



# La información económica en la realidad de las empresas agropecuarias

Ing. Agr. Esteban Montes  
Narbondo

Instituto Plan Agropecuario

## Introducción

La globalización y el avance que han tenido las comunicaciones hacen que los procesos que ocurren en cualquier parte del planeta tengan incidencia, en mayor o menor medida, en todos los países y esto deriva hacia las empresas. El presente artículo pretende focalizarse en los acontecimientos que se dieron a partir de 1990 hasta la fecha y plantearse una hipótesis hacia adelante de acuerdo a las proyecciones del gobierno analizando las posibles efectos sobre el sector agropecuario en general y sobre las empresas en particular.

## Antecedentes: la experiencia de la década del 90

La mayor parte de los que estamos en el sector agropecuario recordamos, generalmente con tristeza, los hechos que se dieron durante la década de los noventa y los efectos que estos provocaron en las empresas agropecuarias. Esto se nos hace presente cuando, como en los últimos tiempos, se empieza a dar una situación en la que el dólar muestra una evolución menor al IPC

o, dicho de otra manera, cuando el peso se comienza a apreciar frente al dólar. Es una historia muy reciente y ha dejado muchas marcas en una gran cantidad de empresas que son difíciles de borrar; es más, aún se siguen arrastrando.

En la década del 90 en el Uruguay y la Región, el dólar alcanzó valores extremadamente bajos, en forma forzada, y la situación se mantuvo hasta que Brasil no resistió y en febrero de 1999, liberó el dólar devaluando su moneda. Posteriormente siguieron ese camino Argentina (diciembre de 2001) y por último Uruguay (julio de 2002) con las consecuencias ya conocidas y que no son de interés comentar ahora.

Pretendemos rescatar lo esencial de esta situación generada, interpretando lo sucedido, para “tomar apuntes” para el futuro. Una de las cosas a rescatar es que algunas variables se movieron en forma importante y tuvieron un efecto muy fuerte en las empresas agropecuarias. Estas variables fueron los costos que se denominan no transables (que no pueden comercializarse a nivel internacional) y que están expresados en pesos uruguayos (ver “Los productos agropecuarios y los costos no transables” revista del Instituto Plan Agropecuario N°

99 del año 2001). Estos costos mostraron aumentos muy importantes, en particular al compararlos con la evolución de los precios de los productos agropecuarios. Esto marcó una pérdida notoria de su poder adquisitivo, haciendo que las empresas agropecuarias tuvieran serios problemas a la hora de enfrentar sus obligaciones. Esta situación se observa claramente cuando observamos la evolución que tuvo la canasta familiar que publica el semanario *Búsqueda*, como lo muestra el siguiente cuadro.

**Cuadro 1: evolución de la canasta familiar**

AÑO	Canasta familiar de <i>Búsqueda</i> (US\$)
1991	696
1992	789
1993	957
1994	1126
1995	1274
1996	1298
1997	1346
1998	1440
1999	1390
2000	1327
2001	1212
2002	791
2003	794
2004	893
2005	1026

(Fuente: *Semanario Búsqueda*).

La situación anteriormente descrita sacó a relucir problemas internos de las empresas en infraestructura, capital, capacitación, entre otros, impidiendo obtener una alta eficiencia de utilización de los recursos disponibles y de los incorporados. El aumento de los costos y, fundamentalmente, de las necesidades familiares, incitaron a los productores a ejercer una mayor presión sobre las empresas en busca de aumentar la producción para tener mayores ingresos.

Esa necesidad de aumentar la producción redundó en necesidades de inversión que se tuvieron que hacer en base a créditos en dólares, preferidos ante las altas tasas de interés de los créditos en moneda nacional. Los intereses generados por los créditos asumidos colaboraron al aumento de los costos de las empresas. Esta realidad llevó a que muchas empresas vieran aumentada su producción con aumentos en la facturación, pero también sufrieran aumentos significativos en los costos a tal punto que no se produjeron mejoras en los ingresos netos y directamente, en muchos casos, se ocasionaran pérdidas. Este proceso se aceleró con la utilización de líneas de financiamiento de corto plazo (agrocrédito), fá-

cilmente disponibles en aquel tiempo, destinadas a financiar el consumo y no alineadas para sustentar procesos productivos de largo plazo. También es cierto que las líneas disponibles que en principio eran más apropiadas para procesos productivos ganaderos, quedó demostrado que ni en plazo ni en intereses, lo eran. Todo esto redundó en su conjunto en que las empresas no pudieran enfrentar las deudas contraídas y el problema de endeudamiento aún no resuelto totalmente.

### La situación actual

Dentro de la misión del Instituto Plan Agropecuario se establece “brindar información a los productores para colaborar a la toma de decisiones de su empresa”. En este marco se vienen realizando actividades en estos años para brindar información climática, económica, de mercados, etc. con el objetivo de ser una fuente de información para el sector, sin pretender tener la verdad en el tema planteado. La idea es que cada productor interprete la información presentada, la corrobore con otras fuentes y la internalice en su empresa de acuerdo a su realidad, constituyendo un insumo más para la toma de decisiones.

El Seminario El Campo Natural y la Empresa Ganadera, realizado en la ciudad de Salto en octubre de 2003, comenzó con un trabajo realizado por el Centro de Investigaciones Económicas (CINVE) específicamente por el Economista Fernando Lorenzo y el Ing. Agr. Carlos Paolino. En esa exposición se presentó una gráfica con la trayectoria del tipo de cambio real y una predicción a partir de la hipótesis de paridad de los poderes de compra. Dicha predicción consideraba que luego de la devaluación del año 2002, en la cual el dólar llegó a una cotización elevada en moneda nacional, se iba a tender a un equilibrio hacia el año 2013.

Los economistas de CINVE consideran que esta realidad se plantea como una situación lógica argumentándose que se entiende que en momentos en que el dólar se ubica en valores extremadamente bajos el País es demasiado caro en el escenario mundial y viceversa. Según el economista Nelson Noya, en presentaciones realizadas en Tomás Gomensoro en actividades realizadas en los años 2003 y 2004, “nuestra economía no puede estar tan cara como Nueva York ni tan barata como Nueva Delhi,



sino que la tendencia tiene que ser un término intermedio”.

Posteriormente en actividades realizadas a principios del año 2005 en Tomás Gomensoro y Paysandú, economistas de CINVE (Nelson Noya y Gabriel Oddone) plantearon una tendencia a una apreciación real del peso uruguayo en el mediano plazo de aproximadamente 10 al 15%. Según esta visión el valor del dólar llegaría a ubicarse en el entorno a los \$ 24 sobre fines del 2005 y principios del 2006.

### Lo que se viene

En el mes de noviembre de 2005 la Regional Norte organizó una jornada en Tacuarembó donde el Economista Adrián Fernández (CINVE) presentó la proyección que el Gobierno planteó como meta para los siguientes cuatro años. En el cuadro siguiente se destacan variables que se consideran de importancia.

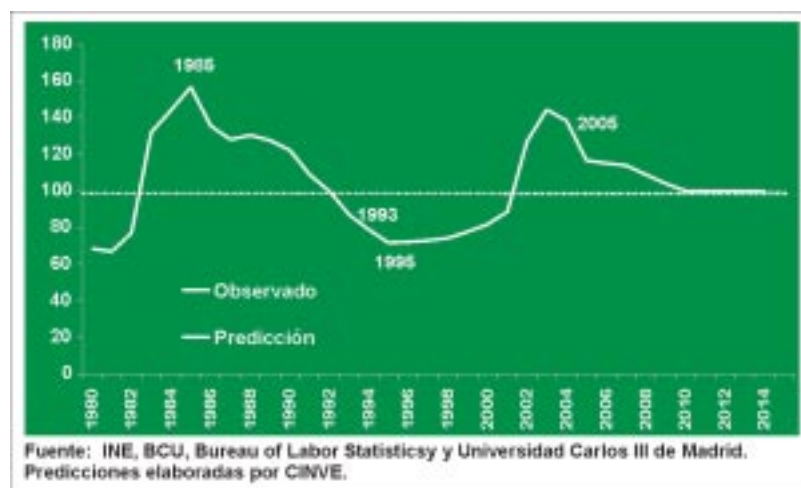
**Cuadro 2.- Proyecciones oficiales de las variaciones promedio anuales para el Producto Bruto Interno, el Índice de Precios al consumo, el tipo de cambio y la inflación en US\$ para el período 2005 – 2009. Fuente: CINVE.**

	Proyecciones oficiales				
	Variación Promedio Anual (%)				
	2005	2006	2007	2008	2009
PBI	5.5	4.0	3.5	3.0	3.0
IPC	4.9	6.3	4.9	4.0	4.0
Tipo cambio	-13.2	1.4	1.3	1.7	1.5
Inflación en US\$	18.1	4.9	3.6	2.7	2.5

Como consecuencia de esta proyección oficial planteada en el último presupuesto nacional, el valor del dólar para el año 2009, fin de la actual administración, se estaría ubicando en el entorno a los \$27.

A su vez se presentó la proyección realizada por CINVE del valor del dólar en el largo plazo del mismo modo que se había presentado en el Seminario “El Campo Natural y la Empresa Agropecuaria” (Gráfica 1).

**Gráfica 1.- Índice del Tipo de cambio real bilateral de Uruguay con EEUU y Predicción a partir de la hipótesis de Paridad de los Poderes de Compra -PPC- (Fuente: CINVE).**



Esta proyección difiere de la presentada en aquella oportunidad ya que el “valor de equilibrio” del dólar se alcanzaría en el año 2010 y no en el 2013, demostrando una valorización del peso uruguayo mayor a la considerada en un primer término. De acuerdo a los especialistas la rápida mejoría de la región sería la causa principal de este adelantamiento.

De todas formas, lo que según los especialistas hay que considerar, es la competitividad con respecto a aquellos países con los cuales tenemos relaciones comerciales. En la actualidad la misma estaría siendo muy favorable con respecto a Brasil y EEUU, pero no sería lo mismo con respecto a Argentina. Solo basta con ir a las fronteras para constatar esta realidad.

### Impacto en las empresas

Cuando trasladamos esta realidad a las empresas en los momentos en que el dólar se posiciona en valores muy altos en pesos uruguayos (dólar caro) se benefician ciertos sectores (por ejemplo los exportadores) y se perjudican otros (por ejemplo los asalariados) y la situación inversa ocurre con valores del dólar muy bajos. Lo que plantea la situación de equilibrio proyectada sería una situación en la que no habría sectores beneficiados ni perjudicados.

A nivel de las empresas agropecuarias, y más específicamente las ganaderas, lo que se ve es que venimos de dos ejercicios con resultados económicos de buenos a muy buenos, de acuerdo a lo que surge del procesamiento de los registros de las empresas agropecuarias que realiza la institución (revista Plan Agropecuario 116). Quizás es muy poco tiempo de buenos re-

sultados como para “enderezar el barco” frente al largo período que significó la década de los 90 y al efecto que tuvo la misma en las empresas agropecuarias.

A su vez se viene vislumbrando un paulatino aumento en el costo de la canasta familiar (Cuadro 1) como se puede apreciar en los valores de los años 2004 y 2005.

De acuerdo al escenario proyectado por el Gobierno, con el correr de los años es esperable que los resultados económicos de las empresas (ingreso neto) se estabilicen a niveles menores que los actuales y que el valor de la canasta familiar tenga un aumento en dólares corrientes. Por lo tanto si no se procesan cambios en las empresas existe el riesgo de reproducir un camino similar al de la década del ‘90.

Por lo tanto es necesario preparar a las empresas para desempeñarse en escenarios de menor prosperidad o incluso malos. Y en ese sentido, nada mejor que aprovechar los buenos momentos para analizar el camino a seguir y tomar decisiones no esperando a tener el “agua en las narices” para hacer los cambios y que “los zapallos se acomoden en el carro”.

Una forma que se suele considerar y que fue una estrategia muy utilizada en otras épocas, es agrandar la escala de la empresa. Hoy por hoy hay una realidad que impide seguir esta opción debido a los altos costos de los campos tanto para compra como para arrendamiento o pastoreo. Por lo tanto la posibilidad que nos queda es tratar de mejorar al interior de las empresas; opción que fue planteada por el

IPA en el seminario realizado en la ciudad de Tacuarembó en noviembre pasado.

De la experiencia pasada debemos rescatar que para salvar esta situación es necesario que las empresas tengan una mayor producción pero siempre y cuando se haga manteniendo controlados los costos por unidad de producto (US\$/kg). Por otro lado, como ya expresamos, la década del 90 sacó a relucir problemas de inversión en las empresas y demostró que las técnicas aplicadas, en su mayoría de insumos, no provocaron mejoras rentables en los ingresos. Es necesario acompañar la incorporación de tecnología, con una mayor dedicación y utilización de



tecnologías “blandas”: básicamente conocimiento aplicado a la optimización de los procesos productivos y económicos.

Otra de los aspectos que tenemos que considerar a la hora de decidir sobre el sistema productivo es el marco en el que está inserto el País. Esto es tener en cuenta la condición de país productor de commodities, agro exportador, con volúmenes insignificantes en el contexto mundial, tomador de precios, con escasas a nulas posibilidades de subsidiar su producción, entre otras.

Por lo tanto el objetivo que debemos perseguir tiene que orientarse a maximizar la eficiencia en el uso de los recursos que las empresas ya disponen, mejorando la producción pero manteniendo un bajo costo del kilo de producto producido de manera de ser lo más competitivos posible. En este camino, se hace necesario disponer de un número adecuado de divisiones que permitan realizar una excelente utilización de las pasturas, tanto naturales como mejoradas; con la consecuente incorporación de aguadas. A su vez tenemos que pensar en acompañar esas divisiones con sombra minimizando las pérdidas por efecto del calor (sobre todo en la zona norte). También tenemos que incursionar en técnicas que mejoren los procesos tanto de los animales como de las pasturas. Esto nos lleva a capacitar al personal de manera que el factor humano no sea un escollo para la aplicación de las técnicas. Esto es parte del camino que se ve factible.

En síntesis, tenemos que prepararnos para enfrentar un futuro con resultados económicos inferiores a los actuales y con exigencias de vida mayores. En la medida que no se preparen las empresas agropecuarias en estos momentos de buenos resultados, se nos va a hacer muy difícil hacerlo cuando la situación desmejore. Es imperioso interiorizarse de la situación actual, de la que pueda venir y tomar los recaudos necesarios, en base a la experiencia pasada, para que no nos tome desprevenidos y evitemos tropezar de nuevo con la misma piedra.