación.

El comercio con este bloque en el primer trimestre del corriente año arrojó un saldo favorable de USD 768 millones.

NAFTA: El saldo comercial con este bloque resultó deficitario en 77 millones de dólares. Las exportaciones hacia este tratado de libre comercio integrado por EE.UU., Canadá y México disminuyeron un 29% con respecto a marzo de 2008, en mayor medida debido a las menores ventas de manufacturas de origen industrial y combustibles y energía.

Por otra parte, las importaciones provenientes de este destino cayeron el 10 % debido a las menores compras de Bienes intermedios y de Bienes de capital.

En el primer trimestre del año, el intercambio comercial con el bloque arrojó un saldo negativo de USD 284 millones. Las exportaciones registraron una disminución del 34 % con respecto al mismo período del año anterior. Las importaciones cayeron el 32 % debido a la caída en las compras de bienes de capital y bienes intermedios.

Chile: Las exportaciones con destino al país trasandino decrecieron apenas un 1 % en el mes de Marzo como consecuencia de las menores ventas de manufacturas de origen industrial (caída en la venta de vehículos para transporte de personas) y manufacturas de origen agropecuario (harinas y pellets de soja).

Por otra parte, las importaciones mostraron una caída del 17 % producto de las menores compras de Bienes intermedios.

El superávit comercial en este mes alcanzó los USD 342 millones. En los primeros 3 meses del año el intercambio comercial registró un saldo positivo, alcanzando los USD 1025 millones. Las exportaciones disminuyeron un 2% con respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que las importaciones mostraron un decrecimiento del 27 % en el periodo.

Medidas de restricción a las importaciones:

A partir del crecimiento y auge de la crisis internacional, el Gobierno Nacional estableció el aumento de medidas oficiales de restricciones a las importaciones. Por lo tanto se aprobaron nuevas licencias no automáticas y mayores medidas antidumping.

También se aplicaron medidas de "valores criterio" que establecen un precio mínimo por debajo del cual no se pueden registrar importaciones. A continuación enumeramos las medidas principales adoptadas en tal sentido, a saber:

- Se establecieron derechos del 413,43% contra Brasil y del 1450,21% contra China para la compra de cubiertos de acero inoxidable (las compras del exterior más afectadas son las provenientes de Brasil y China).
- Se fijaron derechos antidumping en la forma de precios mínimos de exportación en cadenas metálicas de transmisión y vajillas provenientes de China. Éstas son medidas por cuatro meses.
- Las empresas que producen bienes electrónicos en Tierra del Fuego abonarán en materia de impuestos internos el 38,53% de la alícuota general (es del 17%).
- El gobierno amplió la lista de 200 bienes que requieren licencias no automáticas para ser importadas. Se agregaron muebles de madera, tornillos, cosechadoras y tractores, cuchillos y aires acondicionados.
- Se está investigando un posible dumping en calzado, fabricado con la parte superior de material natural o sintético y la parte inferior de material natural procedentes de China.

Como mencionábamos anteriormente, ante estas medidas, Brasil ya frenó exportaciones lácteas argentinas. Por otra parte, empresarios y funcionarios de ambos países lograron fijar cupos de intercambio de baterías para automóviles y papel pero aún siguen negociando en máquinas, herramienta, leche en polvo, calzado y harina de trigo.

El Gobierno Nacional no descarta recibir más medidas proteccionistas por parte de Brasil o de otras naciones.

Horacio A. Irigoyen: Director del Instituto de Investigaciones Económicas de Pyme -Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales-Universidad de Morón (Colaboración técnica)

Los agronegocios y la posición argentina

Frente a las posiciones sostenidas hasta bien entrada la segunda mitad del siglo anterior, los productos del complejo agroindustrial padecían de lo que Prebisch había denominado un paulatino y progresivo “deterioro de los términos del intercambio”. La incorporación de nuevas tecnologías, los cambios culturales y la especialización de muchos productos llevaron a una revalorización de esos bienes y a desarrollar nuevos conceptos relativos a los negocios provenientes de ese sector

Los cambios estructurales observados en los últimos tiempos en el comercio internacional, fruto de la globalización, se vieron favorecidos por una serie de circunstancias de tipo tecnológico, político, social, que llevaron a la elaboración de nuevos conceptos de “mercaderías”, en el marco de los diversos debates ocurridos en los entes internacionales, de los que la O.M.C.³ es sólo un importante exponente (*recordemos la inclusión de todo tipo de servicios y hasta de la educación como temas de debate del organismo*).

Cuando la coincidencia de la creación de la organización en la Ronda Uruguay del GATT⁴, y la posterior aparición de las primeras críticas a los criterios de funcionamiento de las relaciones entre naciones y entre sectores de las mismas, impulsadas por el Consenso de Washington, en el campo de los mercados financieros, se sucedían las crisis de México, Rusia, el Sudeste Asiático, Brasil y Argentina, demostraron que había que desarrollar nuevas formas de entender la interrelación existente en los fenómenos inherentes a la economía de producción, su distribución, el apoyo financiero para ello, el desarrollo y la incorporación de nuevas tecnologías en todas las etapas y la extensión de los mercados de locales a regionales y universales.

Simultáneamente con el proceso de apertura de fronteras, casi irrestricto flujo de información y extensión de los mercados, comienzan a exteriorizarse las diferencias existentes entre países en sus culturas y conductas alimentarias; con el advenimiento de teorías apocalípticas de corte malthusiano⁵, hacen que muy pronto, a fines del siglo pasado y en los primeros años del actual, comiencen a aparecer nuevas formas de producir, sobre todo alimentos, frente a una demanda creciente de poblaciones que veían crecer sus ingresos, accedían a nuevas informaciones y cambiaban rápidamente de hábitos de consumo.

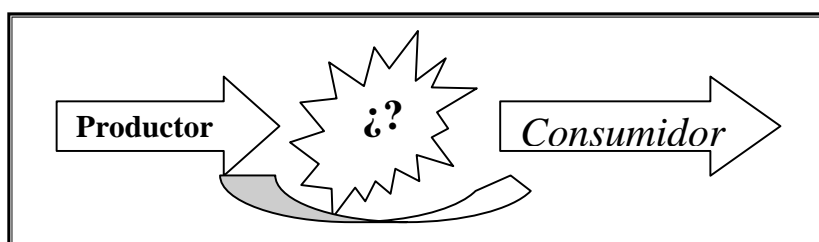
³ Organización Mundial del Comercio

⁴ Acuerdo General de Tarifas y Aranceles, antecedente de la actual Organización Mundial del Comercio, creada en la Ronda Uruguay del GATT, en 1994

⁵ Malthus, economista clásico que preconizaba una crisis mundial a consecuencia de que la producción de alimentos crecía en una proporción mucho menor al crecimiento de la población, por lo que el futuro de la Humanidad sería de hambres y guerras.

Tradicionalmente, en términos económicos de la economía clásica, los productos agrícolas fueron el patrón de medida de la producción, y los costos inherentes a ellos – especialmente la mano de obra, es decir el trabajo incorporado – la medida clásica del valor de los mismos.

Pero las nuevas tecnologías, la innovación en los procesos, la elaboración de productos derivados, el desarrollo de variedades orientadas a diversos fines y la articulación de circuitos constantes de provisión para los centros poblados, fueron dando origen a una nueva forma de entender el fenómeno, el cada vez más largo camino, que comunica al productor con el consumidor final.



Solamente una economía primitiva, cerrada, hoy casi inexistente en el mundo, puede justificar actividades económicas de subsistencia basadas en la recolección y la caza para satisfacer necesidades primarias mínimas de un núcleo reducido. Hoy la acción del hombre sobre la Naturaleza es mucho más compleja y solamente comprensible en términos sistémicos en una red cada vez más intrincada y compleja de relaciones que alcanzan de una punta a la otra de ese camino.

Conceptualmente una matriz de Leontieff,⁶ establece una relación detallada entre los diversos bienes, su producción o extracción tratándose de productos primarios, su utilización como insumo en una o varias etapas industriales, la generación de valor y retribución de factores en las mismas y el consumo final; en esa matriz se incorporan los insumos de origen extranjero y, como disposición de productos, la exportación de elementos que ingresan en otro ciclo, en otro lugar.

Si bien los estudios de Leontieff le valieron el Premio Nobel en 1973, el análisis de las interrelaciones existentes (*obviamente sin el apoyo de la metodología matemática y los modelos inherentes a la econometría*) reconoce muchos antecedentes y preocupa desde mucho tiempo atrás a economistas y sociólogos; entre nosotros ya Belgrano elaboró estudios al respecto, entre 1800 y 1810. En definitiva la circulación de productos entre usuarios intermedios o finales establece una cadena de relaciones en que el escalonamiento conduce a lo que hoy denominamos “*cadena de valor*” y que consisten en una serie de transacciones que potencian escalas, tienden a disminuir costos unitarios y, por lo tanto, a hacer más eficientes el uso y la disposición de los bienes.

La actividad agropecuaria tradicional en nuestro país se desarrollaba sobre la base de establecimientos aislados, de propiedad primordialmente familiar donde el propietario desarrollaba *per se* o con contratistas las tareas inherentes a la explotación; muchas veces esa explotación era fruto de una secuencia tradicional, de un “*saber*” heredado o adquirido en el “*hacer*” con los mayores y el resultado fruto de la casualidad, de las circunstancias ingobernables de una absoluta falta de información de los mercados y hasta de las potencialidades del establecimiento. Esta concepción era común a casi toda Latinoamérica. La escasa información que se obtenía y de que disponían, obedecía a aquellos que, para facilitar su actividad se asociaban cooperativamente (*las cooperativas agrarias eran el principal foro de discusión, promoción de “novedades” y potenciación de las posibilidades de los productores aislados*).

La acción de muchas cooperativas, las federaciones correspondientes y sobre todo los Consorcios de Experimentación debidos a la inspiración y empuje del Arquitecto Hary⁷ llevaron a romper el estado de aislamiento del productor, abrir sus ojos a las nuevas posibilidades y preparar el camino hacia la revolución a la que se encaminaba el mundo.

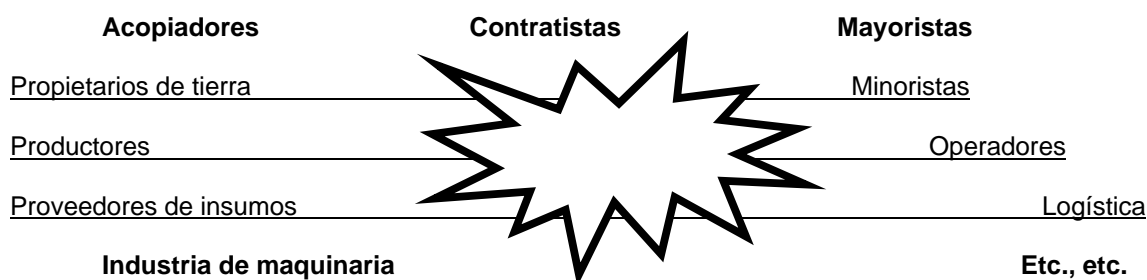
⁶ Vassily W. Leontieff (1906-1993) economista nacido en Rusia, luego radicado en Harvard, desarrolló un modelo matemático para el análisis de las relaciones de insumo-producto.

⁷ El Arquitecto Hary fue un creador y propulsor en la Argentina de los Consorcios de experimentación agrícola como centros de divulgación de nuevas prácticas e incorporación de tecnologías y formas asociativas de compra de insumos, contratación de recursos y comercialización. Hoy son los diversos CREA regionales.

Dentro de este margo global y local nace el concepto de “agronegocios” hacia fines de la década de 1950, en Harvard, con el objeto de demostrar la importancia de la agricultura como motor de desarrollo sistémico de la economía.

Si a lo expuesto imponemos un breve análisis de lo ocurrido en nuestro país en la década de los 90 con el desarrollo de la metodología de la siembra directa, la incorporación de semillas genéticamente desarrolladas, el empleo de inhibidores de maleza específicos para esa tecnología, el desarrollo de maquinaria agrícola especialmente diseñada en función de esa tecnología, podemos verificar que el “sistema” del “negocio agropecuario” creció marcadamente y los factores relacionados se multiplicaron explosivamente, incluso llevando a desarrollar nuevas formas de relacionarse entre las diversas etapas clásicas entre producción y consumo.

Este tipo de esquema coincide con lo expresado por Ray A. Goldberg⁸ en un trabajo de 1968 : “*un sistema de agronegocios de commodities*⁹ engloba a todos los participantes involucrados en la producción, procesamiento y marketing de un único producto agrícola, incluyendo agricultores, proveedores de insumos agrícolas, operadores de almacenaje, procesadores, mayoristas y minoristas involucrados en las etapas sucesivas de un flujo de commodities, hasta el consumidor final, incluyendo al Gobierno, los mercados de futuro y las diversas asociaciones de comercio inherentes a cada etapa”. Si analizamos lo expresado por el autor vemos que se enfatiza en la interrelación de los diversos eslabones involucrados que configuran una verdadera cadena, compleja, de asociatividad horizontal y vertical, analizando las relaciones entre agro e industria.



Por ello hoy los análisis de tipo económico que se realizan se hacen sobre la base del denominado “*complejo agroindustrial*” y su importancia creciente en el producto bruto interno, para el desarrollo de estrategias empresariales y gubernamentales. Esto lleva incluso a analizar detalladamente los costos de transferencia entre etapas ya que de la acción del conjunto, y su capacidad de flexibilización y adaptación a los cambios del contexto se determinará el grado de competitividad del mismo.

En todas las etapas intervienen empresarios (es decir está presente el concepto de “*lucro*”, de maximización de beneficios) sujetos a fuertes presiones desde los mercados abiertos (teniendo en cuenta que los países productores – es decir la Argentina en el caso que nos preocupa – no es “*formadora*” sino “*tomadora*” de precios, pese a la importancia en volumen alcanzada en ciertos productos). En cada subsector, los actores buscan incrementar su eficiencia (disminuyendo los costos unitarios) y mejorar su posición competitiva, lo que origina una permanente mutación o desplazamiento de competidores.

Este desarrollo es el que dió origen al concepto actual de “*agronegocios*” que lleva a un proceso permanente de innovación desde la base, a la industrialización de la agricultura y al desarrollo de nuevas formas “*soft*” de relacionar y coordinar las relaciones entre los diversos actores, mediante nuevas formas asociativas, integrando proveedores, estableciendo redes de empresas independientes, alianzas estratégicas y todo tipo de asociaciones

⁸ Docente de la Universidad de Harvard que junto a John H. Davis (que fuera Subsecretario de Agricultura de EE.UU. trabajaron en la determinación de la medida del valor agregado de los agronegocios, sobre la base de la interrelación que expusimos anteriormente, desde 1956.

⁹ Se entiende por commodity el producto agrícola estandarizado, carente de especificidad y sujeto por lo tanto a variaciones de precios determinadas por las producciones globales. Esos precios se establecen en los grandes centros donde se opera sobre la base de compras spot (contado) y futuros en función de las producciones esperadas en las diversas regiones productoras del mundo; el ejemplo claro es el Mercado de Chicago.

profesionales, productivas y comerciales. Al respecto el británico Ronald H. Coase¹⁰ realizó una serie de estudios acerca de los costos de transacción como un nuevo elemento del análisis económico, de total aplicación práctica al esquema actual de estos negocios; estos trabajos basados en los costos de transacción y los derechos de propiedad para el funcionamiento pleno de la economía moderna lo hicieron acreedor en 1991 al Premio Nobel de Economía.

Hoy no se puede concebir el concepto de “*agronegocios*” sin tener muy en claro que constituye una vasta cadena de valor, una secuencia de eslabones en la que cada uno está conformado por una serie de actores económicos que realizan tareas similares o complementarias, con procesos de generación de valor similares y que llegan a detentar derechos de propiedad sobre determinados productos o servicios y hasta a compartir clientes e insumos, en un proceso de una dinámica tal que justifica su constante transformación a través de un proceso de permanente innovación. También es lógico comprender y asumir que el proceso complejo lleva a incurrir en una serie de costos técnicos y costos de transacción, conforme afirmaba Coase.

Los actores económicos y sociales necesitan asimismo de un determinado marco institucional que tienda a asegurar aumentos de productividad, un marco jurídico que permita asegurar el cumplimiento de los contratos y del intercambio, reduciendo los costos de transacción de modo de propender al crecimiento económico de una sociedad; el caso de China (*si bien por vía autoritaria*), Corea, Chile y Brasil entre nuestros vecinos, son ejemplos claros de su importancia. Si no hay incentivos y sanciones que impulsen al cumplimiento de las normas muchos agentes tienden a sortearlas y con ello inducen a las luchas sectoriales que enervan en lugar de vigorizar el entramado socio-económico.

En el complejo agroindustrial componente de los agronegocios, la cadena de valor gana diariamente en complejidad; comprende las materias primas (*semillas tipificadas en función del uso final del producto a que darán lugar*), el proceso de preproducción, con hincapié en el uso de fertilizantes y su relación con los hidrocarburos y la minería como fuente (*urea, amoníaco, fosfatos, nitratos, etc.*). La producción agraria no nace y muere en el establecimiento rural (*aunque lo incluye de manera preponderante*). El comportamiento de la economía argentina en el quinquenio 2003/2007 demostró claramente que se había superado el concepto tradicional de producción agraria para el consumo y exportación del sobrante.

Hoy los agronegocios comprenden no solamente los productos commoditizados, sino también las especialidades que incluyen un mayor valor agregado en la preparación y elaboración a lo que se agrega necesariamente uno de los postulados establecidos por Porter para ganar en competitividad: la diferenciación¹¹.

Lamentablemente la estructura del comercio mundial de los agronegocios no opera sobre bases de “*equilibrio*” y “*equidad*”. Los países industrializados concentran alrededor de un 60% de la demanda global de alimentos, pese a representar apenas un 20% de la población mundial, aunque son en conjunto quienes poseen el mayor poder de consumo individual. Al mismo tiempo, no facilitan el acceso de los consumidores a los productos potencialmente más baratos provenientes del resto del mundo, subvencionando excesivamente la producción de sus agricultores. La Unión Europea, por ejemplo, otorga una subvención media a sus agricultores de U\$S 17.000 anuales; Estados Unidos, U\$S 21.000.- y Japón U\$S 30.000.- mientras que en los países más pobres los agricultores de menores ingresos llegan a obtener unos U\$S 400 anuales. Según estudios del F.M.I. el costo de esas prácticas origina una pérdida de rentas a nivel mundial cercana los U\$S 130.000 millones y de ingresos por exportaciones (*en perjuicio de los países subdesarrollados*) de unos U\$S 380.000 millones.

Con independencia de lo citado, ciertamente la forma de paliar este tipo de inconvenientes y revalorizar las producciones reside en la des-commoditización de los productos, es decir ganar competitividad por vía de la *diferenciación*.

La diferenciación opera normalmente por dos caminos no excluyentes:

- *Producir especialidades*
- *Imponer marcas o denominaciones de origen*

¹⁰ Economista británico que en la década de los 30's del siglo anterior, en Escocia, desarrolló una nueva visión de la actividad empresarial; continuó luego en la Universidad de Londres y en 1961 se establece en EE.UU. enseñando en la Universidad de Virginia y luego de 1964 en la de Chicago. Recibe el Premio Nobel de Economía en 1991 a los ochenta años.

¹¹ Ya en 1947, Joseph Schumpeter afirmaba que: “*la característica distintiva consiste, sencillamente, en el hecho de hacer cosas que ya se hacen, pero de manera novedosa*”.

Los productos especiales son aquellos que presentan una identidad propia, particular, frente a los consumidores. Cuando el consumidor “*elige*” un producto especial, no solamente atiende a sus propiedades físicas (*por ejemplo el arándano*) que incluyen sabor, aspecto, aroma, color, textura, sino que valora además los aspectos nutricionales y los funcionales, tales como su presentación, identificación, aspectos sanitarios, transporte, regularidad de disposición, etc.

Tenemos que considerar que en una compra-venta lo que subyace es el criterio de “*utilidad*”; el comprador asigna mayor “*utilidad*” al producto que recibe que al dinero que paga por él; mientras que si el precio es adecuado (*por eso se hace la transacción*) el vendedor asigna mayor “*utilidad*” al dinero que percibe y por ello está dispuesto a desprenderse del producto.

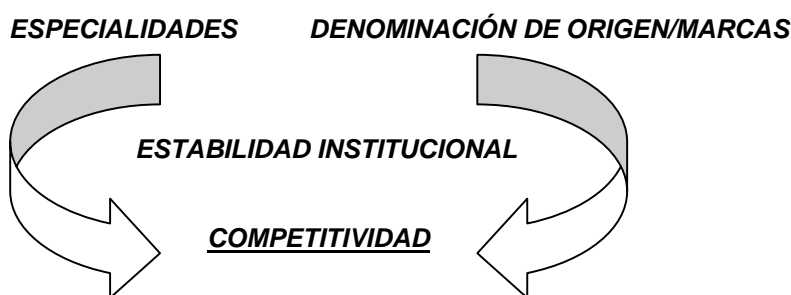
Tenemos que tener en cuenta que las especialidades tienden a durar poco como tales; es más tienden a commoditizarse¹². Los competidores se imitan entre sí y la información circula velozmente en los mercados de modo que las distinciones y características innovadoras o de especificidad, tienden a generalizarse.

El mercado de especialidades exige una alta capacidad para identificar nichos de mercado y una rápida capacidad de respuesta par responder a los cambios del mercado. En su momento el kiwi representó un boom que reportó enormes beneficios a Nueva Zelanda¹³; hoy el producto se ha commoditizado y se cultiva en muchas partes del mundo.

La denominación de origen, asociada a un criterio de calidad común a los distintos productores, permite obtener un grado de especificidad que se trasunta en un “*premium price*” que justifica las acciones adoptadas (*por ejemplo, jamones de Parma o los quesos del mismo origen*)

Los países adoptan diversas formas de impulsar el crecimiento de los agronegocios, teniendo en cuenta que se trata de una acción inherente a todos los actores sociales comprometidos, juntamente con acciones de Gobierno provenientes de políticas estratégicas adecuadas. Un ejemplo concreto y claro ha sido Chile, por ejemplo, con la fruticultura. Ahí las acciones de promoción acompañadas de una seguridad y estabilidad jurídica para los inversores extranjeros hacen que en veinte años hoy exporte productos por el doble del valor que la Argentina.

El tercer componente necesario para el crecimiento de los agronegocios reside en la institucionalidad, de la que precisamente la estabilidad jurídica y fiscal es básica. Siendo un complejo sistema de relaciones entre productores, industriales, acopiadores, investigadores, transportistas y operadores de todo tipo, requiere de un complejo entramado de acuerdos horizontales y verticales que, a su vez, exigen en muchos casos inversiones importantes cuyo retorno debe ser protegido a lo largo del tiempo (*desalentando exigencias de pronto recupero en función de la inestabilidad institucional*).



Dando como ejemplo el caso de Chile – igualmente Brasil – establecemos las diferencias y las explicaciones acerca de los porqué, a pesar del crecimiento sostenido del aporte de los agronegocios a las exportaciones argentinas, ese crecimiento es ampliamente superado por el de nuestros dos vecinos. El concepto de estabilidad institucional, en las corrientes actuales utiliza los elementos y razones de la economía para explicar la historia, el

¹² A medida que un producto “especial” es copiado, aparecen nuevos competidores y su escala de producción y comercialización se extiende; comienzan a destacarse atributos “comunes” que lo llevan paulatinamente a un proceso de estandarización; por eso el ciclo de vida de un producto “especial” se supone breve como tal.

¹³ Entonces Nueva Zelanda contaba con un organismo (ENZA) que tenía el monopolio de la generación y protección de las variedades y especies frutales desarrolladas en el país, así como de la exportación de esos productos.

comportamiento humano éticamente censurable y hasta delictivo, argucias deshonestas en los negocios como práctica constante, oportunismo, “derechos de peaje”, en sus aspectos negativos y la vigencia plena y estable del derecho, respeto de los contratos, la empresa, las redes de información y el amplio y abierto acceso a la misma, los comportamientos del Gobierno, las familias y otras instituciones sociales.

El mundo se encuentra en un cambio constante debido a la globalización, la revolución constante de las comunicaciones y la logística, la innovación permanente, la aparición de nuevos actores, la conformación de nuevos escenarios o contextos competitivos y los patrones en los cambios de consumo, que llevan a la necesidad de reestructurar los sistemas agroindustriales llevando a generar reorganizaciones, a un aumento de la competencia entre empresas y a la necesidad de desarrollar nuevas estrategias, fundadas en la diferenciación sobre la base esencial de los dos puntos indicados anteriormente.

Las relaciones interempresarias deben cambiar (*de hecho lo están haciendo*), por ejemplo, estableciendo acuerdo para llegar a economías de escala. En nuestro país, por ejemplo, fruto de un acuerdo mundial, Monsanto y Cargill¹⁴ producen en una empresa conjunta (Renessen) maíces especiales destinados a alimentos de aves y cerdos con mayor contenido de aceites y proteínas. El Tejar, empresa originaria de Saladillo, se ha extendido de la agricultura a la ganadería y tiene explotaciones de soja, maíz, trigo en Argentina, Brasil, Bolivia y Uruguay, al igual que Los Grobo, de Carlos Casares; El Tejar es el mayor productor de cebada de Argentina y Uruguay. Este tipo de empresas actúa como coordinadores de cadenas creadas a su alrededor, transfiriendo tecnología y asegurando mercadeo.

Brasil hoy produce más de 130 millones de toneladas de granos; se autoabastece de maíz; produce unos 500 millones de toneladas anuales de azúcar y produce el triple de carne que la Argentina. Brasil nunca aplicó impuestos ni retenciones a las exportaciones de los productos de la cadena de agronegocios.

En fin, pese al déficit institucional que padecemos frente a nuestros vecinos, igualmente los acuerdos de integración vertical y horizontal¹⁵ avanzan en nuestro país y, por ejemplo, la zona de Rosario con un radio de 300 km se ha constituido en el principal centro de producción de soja del mundo y los puertos privados de la margen occidental de Paraná se encuentran entre los más eficientes (*aún cuando se carece de la infraestructura vial y ferroviaria de acceso que optimice aún más el funcionamiento de esos complejos*).

Los trabajos que vienen realizando productores de vinos, arándanos, hongos y otros productos no commoditizados señalan un camino. Es preciso transitar ese sendero y potenciar la acción de muchas entidades del cuerpo social aptas e imbuidas de las necesidades de afrontar los desafíos del nuevo contexto.

Horacio A. Irigoyen

Se deja constancia de que las opiniones vertidas en los trabajos que se publican son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

¹⁴ empresas internacionales originalmente productoras de semillas e insumos amparadas con patentes, atendiendo a las características particulares de los lugares donde se sembrarán y los destinos finales del producto a que dan lugar

¹⁵ entre las diversas formas de asociatividad las de tipo horizontal tienden a generar un aumento de escala mediante la producción de un mismo bien por parte de una serie de productores; la integración vertical atiende a los acuerdos de complementación realizados por diversos actores dentro de una misma cadena de valor a efectos de lograr ventajas sinérgicas que se traducen en menores costos de transacción, mejores precios finales y mayores utilidades para los participantes de dicha cadena