

# Agronegocios: El Desafío del Tercer Milenio

*Prof. Dr. Enrique Rimbaud*  
Decano, Facultad de Ciencias Agrarias  
Universidad de Ciencias Comerciales

*MSc. Ing. Agr. Luis Barrios*  
Director Escuela Agropecuaria  
Facultad de Ciencias Agrarias  
Universidad de Ciencias Comerciales



**E**l nuevo siglo ha traído consigo la reafirmación y consecuencia de profundos cambios iniciados a fines del siglo pasado.

La revolución planteada por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación culpables en parte del fenómeno de globalización --no solo es un hecho, sino que ha generado una alta dependencia tecnológica tanto de los países desarrollados como de aquellos en vías de desa-

rollo, afectando a todos los sistemas productivos, inclusive al agropecuario.

Si bien la brecha desarrollo-subdesarrollo se ha incrementado, las condiciones de compra de productos agropecuarios son diferentes, ya que no solo se limita al poder de compra de un sector, sino que, como consecuencia directa de la globalización, la sociedad de consumo ha cambiado, volviéndose cada vez más exigente en

## TODO SOBRE EL CAMPO

cuanto a la calidad, presentación, conservación, diversidad, trazabilidad, presencia de contaminantes, y protección al medio ambiente.

Por otra parte, las políticas de bloques de mercado se han consolidado, estableciendo actores diferentes a la hora de las rondas de negociaciones. Hoy difícilmente se realizan acuerdos unilaterales exitosos, dado que los interlocutores, o aquellos que establecen las trabas o exigencias arancelarias, son multilaterales: la Unión Europea, el NAFTA, el Pacto Andino, el MERCOSUR, los Tigres Asiáticos, etc.....

Los precios internacionales determinan, a su vez, que los mercados de commodities ya no sean rentables, exigiendo a los países el montaje de infraestructuras o emprendimientos asociativos con el objetivo de agregarle valor a los productos.

La globalización, la disponibilidad de nuevas tecnologías, los márgenes de rentabilidad cada vez más estrechos, las políticas de bloques de mercado, la necesidad de agregarle valor a los productos y las exigencias de una sociedad de consumo cada vez más informada, han determinado la necesidad de cambios profundos en los sistemas de producción, así como de establecer nuevos horizontes, apuntando al desarrollo de los agronegocios.

### Que son los agronegocios?

Los agronegocios implican un cambio profundo en los esquemas tradicionales de producción y contemplan el concepto de cadena productiva, cluster o sistema integral de producción.

En el esquema clásico de producción, cada productor decide unilateralmente qué es lo que va a producir, la agroindustria; generalmente oligopólica o monopólica, aprovecha la descoordinación de los productores y su diversidad para pautar precios muy bajos por el resultado de la producción, con poca o nula intervención del estado en cuanto a políticas nacionales de producción salvo en lo que atañe a impuestos o gravámenes que

no se devuelven al sector, con el resultado del paulatino pero inexorable empobrecimiento del productor y el enriquecimiento del industrial, acción dinámica del sector de intermediación, así como un estado que incrementa las tierras fiscales al tener que ejecutar a aquellos que no pueden solventar los impuestos exigidos.

**El resultado:** disminución de las familias rurales que terminan engrosando los asentamientos marginales de las grandes ciudades, pérdida de mano de obra calificada irremplazable, tierras improductivas y pauperización del país, que termina afectando al resto de los sectores en cadena.

Los agronegocios desarrollan un enfoque diferente, precisando y exigiendo de un contexto armónico, en el cual el estado, el sector primario de producción, y la industria, conforman lo que se ha dado en llamar: sistema de producción integral, cadena de producción de responsabilidad compartida, cluster de producción, etc., en el cual, todos comparten responsabilidades y obligaciones y finalmente, todos comparten los beneficios obtenidos.

Conceptualmente, debemos definir los objetivos productivos. Producir para el autoconsumo, determina compartir la miseria; pero producir para el intercambio comercial con terceros países nos hace ingresar divisas y generan riquezas. Obviamente, no todo el país puede dedicarse a la producción exportable, dado que determinaría un incremento en las importaciones con un desbalance final de saldo negativo. Pero el país debe funcionar como una orquesta, dedicándose parte del mismo a la producción exportable y otra parte a la producción para el autoconsumo, lo que genera en breve tiempo un incremento positivo en los ingresos al sector productivo, mejorando la calidad de vida de la familia rural y las finanzas del país en general.

Podemos decir que los agronegocios son la acción conjunta de los sectores públicos y privados, contemplando tanto al sector primario como al industrial, con el objetivo de lograr un producto de alta calidad, obteniendo ingresos de di-

visas por la comercialización de los mismos fuera de fronteras, cuya plusvalía se reparta equitativamente entre los sectores dado que comparten la responsabilidad, generando empleo, mano de obra calificada e ingreso de divisas al país.

Para ello, debemos cambiar las características de la producción, sobre todo en la decisión de qué producir y en el desarrollo de los conceptos de calidad total. Es allí donde el estado debe actuar: el país debe producir lo que el mundo quiere comprar, en cantidad y calidad, si no, caemos en la anarquía y la insolvencia.

#### • Rol del Estado



El rol del estado es fundamental en el proceso de los agronegocios, no actuando como estado paternalista --figura que ya ha demostrado su caducidad en el tiempo-- no estableciendo subsidios, sino mediante la devolución de impuestos indirectos, creando condiciones de crédito favorables a sistemas productivos de largo aliento y sobre todo, estableciendo a través de la Cancillería y las Embajadas en Ultramar, una política agresiva de investigación de mercado y oferta de los productos nacionales, para generar una demanda positiva de los productos a exportar.

El cuello de botella de los agronegocios es producir lo que se va a vender; por lo tanto, tenemos que establecer compromisos previos, que aseguren al productor el retorno económico favorable a su emprendimiento.

Supongamos que nuestra Embajada en Francia detecta una avidez de los consumidores por frutas tropicales y se caracteriza a la Pitahaya como elemento clave para exportar. La Embajada debe realizar una estimación de volumen probable, debe procurar los posibles compradores estableciendo compromisos de compra, estudiar las presentaciones que los consumidores quieren ver. Con esta información, envía los datos al MAGFOR, quienes deberían plantear un programa, indicando cuántos productores pueden integrarlo, procurar las líneas de crédito acordes con el ciclo productivo de esta fruta, cuál es el volumen total a producir para exportar, generando nexos con la industria, quienes le darán al producto la presentación o empaque exigido. A su vez, INTUR puede establecer un paquete de difusión de propiedades y características de la Pitahaya en francés para repartir en Francia entre los consumidores.

Con esto, se logra integrar y desarrollar un programa de producción en el que ya existe un volumen de venta, ya existe el comprador, se sabe cuántos productores pueden producir para asegurar estos volúmenes, se generan líneas de crédito con planificaciones de pago en bases y tiempos reales, se involucra a la industria para la presentación final del producto, por lo tanto, se genera empleo y lo más importante, al saber cuánto hay que producir y a qué precio se va a vender, se logra que los productores puedan planificarse y elaborar presupuestos reales.

#### A qué nos referimos con devolución de impuestos indirectos?

A que el estado realice emprendimientos con los impuestos a la producción, que el productor sienta satisfacción por pagarlos. El caso de Nueva Zelanda, donde el estado es quien planta en avión las semillas forrajeras, establece las campañas nacionales de erradicación de ecto y endoparásitos, todo con el dinero que aportan los productores al estado. El productor observa como el dinero aportado al estado se le devuelve en servicios que mejoran la producción y la rentabilidad de los sistemas, disminuyendo costos globales.

● **Investigación y Desarrollo**

El estado, sin necesidad de invertir, debe liderar grupos de trabajo entre actores privados, universidades, gremiales de productores, que realicen investigación de los diferentes sistemas de producción con posibilidades de exportación, con el objetivo de disminuir costos de producción, controlar calidad, conservación y presentación de productos.

Los fondos de financiación de estos emprendimientos, son los mismos impuestos de los productores y la industria que se destinan a tal fin.

● **Sistemas de Transferencia de Tecnología**

Generada la investigación, se debe asegurar un Sistema de Transferencia de Tecnología, ágil, rápido y de alto impacto, que asegure la transferencia de los conocimientos esenciales determinados para lograr el éxito del emprendimiento productivo.

No necesariamente deben ser oficinas o funcionarios estatales quienes lo realicen, pueden ser empresas tercerizadas, sin embargo, el estado debe velar porque se cumplan las etapas en los tiempos mínimos, para lograr los objetivos planificados y planteados.

● **Control de Calidad**

Hay que generar las instancias públicas, privadas o mixtas de organismos de control de calidad, que aseguren la venta exportable de productos de alta calidad y presentación. Solo el mantener niveles adecuados y permanentes de calidad, abre y sostiene los mercados.

Los costos de este control salen de tasas establecidas sobre las mismas exportaciones, devolviendo en servicios a la industria los impuestos cobrados.

● **Créditos**

El crédito es fundamental para la producción agropecuaria y debe ser establecido basado en los ciclos productivos y el retorno económico y

no en tasas de interés exageradas o pagos mensuales. El crédito debe acompañar a la producción, no trancarla.



**El Cardamomo Guatemalteco, un ejemplo**

El caso del Cardamomo en Guatemala es un ejemplo típico de Agronegocios. Cuando se tuvo que suplantar el cultivo del algodón por el problema del Picudo, el gobierno, a través de sus embajadas, detectó que en los países árabes se consume mucho Cardamomo con el café y que el único país que plantaba el mismo era Pakistán. Concertó entonces negocios con compradores de Medio Oriente, consiguió la semilla, llevo la tecnología al país, estableció líneas de investigación y transferencia, otorgo los créditos necesarios, organizó un programa de producción y hoy es uno de los principales productos de exportación de Guatemala.

Apostar a los agronegocios, es apostar al futuro, apostar al crecimiento económico del país, al desarrollo rural sostenible, a un sistema en el cual todos los actores se ven beneficiados y que precisa de la acción conjunta del gobierno, los productores y la industria, generando al mismo tiempo que el ingreso de divisas y fondos frescos para el país, mayor empleo, y mejores ingresos para la familia rural.