

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Tesis Licenciatura en Sociología

**Nuevos agentes empresariales en el sector ganadero:
el estudio de las modalidades no tradicionales de
financiación en Uruguay (2002 -2004)**

María Fernanda Hernández Amorós

Tutor: Alberto Riella

2008

I) <u>INTRODUCCIÓN</u>	1
1. El sector agropecuario uruguayo en el marco de la globalización de la década de los noventa.....	1
2. El financiamiento agropecuario en el Uruguay y su evolución reciente.....	5
3. La crisis financiera del año 2002.....	7
II) <u>PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</u>	10
1. Supuestos y preguntas.....	10
2. Objetivos.....	11
3. Estrategia metodológica.....	11
III) <u>CARACTERÍSTICAS DE LAS MODALIDADES NO TRADICIONALES PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR GANADERO EN EL PERIODO 2002 – 2004</u>	13
1. Descripción de las propuestas de financiamiento no tradicional.....	13
2. Aproximación al perfil de los productores que participan de las MNTF.....	15
3. Origen del capital para las MNTF.....	16
IV) <u>IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS AGENTES QUE IMPLEMENTARON MODALIDADES NO TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO</u>	17
V) <u>CARACTERIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES AGENTES</u>	25
1. La visión de sí mismos en relación a la forma de explotación agropecuaria.....	25
2. Su modalidad de acción para desarrollar las MNTF.....	30
3. Su visión de los productores rurales.....	33
VI) <u>CONCLUSIONES</u>	37

BIBLIOGRAFIA GENERAL CONSULTADA

*** ANEXO: ESTRATEGIA METODOLOGICA**

I) INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación fue concebido en el marco de un tema que consideramos de relevancia para la sociología rural: la emergencia de nuevos agentes en el sector ganadero uruguayo. Las transformaciones que se generaron a fines de la década de los 90 en el sistema de financiamiento del sector propician la emergencia de una serie de agentes que buscan articular las oportunidades que ofrecen las modalidades no tradicionales de financiación; estos agentes son portadores de una determinada visión acerca de cómo concebir la explotación agropecuaria - sujeta claramente a la lógica de generación de lucro y a los parámetros de la eficiencia, - por ello de aquí en más los identificamos como “agentes empresariales”.

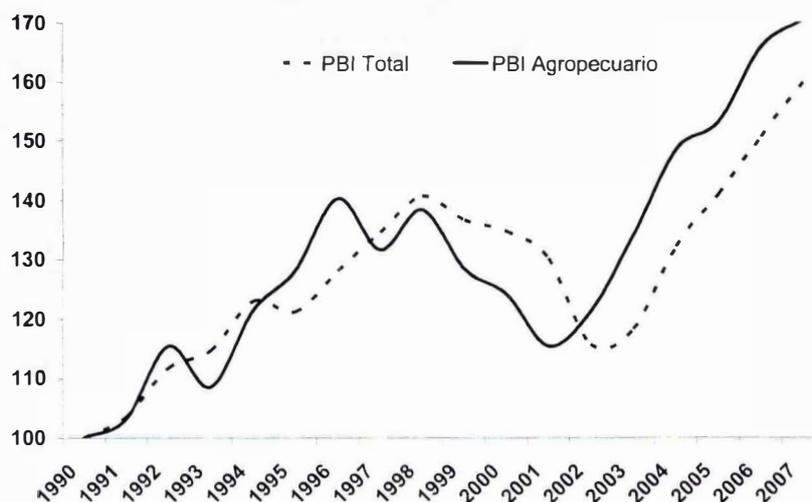
La pertinencia social del estudio de estas transformaciones viene dada por la indiscutible importancia económica y social de la producción agropecuaria - y la ganadería en particular - para nuestro país. Siendo el Uruguay un país tradicionalmente ganadero dicha importancia se puede apreciar, entre otros, en los siguientes hechos: ocupa el mayor porcentaje de la superficie del país, ocupa casi la mitad de la población rural activa, las exportaciones de carne vacuna tienen una importante participación en las exportaciones totales del país (aproximadamente el 20%) constituyendo por tanto una fuente importante de divisas. El marco institucional de las políticas encuadra actualmente a la ganadería en el proyecto de país productivo, el conocimiento de las tendencias en esta área resulta esencial si se pretende incidir, por ejemplo, a través de la política económica o de planes sectoriales en el comportamiento de sus agentes.

Desde el punto de vista de nuestra disciplina debemos considerar que estamos ante fenómenos en transformación por tanto adquiere importancia la posibilidad de una investigación empírica que nos permita establecer sus características y brinde elementos para reflexionar acerca de sus posibles impactos. Por último no olvidemos que se retoma un tema candente en la agenda económica, política y social del país, en este sentido la formulación del problema de investigación resulta de la relevancia que los propios involucrados le dan al tema. Esclarecer las motivaciones y objetivos de estos nuevos agentes puede contribuir – entre otros - a una mejor comprensión de las oportunidades de desarrollo del país.

1. El sector agropecuario uruguayo en el marco de la globalización de la década de los noventa.

Como ya hiciéramos mención Uruguay es un país tradicionalmente ganadero donde las exportaciones de carne vacuna tienen una importante participación en las exportaciones totales del país, representando aproximadamente el 20% de las mismas. Este valor se ha logrado en los últimos años debido a un incremento en la producción de carne, consecuencia del gran dinamismo experimentado por el sector en la década de los 90.

PBI agropecuario y total (base 1990 = 100)

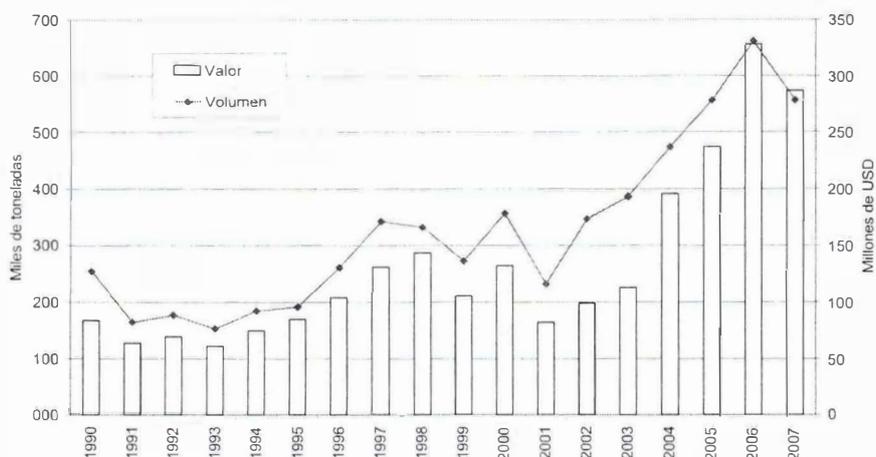


Fuente: OPYPA en base a datos del BCU.

Al situarnos en la evolución de la economía del país tenemos que a mediados de la década de los ochenta la economía uruguaya entro en un período de crecimiento histórico sostenido que se prolongo a lo largo de la década de los noventa hasta que en el año 1999 comenzó una profunda recesión económica, que culminó en el año 2002 con una situación de crisis financiera generalizada. A partir del año 2003 se retomaron e incrementaron los niveles de crecimiento previos a la crisis.

Como se observa en la gráfica en este contexto general el sector agropecuario mantuvo un ritmo de crecimiento incremental hasta el 1998 – 99 donde comenzó a decaer para encontrar un pico de descenso en el 2001. A partir del año 2003 comienza nuevamente un ciclo de crecimiento a un ritmo sostenido que supera los guarismos anteriores.

EXPORTACIONES ANUALES DE CARNE VACUNA
Ene-ago de cada año



Fuente: elaborado en base a información de INAC

Por su parte en los últimos 15 años las exportaciones uruguayas de carne vacuna no han dejado de crecer y continúan siendo nuestro principal rubro de exportación al tiempo que el país mantiene la tasa de crecimiento más elevada del mundo para el rubro ganadería. Si bien – como se observa claramente en la segunda gráfica, extraída del Anuario OPYPA 2007 – las mismas encuentran un pico de descenso en el año 2001 que coincide con la situación de crisis generalizada de ese momento.

Este crecimiento se inscribe en un contexto internacional que continua siendo favorable para las commodities en general y en particular con respecto al mercado de la carne asistimos a una situación externa favorable que, según coinciden distintas interpretaciones, no es un fenómeno coyuntural sino de mediano y largo plazo que se enmarca en “un cambio profundo en las relaciones de oferta y demanda de los principales alimentos” (OPYPA. 2006: 18). Por tanto la ganadería tienen por delante un escenario francamente auspicioso. Pese a ello, se abre una interrogante por la competencia que le plantean rubros también en franco crecimiento como los productos agrícolas (especialmente granos) o la forestación; el crecimiento de la demanda en estos tres rubros ha determinado una tendencia alcista en el precio de la tierra que comenzó en 2004 luego de la recesión económica del 2002.

Lo importante a retener de esta breve síntesis de la evolución del sector es la importancia del rubro ganadería para nuestra economía, su crecimiento sostenido a partir de los 90 y la coyuntura de crisis que corresponde a los inicios del nuevo siglo ya que, como veremos, será esta coyuntura el contexto de nuestro problema de estudio. Pero no nos adelantemos, ahora es tiempo de introducirnos en la idea que – a los efectos del presente trabajo – se vuelve necesario inscribir la situación del sector agropecuario en nuestro país en un contexto mundial y regional de globalización y avance del modelo neoliberal, que signo – especialmente – la década de los 90 pero que se inicia en la década del 70 cuando un nuevo modelo de acumulación surge como la respuesta de los países industrializados al descenso de la tasa de crecimiento de sus economías y viene a sustituir a las políticas keynesianas en general y en América Latina, en particular, a la Industrialización por Sustitución de Importaciones.

Para los 90 la globalización se desarrolla claramente como una nueva etapa en la evolución del capitalismo mundial, signada por un proceso de internacionalización del capital que permite la conformación, ahora sí, de un auténtico mercado mundial con la “integración de estructuras productivas, sistemas financieros y los mercados mundiales” (Llambí, 1993 citado por Teubal.2001). El capital se vuelve móvil, los capitales migran buscando las mejores oportunidades de colocación y rentabilidad y en este proceso el sector rural se configura como un nuevo destino de inversiones. Para el Uruguay esto significó la llegada de capitales extranjeros para invertir en el sector agropecuario, en especial en el sector forestal, la producción de granos, la compra de tierras así como también la compra de frigoríficos.

En estas circunstancias los Estados Nacionales pierden relevancia frente a la conformación de las grandes empresas transnacionales, convertidas en el símbolo más destacado de la globalización, quienes comandarán la nueva etapa junto a los organismos y entidades financieras internacionales

dominados por los países industrializados. La forma en que operan estas empresas multinacionales comprende la concentración y centralización horizontal del capital en ramas industriales definidas, la integración vertical de la producción, la conformación de conglomerados y la expansión de su actividad hacia múltiples países y áreas geográficas. En la industria la producción flexible sustituye a la producción fondista.

Estos complejos cobran relevante importancia en este período y se aseguran el control de toda la cadena de producción, distribución y consumo - desde la provisión de insumos y tecnología hasta la investigación de punta, pasando por la comercialización internacional de la producción -. En el mundo agrario operan a través de los complejos agroindustriales.

En este marco en el mundo agrario se produce un importante avance en la integración vertical entre la etapa agraria e industrial de las cadenas de producción, generándose los conocidos como C.A.I. "Por tales se entiende un espacio económico capaz de configurarse como una unidad de análisis a partir del hecho de que existe una mayor interdependencia entre las etapas de la cadena productiva, que de cada una de éstas con otros ámbitos o procesos" (Piñeiro.1995: 51) Son varios los autores que consideran que con los C.A.I. se profundiza la penetración del capitalismo en el mundo agrario latinoamericano, si bien no como un proceso uniforme sino como - haciendo uso de las palabras de Piñeiro - un proceso incompleto, desigual y que genera resistencias.

Por otro lado el proceso de globalización, donde el ideal del mercado autoregulado impulsado por las grandes corporaciones (Miguel Teubal) se convierte en el pensamiento único quedará indefectiblemente asociado a la implementación, para América Latina, de medidas unilaterales de ajuste estructural, privatización, desregulación del mercado y liberalización del comercio de productos agrícolas (Ronda Uruguay del GATT, Organización Mundial del Comercio, etc). Al decir de Philip Mc Michael, el proyecto neoliberal sustituye al proyecto de desarrollo. Junto con esto en el cono sur se produce un proceso de integración regional - como la forma particular que adquiere el proceso general de globalización para esta parte del continente - que inicialmente no previó medidas para acompañar las asimetrías entre los países miembros. En el agro uruguayo esto incidió en el desarrollo de los rubros con capacidad para competir internacionalmente como la lechería, el arroz, los citrus, soja, cebada cervecera, la propia ganadería como ya detallamos anteriormente, etc. Mientras otros - en especial los productos de la granja - frente a la competencia que le plantean los productos importados sufren un duro golpe que profundiza la reducción del número de productores familiares. En este contexto se desarrollan las agroindustrias que producen para la exportación, como ser la industria frigorífica, los molinos arroceros, las plantas de industrialización láctea, las cervecerías, las avícolas, las plantas de procesamiento y empaclado de cítricos.

Conjuntamente a las características del proceso señaladas, para la década de los 90, el desarrollo de la tecnología posibilita lo que algunos autores han dado en llamar el capitalismo microelectrónico. "... una nueva era de movilidad del capital mundial y la integración de mercados financieros mundiales a

través de la desregulación financiera así como la innovación y tecnología microelectrónica". (McMichael *: 136/137)

La revolución en las técnicas informáticas hizo posible el acceso masivo a sistemas de cómputo con gran capacidad de almacenamiento y amplias facilidades para la realización de consultas y procesamiento de grandes volúmenes de datos en tiempos cada vez más pequeños, a los cuales se han ido incorporando nuevas facilidades de uso como: audio (sistemas multimedia), video (cámaras digitales), conversión de documentos en papel al formato digital (escáner, digitalizadores) así como la aparición de nuevos servicios tales como la venta a través de catálogos electrónicos, la cotización de acciones en "bolsas electrónicas" o la comunicación a través del correo electrónico. Para el sector agropecuario uruguayo esto significó la posibilidad de realizar la venta de ganado por pantalla, algunos tímidos intentos de cotizar ganado en la Bolsa de Valores o el desarrollo de un sistema de trazabilidad electrónica del ganado.

Es importante señalar que esta característica puede considerarse como la clave para la rápida difusión del fenómeno de la globalización en los 90 – en los aspectos en que lo retomamos aquí - , ya que reduce el tiempo requerido para las operaciones de transferencia de capitales y permite conocer que sucede en cualquier parte del mundo casi al momento de su ocurrencia. De esta forma el desarrollo de la red global de internet termina por concretar la velocidad y fluidez con que se mueven los capitales a lo largo y ancho del mundo.

Luego de expuesta esta breve síntesis acerca de la cuestión de la globalización en la década de los 90, como el contexto en que se movió el sector agropecuario uruguayo para esos años, debemos señalar que en lo que respecta al financiamiento del sector - y en particular para la ganadería - la globalización por sí sola no impactó en los términos señalados ya que las modalidades de financiamiento continuaron por los canales tradicionales. Como veremos en el siguiente apartado la articulación entre el sector productivo y el sector financiero – característico de esta era - no dio muestras de avanzar sustancialmente hasta tanto no se produjo la crisis financiera del año 2002 que abrió una ventana de oportunidad para ensayar nuevas posibilidades.

2. El financiamiento agropecuario en el Uruguay y su evolución reciente.

Como puntualizamos anteriormente, si bien integramos la globalización de los años 90 como contexto general de nuestro problema de estudio y nos detuvimos en algunos aspectos en que afectó directamente al sector agropecuario, en lo que respecta – en particular - a la cuestión del financiamiento podemos afirmar que su influencia fue reducida ya que para el período reseñado el sector en términos generales continuó financiándose a través de los canales y formas tradicionales. Las cuales eran básicamente a través del sistema bancario y dentro de este el B.R.O.U. financiaba el 85% del capital (IPA.2003: 10). Asimismo es importante señalar que para esos años el sector agropecuario arrastraba una situación de endeudamiento crónico.

Hecha esta salvedad sí interesa destacar que la generación de nuevos formatos de financiamiento queda necesariamente inscripta en un contexto globalizador donde, como reseñamos anteriormente, se avanza en la integración y articulación de los aspectos productivos y financieros de las cadenas de generación de valor. En este sentido para nuestro país se vuelve significativa en su papel de antecedente la creación de la Ley N° 16.906 del año 1998, también conocida como “ley de inversiones”. Esta Ley fue creada a fines de los 90 con el afán de promover y/o facilitar la inversión de capitales en el sector. En el mismo sentido debemos mencionar la Ley N° 17.124 del año 1999 y la Ley N° 17.703 del año 2003, a partir de las cuales el sector agropecuario cuenta con nuevos instrumentos jurídicos para la inversión, entre los cuales se distingue la habilitación del uso de las Sociedades Anónimas, el Fideicomiso y los Fondos de Inversión. Para el período que nos ocupa (2002 – 2004) sólo el uso de las sociedades anónimas estaba en marcha mientras el fideicomiso y los fondos de inversión aún adolecían de una serie de obstáculos tributarios y jurídicos que trababan su puesta en práctica.

Como mencionamos anteriormente fue necesaria la ocurrencia de la coyuntura de la crisis financiera del año 2002 para que se abriera una ventana de oportunidad para la exploración de nuevos formatos de financiación, en este sentido es que más adelante afirmamos que - para nuestro país - esta crisis actuó como catalizador del inicio de ciertas transformaciones. Ahora bien, la coyuntura a la que hacemos mención es necesario situarla en un contexto regional y así comprender que los cambios a los que hacemos referencia no son aislados sino que deben ser inscriptos dentro de un proceso más amplio. Según el documento del B.I.D. “Instrumentos innovadores para el financiamiento rural en el Cono Sur”, en el año 2002 se profundizó la tendencia recesiva que en materia económica venía sufriendo América Latina. Esta situación fue particularmente dramática para Argentina y Uruguay y se desarrolló en un contexto internacional marcado por el abrupto corte del flujo de capitales hacia los países emergentes a partir del año 1998: “En este contexto el mercado de capitales (y el ahorro público) se presenta como una opción cada vez más atractiva para canalizar financiamiento a la reactivación agroexportadora. En el Cono Sur los fondos de pensión acumulan unos 600.000 millones de dólares, a los que hay que agregar entre 12.000 y 15.000 millones de ahorros en ‘colchones y cofres’ en Argentina y Uruguay. (...) Sin embargo, el sector rural de los países analizados presenta un destacable rezago en su articulación con el mercado de capitales” (BID.2003: 2)

La fuente mencionada estima que para ese período el financiamiento del sector rural en el Cono Sur era cubierto sólo en un 3% por lo que podemos identificar como modalidades alternativas de financiamiento, es decir no bancarias. Lo que explica el pobre desarrollo del mercado de capitales en el financiamiento del sector es – según el informe – las asimetrías en la información, la selección adversa, el riesgo moral, el alto nivel de posibilidad de incumplimiento de contratos, los riesgos de producción y de precios así como los costos de transacción. Algunos de estos inconvenientes serían remediados mediante la utilización de seguros y la implementación de una normativa jurídica adecuada.

Por otro lado el I.P.A. realizó un diagnóstico de situación que - dicho sea de paso - coincide con el de otras fuentes como el Anuario 2003 de OPYPA, donde afirma que las fuentes de financiamiento tradicional (es decir bancarias) presentan una serie de limitantes: “No plantean una estrategia integradora donde se puedan compartir riesgos.” “Tasas de interés elevadas, variables e impredecibles”, “No están alineados a la renta del negocio a financiar”, “Plazos de pago no acordes a los ciclos biológicos”, “Trámites engorrosos”, “Exigencias de garantías hipotecarias o prendarias con márgenes de cobertura que superan las posibilidades”. (IPA.2003: 11) A su vez, y según la misma fuente, hasta hace pocos años el sector agropecuario uruguayo se caracterizaba por una débil presencia de inversores ajenos al sector, siendo que en los últimos años se ha producido un incremento de este tipo de inversores: se han desarrollado los negocios entre particulares, “a veces dentro de proyectos ya consolidados, y otras como simple acuerdo entre las partes. También esfuerzos conjuntos del Poder Ejecutivo, AFAPS, B.R.O.U., Bolsa de Valores, entre otros, en apoyo a distintos agentes del sector privado, han permitido disponer de otras modalidades no tradicionales de financiamiento de la actividad agropecuaria” (IPA.2003: 10) Es decir, que en lo que respecta a la evolución reciente del financiamiento del sector agropecuario uruguayo, nos encontramos con que se incrementa la presencia de inversores ajenos al sector y se produce la exploración de nuevos formatos de financiamiento, esto último supuesto en el marco de algunas pistas abiertas por el proceso de globalización de los 90.

3. La crisis financiera del año 2002.

En este punto resulta oportuno retomar la visión del economista Fernando Antía (OPYPA – MGAP) quien en su momento y en la misma fuente citada anteriormente estimaba que a lo largo de la década de los noventa se fueron gestando una serie de procesos, en relación a la inversión y al crédito, que encuentran en el año 2002 lo que podemos considerar como un punto de inflexión.

El incremento del endeudamiento bancario en los 90:

Según este autor “el elevado endeudamiento bancario del sector agropecuario se gestó en los noventa cuando la deuda con los bancos pasó de 305 millones de dólares en 1991 (33% del PBI sectorial de ese año) a 1.228 millones a fines de 1999 (105% del PBI agropecuario)”. (IPA.2003: 12) Llegado el año 2002 este endeudamiento estaba configurado en su totalidad en dólares, contraído en su gran mayoría con el B.R.O.U, y había sufrido sucesivas refinanciaciones a partir del año 1998 (Noviembre de 1998, “reperfilamientos”. Noviembre de 1999, “bono cupón cero”, refinanciación voluntaria. Junio de 2001, “bono cupón cero”, refinanciación obligatoria. Julio 2002, cancelación de deudas con títulos de la deuda pública uruguayo y por último, luego de agosto de 2002 – Ley de Fortalecimiento del Sistema Bancario – se habilita la cancelación de deuda con certificados de depósitos reprogramados).

Si nos basamos en Antía podemos identificar las razones por las que los productores se vieron primero impulsados a requerir créditos bancarios y las razones por las que luego (fundamentalmente a partir del año 1999) no pudieron cumplir con dichas obligaciones contraídas. * Entre las primeras

encontramos un contexto que generó una serie de expectativas positivas en los productores y los impulsó a realizar inversiones mediante la contratación de crédito bancario: en relación al sector agropecuario en general el fin de la Ronda Uruguay del GATT en 1994 alentó las esperanzas de una reducción del proteccionismo agrícola de los países desarrollados, la formación del Mercosur en 1991 generó la expectativa de acceder con fluidez al mercado agrícola brasileño y por último tenemos la marcada recuperación de los precios internacionales de las materias primas agrícolas y de los alimentos que se dio entre 1994 y 1997. En relación al sub sector ganadero en particular la obtención de la condición de país libre de aftosa sin vacunación en 1996 habilitó el ingreso de la carne vacuna uruguaya a los mercados no aftósicos y la liberalización de las condiciones de operación del complejo de carne vacuna estimuló la inversión en este sector.

* Pero a partir del año 1999 se suceden una serie de factores que revierten aquellas expectativas optimistas y afectan la capacidad de pago de las empresas agropecuarias: la caída del precio internacional de las materias primas agrícolas que se dio entre 1998 – 2001, la caída del precio internacional de la lana, la devaluación brasileña de 1999, el “enlentecimiento” de la economía brasileña y la recesión de la economía argentina a partir de 1999, la adversa evolución del clima (sequía 1999/2000 y exceso de lluvias en 2001), la irrupción de la aftosa en 2001 (con el consiguiente cierre de los mercados no aftósicos).

El punto de inflexión en el año 2002:

Para los Productores, durante el 2002, se suscitan dos cambios de signo opuesto, que producen lo que Antía a dado en llamar una “situación paradójica”: por un lado un aumento de la rentabilidad del sector (vía devaluación de la moneda nacional – lo que reduce sus costos –, aumento de los precios internacionales y reintegro de la carne uruguaya al circuito no aftósico), por otro lado una falta de crédito bancario (debido al endeudamiento que el sector acumuló a lo largo de la década de los 90 deja de ser un tomador de crédito confiable y sumado a esto las líneas de crédito se suspenden a raíz de la iliquidez generada por la crisis bancaria del 2002 – se produjo un retiro de la banca privada del sector y una reducción de la presencia del B.R.O.U. –)

En cuanto a los Inversores – y como ya mencionáramos anteriormente – se produce una afluencia de inversores ajenos al sector teniendo en cuenta que la situación de precios relativos favorable hacen muy rentable el negocio, los canales de inversión tradicionales (títulos de deuda pública) ya no son rentables o confiables y finalmente los ahorristas locales buscan un lugar donde invertir su dinero dada la desconfianza generada en los depósitos bancarios (crisis bancaria 2002).

En síntesis, acabamos de seleccionar aquí algunos aspectos del contexto nacional que consideramos propiciaron las condiciones favorables para la emergencia de algunas experiencias de financiamiento no tradicionales - entiéndase no bancario - para el sector agropecuario.

Ahora es importante precisar que luego de agosto de 2002, en que se habilita la cancelación de deuda con certificados de depósitos reprogramados, en el periodo que va del 2002 al 2007 continuo disminuyendo el endeudamiento del sector agropecuario hasta el punto en que hoy no constituye una situación problema, en el caso del BROU sólo un 2% de los morosos pertenecen al sector agropecuario. Esta disminución del endeudamiento agropecuario se logró en el marco de otras medidas instrumentadas por el gobierno entre las que mencionamos la Ley n° 18.219 para la cancelación de deuda contra la propiedad de la tierra a favor del I.N.C. y su posterior arrendamiento, el acuerdo marco BROU – MGAP para el refinanciamiento o cancelación por deudas de capital menores a U\$S 50.000, también el Fondo Lechero (2002) el Fondo Arrocerero y el Fondo para la Reconstrucción y Fomento de la Granja (ambos del 2002) los cuales incluyeron medidas para refinanciación. Pero sobre todo la reducción del endeudamiento agropecuario se dio en el marco del crecimiento de la producción en el sector y la mejora de los precios internacionales.

En este contexto de oportunidad – que reseñamos al comienzo del primer apartado – diversas fuentes coinciden en afirmar que “la principal debilidad de la economía uruguaya sigue siendo la del sistema financiero” (OPYPA.2006: 9) ya que a pesar de que se han continuado recuperando los depósitos luego de la crisis de 2002, los mismos son mayormente en dólares y a corto plazo, lo que demuestra que el ahorrista local aún no ha recuperado su confianza en el sistema bancario. “(...) esto cuestiona el rol del sector financiero (bancario agregaríamos nosotros) en esta etapa de crecimiento económico que vive el país”. (OPYPA. 2006: 10). Esta situación lleva a que en su Anuario 2007 en OPYPA se estén preguntado si estamos frente a un nuevo patrón de financiamiento ya que “En un entorno caracterizado por la plétora de recursos financieros mundiales, regionales y en el país, restricciones en el acceso al crédito tradicional, y creciente presencia de empresas extranjeras y capitales nacionales de origen ‘urbano’, se observa un cambio en el financiamiento de las actividades agropecuarias. El hecho más destacado en este sentido es que muchos agentes productivos parecen no encontrar dificultades para acceder al financiamiento de la expansión de los negocios, aún cuando el crédito bancario, encabezado por el Banco República, está por debajo del nivel anterior al de la crisis de comienzos de la década” (OPYPA. 2007: 5)

Esta afirmación nos da pie para plantear, sin más – pero una vez reunidos los elementos necesarios para ello - nuestro problema de estudio; a lo cual nos abocamos en el siguiente apartado.

II) PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Supuestos y preguntas.

Como hemos mencionando el interés principal de este trabajo está centrado en la emergencia de nuevos agentes empresariales en el marco de algunas transformaciones que se han generado a fines de la década de los 90 en torno al financiamiento del sector ganadero uruguayo.

En este sentido el Ec. Fernando Antía sostenía que “espontáneamente y sin que medien mecanismos institucionales estandarizados, se ha verificado cierta afluencia de recursos líquidos desde fuera del sector hacia actividades agropecuarias. Esa afluencia se realizó principalmente a través de relaciones personales y tuvo como destino principal las “sociedades de capitalización” que operan en la ganadería vacuna. Por lo demás, en la actualidad existen elementos¹ que permiten ver con optimismo la posibilidad de desarrollar algunas formas de financiamiento directo (no intermediado por el sistema bancario)”. (2003: 18)

Como ya vimos en el Uruguay tradicionalmente este sector financiaba su producción a través del crédito bancario (del cual el 85% correspondía al B.R.O.U.) pero a fines de la década de los noventa y principios del nuevo siglo nos encontramos con un conjunto de agentes del sector privado que instrumentaron una serie de propuestas con las que logran captar el ahorro privado y dirigirlo hacia la financiación del sector. Así identificamos tres figuras principales: los productores ganaderos, los inversores y los agentes empresariales que ofician de articuladores y buscan poner en funcionamiento una serie de sistemas alternativos para la financiación del sector.

Partimos del supuesto de que dichas transformaciones se inscriben en el escenario mundial y regional de la década de los 90, caracterizado por el proceso de globalización y el desarrollo del modelo neoliberal. Es así que signadas por la aceleración de los procesos de desregulación de la economía, de libre circulación del capital y de expansión de nuevos servicios financieros, emergen nuevas modalidades de financiación para el sector agropecuario, que en el Uruguay se configuraron como alternativas a las formas de financiamiento tradicional (básicamente bancario). La utilización de estos mecanismos puede ser entendida en el marco del fenómeno de profundización de la introducción del capitalismo en el mundo rural, en tanto se constituyen en vehículo para la articulación de la producción agropecuaria con el mercado de capitales.

Pero para la comprensión del fenómeno en nuestro país se vuelve necesario complejizar este supuesto inicial - ya que por sí solo el proceso de globalización descrito no lograba operar transformaciones sustanciales - y así deberíamos agregar que una particular coyuntura nacional se articulara con este proceso y pasara a actuar como catalizador en la emergencia de las nuevas modalidades mencionadas.

¹ Los elementos a los que hace referencia el autor son el capital de los ahorristas locales que temían al “corralito” y el capital de las AFAP que no encuentran oportunidades de colocación rentables en el sector privado.

Tres factores entraron en juego para lograr tal articulación: por una lado una competitividad precio muy auspiciosa para el sector y por el otro una falta del financiamiento tradicional - debido al endeudamiento acumulado por el sector a lo largo de la década de los 90 y a la serie de acontecimientos que derivaron en la crisis financiera del año 2002 -. Relacionado con esto último se produce el aumento progresivo de inversores ajenos al sector que buscan invertir en colocaciones seguras, confiables y rentables.

A los efectos de nuestro trabajo resulta importante identificar a los agentes empresariales presentes en lo que consideramos el momento inicial de este proceso, siendo que su acción contribuyó a los cambios señalados. Asimismo la selección del marco temporal parte del supuesto de que estaban allí los elementos que hacen al germen del impulso. En este sentido nos preguntamos: ¿Qué caracteriza a las MNTF? ¿Quiénes fueron los agentes empresariales que impulsaron los sistemas alternativos de referencia y que características revestían como tales? ¿Qué los mueve a asumir el desafío de promover estas iniciativas? ¿Cuál es la visión de estos agentes empresariales sobre la gestión de la explotación agropecuaria y sobre las perspectivas del sector?

2. Objetivos.

En definitiva este trabajo busca aportar elementos que contribuyan al conocimiento de aquellos agentes del sector privado que impulsaron prácticas innovativas para el financiamiento del sector agropecuario. Los aspectos centrales que se abordarán pretenden:

- 1) Describir las características de las modalidades no tradicionales de financiación para el sector ganadero en el período 2002 - 2004.
- 2) Identificar y describir a los agentes empresariales que desarrollaron prácticas innovativas para el financiamiento del sector.
- 3) Analizar la visión de estos agentes empresariales: acciones y motivaciones para impulsar un sistema alternativo.

3. Estrategia metodológica.

Para dar cumplimiento a los objetivos previstos por el presente trabajo se utilizó la información generada en el trabajo de campo realizado en el marco del Taller de Investigación “Transformaciones Agrarias” (2003 – 2004), correspondiente a los últimos cuatro semestres de la Licenciatura.

Así se utilizaron como fuente datos primarios y datos secundarios: las técnicas de investigación aplicadas fueron la entrevista estandarizada abierta y la revisión bibliográfica. Se realizaron 14 entrevistas, 9 de ellas a agentes empresariales y 5 a informantes calificados.

La entrevista estandarizada abierta fue la técnica de recolección de datos seleccionada para dar cumplimiento a los objetivos específicos.

El análisis de la información recabada se orientó en función de los objetivos específicos del trabajo de investigación.

En el Anexo presentamos con más detalle nuestro marco metodológico general.

III) CARACTERISTICAS DE LAS MODALIDADES NO TRADICIONALES PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR GANADERO EN EL PERIODO 2002 - 2004

1. Descripción de las propuestas de financiamiento no tradicional.

"Bueno cuando nosotros salimos con estos negocios estábamos en plena crisis... ya se venía insinuando, fue previo no? ya se venía restringiendo mucho el acceso al crédito, había dificultades para el financiamiento y no logramos incorporar al proyecto un financiamiento de esa transición del criador. Entonces tuvimos dificultad para integrar criadores a este proyecto, no invernadores, invernadores tuvimos muchos que adhirieron al proyecto desde el principio y bueno esas dificultades acentuaron más nuestra intención de trabajar con inversores que facilitarían la captación de terneros pagándoselos directamente ellos al criador y siendo ellos quienes hicieran el negocio de capitalización." (E 7)

Las modalidades no tradicionales consisten en instrumentar formas de crédito para la producción ganadera, sin recurrir a las instituciones bancarias. Para este período se detectaron tres modalidades en funcionamiento:

Integración de Inversores Particulares: en esta modalidad se da en general que un agente empresarial oficia de intermediario en la relación entre un inversor y un productor, si bien se detectó algún caso en que la relación se establecía en forma directa entre los productores y los inversores. El inversor aporta el capital necesario para realizar la producción (ya sea cría, recria o invernada), por lo cual recibe una determinada utilidad (en forma de kilos fijos, tasa fija en dólares o tasa fija en dólares más kilos fijos). El productor aporta el campo y el trabajo necesario para realizar la producción y recibe el excedente de producción logrado, una vez cubierta la utilidad del inversor. La relación descrita se establece a término (por ej. 18 meses) y se configura desde el punto de vista jurídico mediante un contrato de capitalización. La actividad del agente empresarial consiste en captar a los inversores, comprar los animales, seleccionar al productor, realizar el seguimiento – esto incluye control de peso de los animales cada 90 días – y el asesoramiento técnico productivo, una vez finalizado el plazo acordado vender el ganado al frigorífico y liquidar las ganancias correspondientes al inversor y al productor.

Integración Criador – Invernador: en esta modalidad el agente empresarial oficia de intermediario en la relación entre productores que se dedican a dos etapas consecutivas de la producción, el criador y el invernador. La relación entre estos dos así como las actividades del agente empresarial cumplen similares condiciones que en la modalidad anterior. Simplemente habría que señalar que en este caso el criador entrega un ternero de x kilos al invernador, quién realizará el proceso de engorde y terminación del animal.

Integración Productor – Industria: en esta modalidad no aparece la figura del intermediario, sino que se establece una relación directa entre el frigorífico y el productor. Consiste en un préstamo de dinero otorgado por el frigorífico al productor para la realización de la pastura e incluye la obligación de

repago del préstamo y de remisión de los animales que hallan pastado en el predio financiado, a su terminación.

Podemos observar que – efectivamente - con respecto a la forma de crédito, cualquiera de las tres modalidades detectadas puede ser considerada como alternativa, en tanto la realización de la producción es posible no ya mediante un crédito bancario sino mediante el capital que aportan directamente inversionistas particulares, mediante la integración de rubros de producción o mediante el préstamo directo de uno de los actores de la cadena, en este caso el frigorífico.

Por otro lado se produce la inclusión de nuevos actores que cumplen el papel de articuladores o mejor dicho nuevos papeles para viejos actores ya que encontramos que los identificados como nuevos agentes empresariales pueden ser intermediarios propiamente dichos (ya sea aquellos que desarrollan actividades como consignatarios de ganado o como profesionales universitarios insertos en el sector) o también pueden serlo productores asociados, cooperativas de productores o el frigorífico. Entonces ¿estamos hablando de actores o estamos hablando de una figura? Por eso es que – para este caso - nos pareció más apropiado utilizar el término agente antes que el término actor.

Las propuestas se desarrollan en el marco de estructuras, de formas organizativas, así detectamos nuevas características para los tradicionales contratos de capitalización ya que estos tradicionalmente eran realizados directamente entre particulares - sin un marco institucional - y en porcentaje. Al respecto CONEXIÓN GANADERA – uno de los agentes empresariales identificados - realiza una innovación que luego es adoptada por otras empresas: el contrato de capitalización en kilos fijos. A esto luego se suman los contratos en tasa fija en dólares y el contrato en tasa fija en dólares + un plus en kilos.

Asimismo observamos que se desarrollan formas de integración ya que todas las modalidades detectadas implican en definitiva algún nivel de integración vertical entre los diferentes actores de la cadena, si bien en ningún caso se ha detectado la experiencia de integración total de la cadena cárnica. PROCARNE – otro de los agentes empresariales identificados - ha sido el emprendimiento que – para este período - más lejos ha llegado en ese intento, según expresan “*Queremos ser la cadena cárnica del Uruguay*”.

En definitiva al producirse la articulación de aspectos productivos y financieros, la actividad agropecuaria - definida tradicionalmente como negocio productivo - va incorporando con estas modalidades la posibilidad de transformarse en negocio financiero. Por esta vía es que podemos sostener que se profundiza la penetración del capitalismo en el mundo agrario en la medida que avanza la articulación de la producción agropecuaria con el mercado de capitales.

2. Aproximación al perfil de los productores que participan de las MNTF.

"... bueno lo que te decía la antigüedad en el rubro, bueno que sepamos que tiene un establecimiento promovido, que efectivamente tiene pradera, alimento de calidad, praderas y verdeos invernales, en fin cultivos anuales que se plantan específicamente para esto. Y bueno pero también los antecedentes comerciales, si es una persona cumplidora, que respeta los acuerdos, nosotros trabajamos con cultivos contratados, o sea en la parte agrícola los socios plantan, nosotros les proporcionamos los insumos, hacen los cultivos y esos cultivos están comprometidos con la cooperativa. O sea la producción viene a la cooperativa para su posterior comercialización. Entonces, que grado de cumplimiento el productor ha tenido en esos compromisos, su perfil, digamos como te digo, su comportamiento desde el punto de vista comercial, su idoneidad, bueno ya lo dije la idoneidad como productor y además su perfil como cumplidor, como Cliente si querés". (E.7)

De acuerdo a la información suministrada por los agentes empresariales, 500 son aproximadamente los productores que participan de estos sistemas para el período 2002 – 2004 , los cuales comparten una serie de características generales: son pequeños y medianos productores, con problemas financieros (nos referimos a los productores que no tienen fondos propios y no tienen posibilidades de conseguirlos fácilmente por estar endeudados – en gral. con el BROU –), con tendencia a innovar así como a la adopción de riesgos y que deben cumplir con el requisito de poseer una buena trayectoria comercial y productiva. Se trata en general de productores agrícola - ganaderos, siendo menor el número de ganaderos exclusivos. Para el caso de PUL, COPAGRAN y PROCARNE (prácticamente la mitad de las propuestas que están en funcionamiento para este período) habría que agregar además que son productores que integran cooperativas agropecuarias, de lo cual podemos deducir que las formas asociativas configuran un escenario favorable para la instrumentación de estas propuestas.

Es importante señalar que las características detalladas para los productores coinciden en gran medida con algunas de las características de los productores del litoral del país, por ser esta la zona en que se implementaron las primeras propuestas. Los agentes empresariales se focalizaron en un inicio sobre esta región del país, trabajando fundamentalmente en el rubro de invernada, donde se logran los mejores niveles de rentabilidad. La coyuntura agropecuaria - se pierden campos destinados a la ganadería ante la agricultura (boom de la soja) o la forestación – ha obligado a que comiencen a desplazarse hacia otras zonas agroeconómicas del país e incursionar en otros rubros (cría y recría), debiendo incorporar otras propuestas de negocio. Esta situación implica integrar productores con otras características - fundamentalmente en lo que refiere a la tendencia a innovar, invertir en tecnología y adoptar riesgos – lo que abre una serie de interrogantes acerca de la viabilidad de estos emprendimientos en estas condiciones: habría que evaluar si en rubros con menores rentabilidades y con productores de otras características estas propuestas continúan siendo sustentables.

3. Origen del capital para las MNTF.

Podemos establecer que el capital que ha comenzado a ingresar a la actividad por vía de estas modalidades no tradicionales proviene de fuera del sector, es de origen urbano, fundamentalmente de pequeños ahorristas locales. La información brindada por los entrevistados no permite identificar un estatus socio económico determinado, aunque sí mencionan en especial a los profesionales universitarios.

“En Uruguay hay muy poca oferta de instrumentos financieros, hay por todo lo que te decía, tenes básicamente plazos fijos, en el país con ciertas garantías por la empresa en la cual vos estás poniendo tu plazo fijo, por el banco en el cual estás poniendo, que tienen una rentabilidad muy baja y después tenes muy pocos instrumentos más: ya tenes que ir a invertir afuera, salir, hablar con un broker que te invierta la plata en el exterior, en bonos, de EMRO, etc., o en acciones. Estamos hablando de cosas que al inversor uruguayo ya si no es profesional lo ve como algo muy difícil.” (E 4)

Según las estimaciones de los entrevistados aproximadamente 400 son los inversores que participan de estas experiencias para el período seleccionado y un número que triplica o cuadruplica dicha cifra es el de los interesados - en lista de espera - para poder invertir.

La crisis financiera (2002) torna visible la conducta del pequeño ahorrista privado en el Uruguay, tanto su capacidad de ahorro como sus características a la hora del manejo del mismo, ya que históricamente estos capitales eran canalizados a través de depósitos bancarios a plazo fijo. En la explicación de esta conducta, además de los factores estrictamente económicos, pueden obrar ciertas cuestiones de orden cultural, en términos del manejo de riesgos y rentabilidades la consigna parece ser “más vale pájaro en mano que cien volando”. En el marco del negocio agropecuario - donde como se dice comúnmente se trata de un “negocio a cielo abierto” – surge la pregunta: siendo que el país cuenta con ahorro privado, ¿cuenta con inversionistas si este tipo de proyectos quisiera ser desarrollado a mayor escala? No esta dentro de nuestros objetivos profundizar en la respuesta a esta pregunta sin embargo teniendo en cuenta este factor de orden cultural que mencionáramos consideramos que la propuesta financiera de estos emprendimientos pudiera ser una buena herramienta para captar el ahorro privado nacional en tanto la inversión queda garantizada por un bien tangible: los propios animales.

IV) IDENTIFICACION Y DESCRIPCION DE LOS AGENTES QUE IMPLEMENTARON MODALIDADES NO TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO

Mediante el trabajo de campo se logró ubicar a 9 agentes empresariales que mantenían operativas para el período 2002 - 2004, en adelante detallamos las características relevadas a los efectos de dar cumplimiento a los objetivos de nuestro trabajo.

CONEXIÓN GANADERA S.R.L.: son los pioneros en el rubro y cuentan con el mayor número de productores involucrados (aprox. 100) y de inversores (aprox. 300). Fue mencionada como un referente en el medio por la totalidad de los entrevistados. Su volumen de negocio, medido en cabezas de ganado, es de 30.000 cabezas y tienen presencia en 17 departamentos del país (exceptuando Montevideo y Rocha).

Está conformada por dos socios, un ingeniero agrónomo y un consignatario de ganado, los cuales han venido trabajando desde la década del 90 en intentos – que no fructificaron - de fusión empresarial entre productores e integración de la cadena cárnica. Fundan Conexión Ganadera en el año 99, comenzando con el desarrollo de la integración de criadores e invernadores, a lo cual agregan luego la inclusión de inversionistas particulares en distintas propuestas de negocios de capitalización. Para nuestro período de estudio el proyecto institucional apuntaba a lograr una propuesta de integración total de la cadena cárnica con marca propia y a desarrollar un sistema de trazabilidad.

SOCIEDAD GANADERA DE INVERSIONES (S.G.I.): está conformada por cuatro productores que fundan S.G.I. en el año 2002. En este caso se trata de productores que se asociaron para gestionar, directamente, la “captura” de inversionistas, a los que proponen negocios de capitalización para los rubros de cría y recria. 22 es el número de estos inversionistas. Su volumen de negocio, medido en cabezas de ganado, es de 4.000 cabezas y están ubicados en los departamentos de Durazno y Cerro Largo.

En el período 2002 – 2004 tenían proyectado continuar trabajando con inversionistas en el rubro de invernada y ampliar la operativa al cultivo de soja.

CONSUR LTDA.: Pertenece a un grupo de cuatro empresas que actúan en el rubro de la consultoría y los negocios agropecuarios. Su estrategia comercial entiende al negocio de capitalización de ganado, con la incorporación directa de inversionistas, como una oferta más de las que ofrece a sus Clientes (los productores) y para este período no lo ha desarrollado sustancialmente ya que su rubro principal es el asesoramiento técnico a las empresas agropecuarias y la venta de un sistema propio de trazabilidad electrónica. Se funda en el año 1982, en 1995 comienzan a trabajar con el tema de trazabilidad electrónica y en el 2002 con inversionistas. Cuentan con 25 inversores y 7 productores involucrados en este negocio. Su volumen de negocio, medido en cabezas de ganado, es de 3.000 cabezas y están ubicados en los departamentos de Soriano, Rocha y Florida.

Para este período el proyecto institucional apunta a configurarse en el referente nacional en materia de trazabilidad electrónica así como expandirse fuera del país ya que estaban desarrollando una experiencia piloto de trazabilidad en Paraguay.

COOPERATIVA AGRARIA NACIONAL (COPAGRAN): Es un consorcio de 11 cooperativas de productores (agrícolas y agrícola - ganaderos) que configuran una organización de segundo grado que abarca todo el litoral del país y que organizan su área ganadera a partir del Proyecto Ganadero del M.G.A.P (2001). El proceso de fusión empresarial comienza en el año 1999 y se concreta bajo el nombre de COPAGRAN en el año 2004, si bien las cooperativas integrantes desarrollan actividad desde hace unos 40 a 50 años.

Para el periodo 2002 – 2004 el negocio de inversión no se había desarrollado sustancialmente debido a una decisión estratégica de los técnicos tanto como a la falta de campos para la producción ganadera (coyuntura: litoral agrícola / la soja). Cuentan con 10 inversores y 10 productores afectados al negocio de capitalización de ganado. Su volumen de negocios, medido en cabezas de ganado, no superaba los 3.000 animales.

FUCREA - PROCARNE: Surge en el marco de una asociación de productores (FUCREA) a partir del Proyecto Ganadero del M.G.A.P (2001). El proyecto se basa en la articulación de la cadena cárnica apuntando a la creación de valor y – en forma similar al caso anterior - para nuestro período de estudio el negocio de inversión no se había desarrollado sustancialmente debido a una decisión estratégica de los técnicos. Cuentan con 10 inversores y la cantidad total de productores son 100 (de los cuales entre 30 y 40 participan en negocios de integración criador invernador). Tienen presencia en 16 departamentos del país.

Su principal proyecto es la producción de carne natural con marca propia y la venta directa al consumidor como forma de lograr la integración total de la cadena cárnica.

FRIGORÍFICO PUL S.A.: Tiene su origen en una cooperativa de productores (1981) que fundan un frigorífico propio en el año 1992. En el año 2003 el frigorífico sufre una reestructura debido a problemas financieros y se convierte en sociedad anónima, de la cual forman parte: un accionista mayoritario (brasileño) que capitaliza la empresa, la cooperativa de productores y productores independientes. Siendo aún cooperativa de productores incursionan en la integración de criadores e invernadores con la financiación del B.R.O.U. (1997). Incursionan en las modalidades no tradicionales de financiación en el año 2003 firmando un acuerdo con C.A.F. para la financiación de pasturas a pequeños y medianos productores, con fondos propios (por un valor 1:500.000 dólares), experiencia en la que participan 250 productores y que tiene un volumen de negocio de 25.000 animales.

Tienen proyectado repetir esta experiencia pero ofreciendo también la herramienta del fideicomiso como mecanismo de financiación de los productores.

INTEGRACION AGROPECUARIA S.A.: Comienzan su actividad a partir del Proyecto Ganadero del M.G.A.P. (2001) desarrollando para este período “experiencias piloto” del negocio de la inversión bajo contratos de capitalización, donde cuenta con 15 inversores y 15 productores. Tienen presencia en los departamentos de Treinta y Tres, Soriano, Lavalleja, Flores y Florida.

Elaboraron un proyecto que resultó seleccionado en la convocatoria pública que instrumentó el M.G.A.P. en otoño del 2003 (Unidad de Transferencia de Tecnología del Programa Servicios Agropecuarios – Convenio BID 1131 OC/UR) con el fin de promover instrumentos innovadores que facilitarán el financiamiento de la actividad agropecuaria. En dicho proyecto preveían la utilización del fideicomiso como figura jurídica para la inversión en el área de la producción ganadera pero para el período en cuestión este proyecto aún no estaba en funcionamiento debido a restricciones no resueltas de índole tributaria y jurídica.

INVERSIÓN RURAL S.R.L. y

FL ASSET MANAGMENT - CPA ESTUDIO FERRERE LAMAISON: Empresa de asesoramiento jurídico, contable y financiero de conocida trayectoria en nuestro medio y en el exterior. Elaboró un proyecto para la convocatoria pública del año 2003, el cual resultó seleccionado, basado en su totalidad en los nuevos instrumentos jurídicos (fondo de inversión y fideicomiso). En forma similar al caso anterior, para nuestro período de estudio aún no estaba en funcionamiento por las restricciones ya mencionadas.

OPERADORES DE INVERSIONES AGROPECUARIAS (OPINAGRO): está conformada por tres socios (un ingeniero agrónomo – socio también en Conexión Ganadera -, un contador público y un ex gerente bancario) que se asociaron para gestionar emprendimientos de inversión agropecuaria recurriendo a los nuevos instrumentos jurídicos.

Idem situación que los dos casos anteriores, el proyecto resultó seleccionado en la convocatoria pública mencionada y para el período 2002 – 2004 aún no estaba en funcionamiento.

La descripción realizada hasta el momento brinda elementos para detenernos en algunas cuestiones que hacen a nuestras preguntas de investigación y a los supuestos que hemos manejado pero también nos permite avanzar más allá de lo formulado inicialmente e incluir algunos temas que emergieron del propio trabajo de campo.

Con respecto a las modalidades no tradicionales de financiación nos preguntamos: ¿es acertado identificarlas como formas emergentes?

"... esto es algo muy nuevo, no tiene, que tiene un año y algo. Casi no se han liquidado negocios, se han empezado a liquidar negocios capaz que hace un año y medio." (E 5)

Los datos suministrados por los entrevistados nos permiten ubicar el comienzo de la actividad en cuestión hacia fines de la década de los noventa y principios del nuevo siglo. Así tenemos a Conexión Ganadera (1999), Consur Ltda. (2002), S.G.I (2002), COOPAGRAN (2004), PROCARNE (2001), Integración Agropecuaria S.A. (2001), Frigorífico PUL S.A. (1997), OPINAGRO (2003) y Ferrere Abogados (2003). Asimismo el volumen de negocio de las empresas para el período relevado - tomadas en su conjunto - no supera las 100.000 cabezas de ganado, mientras que en los números para el total del país - tomando el cierre de ejercicio julio 2004 - el país produjo 2:500.000 terneros nacidos vivos y se faenaron 1:860.000 cabezas². Por otro lado el número aproximado de productores integrados en estos sistemas no supera los 500 frente a un total del país de 30.000 pequeños y medianos productores. Y el número de inversores no supera los 400, si bien un número que triplica o cuadruplica dicha cifra sería el de los interesados detectados. Todo lo cual confirma la información relevada para la construcción de los antecedentes de la investigación: efectivamente – para nuestro período de estudio - es un fenómeno nuevo e incipiente.

Por otro lado encontramos que es posible construir una tipología de las empresas que instrumentaron las MNTF y que este ejercicio aporta elementos para el conocimiento de aquellos que impulsaron las prácticas innovativas. Tomando como criterio el tipo de propiedad se pueden identificar dos tipos de empresas: aquellas que son propiedad de particulares y aquellas que son formas asociativas de productores. Dentro de las primeras ubicamos a CONEXIÓN GANADERA, CONSUR, S.G.I., INTEGRACIÓN AGROPECUARIA, OPINAGRO, FERRERE. El segundo tipo estaría integrado por FRIGORÍFICO PUL, PROCARNE, COPAGRAN. Luego observamos que la forma jurídica que adquieren estas empresas no responde necesariamente a la categorización que logramos establecer, ya que no solo es muy variada (S.A., S.R.L., CONSORCIOS) sino que además nos llevó a observar que no resulta fácil la tarea de definir tipos puros: como ej. tenemos el Frigorífico PUL donde una cooperativa de productores puede contar con acciones en una sociedad anónima. Consideramos que este panorama nos habla de la diversidad y complejidad actual de las empresas del área agropecuaria, así como de la ductilidad de estos negocios financieros para articularse con diferentes formas empresariales. Asimismo, resulta interesante observar que no se detectan diferencias – en términos de la lógica empresarial - entre aquellas empresas propiedad de particulares y las empresas de tipo cooperativo; por ej. con respecto a cuestiones como eficiencia, productividad y rentabilidad pudimos observar que, por momentos, estas últimas parecen desarrollar un discurso más intenso que las primeras.

Si tomamos como criterio el origen de las empresas relevadas encontramos que de las 9 detectadas 7 desarrollan efectivamente actividad e integran el sector agropecuario. Exceptuando al ESTUDIO

FERRERE que oficiaría como operador financiero estrictamente, el resto de las organizaciones se encuentra claramente ligadas a la actividad: son todos ellos agentes del sector. Esto tal vez clarifique la dirección e intensidad que para nuestro período de estudio ha tomado el proceso de incorporación del sector agropecuario al mercado de capitales: más allá de innovaciones tecnológicas y financieras se trata efectivamente de una actividad cuyos operadores principales continúan siendo del sector agropecuario y no del sector financiero.

Cuando intentamos caracterizar a las empresas relevadas - en términos de la integración del sector agropecuario al mercado de capitales – reconocemos algunas diferencias que nos permiten establecer un continuo donde SOCIEDAD GANADERA DE INVERSIONES se ubica en un extremo e INTEGRACION AGROPECUARIA en el otro. El primer extremo es el que representa más claramente el esquema tradicional de propiedad en el mundo rural: el bien tangible. En el otro extremo se encuentran las empresas que al apostar al trabajo con los nuevos instrumentos jurídicos desarrollan un concepto de propiedad en términos de capital más que de bienes (por ej. INTEGRACION AGROPECUARIA trabaja en el proyecto de titulación de ganado³). Por tanto el tipo de instrumento jurídico utilizado está relacionado con la medida en que integran la actividad productiva con el mercado de capitales, de acuerdo a ello pueden ser agrupadas de la siguiente manera: por un lado aquellas que hacen uso exclusivo del contrato de capitalización como instrumento jurídico para financiar al sector productivo, aquí ubicamos CONEXIÓN GANADERA, CONSUR, SOCIEDAD GANADERA DE INVERSIONES, COOPAGRAN Y PROCARNE. Por otro lado aquellas que en este período proyectan hacer uso de los nuevos instrumentos jurídicos para financiar al sector productivo, aquí ubicamos INTEGRACIÓN AGROPECUARIA, FRIGORÍFICO PUL, OPINAGRO, ESTUDIO FERRERE. De todo lo cual se desprende una clara polémica entre los agentes empresariales que nos permite identificar diferentes visiones con respecto al tema:

“Nosotros no queremos repetir esa experiencia, queremos que esta experiencia siga siendo está que estamos haciendo nosotros, porque si queremos crear círculos o fondos tenemos que crear una sociedad anónima y devuelta van a poner plata y van a recibir un papelito, entonces su inversión va a estar totalmente diluida en una cantidad de animales que no sabe ni cuales son. Por eso te digo entendíamos que iba a haber un choque de visiones frente a lo que nosotros queríamos hacer, ese tema de venga ponga la plata acá y después cuando el círculo se complete Ud. va a tener un porcentaje, pero no va a tener su vicho, nosotros queríamos vincular al hombre de la inversión con un tangible, decir bueno como aquél que se compra una casa: la tengo ahí, bueno el se compra un ternero, lo tengo acá, lo veo, está con mi marca, está con mi número, la caravana dice tal. Creemos que todos esos otros sistemas atentan, yo te digo que son bueno pero nosotros no estamos enfocados.”
(E 9)

² Fuente: Instituto Plan Agropecuario

³ Se denomina Titulación de Ganado a la emisión de títulos de bolsa contra un pool de ganado.

Otro tema que emergió de la investigación y que puede resultar pertinente retomar es la cuestión de la relación entre los nuevos agentes empresariales y el Estado, aquí observamos encuentros y desencuentros.

Si consideramos que el Estado es un actor importante para nuestro tema de estudio, si bien no es objetivo de este trabajo centrarse en su papel, el análisis no puede eludirlo ya que es un interlocutor presente y continuo en el discurso de los nuevos agentes empresariales del sector ganadero. La revisión bibliográfica llevada a cabo a los efectos de la presente investigación nos ha permitido identificar que, promovidos tanto por el Estado como por Organismos Internacionales de Cooperación o Cámaras Empresariales del sector, se han desarrollado a partir del año 2000 una serie de actividades (foros, presentaciones, licitaciones) con el fin de promover el uso de modalidades alternativas de financiamiento para el sector agropecuario. Estas actividades apuntaron tanto a la difusión de los nuevos instrumentos jurídicos como a la integración de la cadena cárnica. Para el sector agropecuario en general se creó el Fondo Lechero y el Fondo Arrocero utilizando el fideicomiso pero en el marco de exoneraciones fiscal. Para el sector ganadero en particular destacan para este período dos convocatorias públicas realizadas por el Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca: el Proyecto Ganadero del año 2001 (que incluía tres componentes, de los cuales el Componente 2 buscaba promover innovaciones en la articulación de la cadena, asociando a por los menos dos actores de la cadena – el proyecto visualizaba como actores de la cadena a los criadores, los invernadores y la industria frigorífica) y la convocatoria pública que instrumentó en otoño del 2003 (Unidad de Transferencia de Tecnología del Programa Servicios Agropecuarios – Convenio BID 1131 OC/UR) con el fin de promover instrumentos innovadores que facilitarían el financiamiento de la actividad agropecuaria.

A excepción de Frigorífico PUL y Sociedad Ganadera de Inversiones, el resto de las iniciativas relevadas han participado - resultando seleccionadas - en estos proyectos de promoción estatales. PROCARNE e Integración Agropecuaria S.A. nacen en la instancia del Proyecto del 2001, mientras OPINAGRO y la experiencia de Ferrere Abogados lo hacen para el Proyecto del 2003. Como ya vimos, estos dos últimos son para nuestro período de estudio proyectos empresariales, no habían sido puestos en funcionamiento a pesar de que haber transcurrido más de un año desde la aprobación de los proyectos por parte del M.G.A.P. COPAGRAN y CONSUR participan del proyecto del 2001, mientras CONEXIÓN GANADERA lo ha hecho tanto para el proyecto del 2001 como del 2003.

Sin embargo - pese a las acciones desarrolladas - observamos que varios de los agentes empresariales cuestionaron el papel del Estado con respecto a este tema. Si bien esta investigación no cuenta con elementos suficientes como para evaluar la eficiencia y eficacia del mismo con respecto al tema que nos convoca, sí resulta clara la intención de promoción, y como ya mencionamos la información relevada nos permite afirmar que varias de las empresas mencionadas se inician o logran consolidar su actividad en el área ganadera a través de esta participación. El cuestionamiento observado se centra principalmente en que desde la visión de los agentes empresariales – para este período - el Estado y otros agentes implicados (IICA, CAMARA MERCANTIL por ej.) presentan los nuevos instrumentos

jurídicos como una especie de “llave mágica” para la solución de los problemas del sector, mientras que ellos relativizan esta perspectiva. Asimismo los agentes empresariales plantean que existen contradicciones – con respecto a los nuevos instrumentos jurídicos - entre el discurso de los organismos estatales implicados en el tema y su accionar concreto ya que estiman que los avances han sido muy pocos. De esta forma el discurso que sobre este punto desarrollan los agentes empresariales pone al descubierto los diferentes intereses implicados: el de ellos mismos - que responde al del capital y la inversión y por tanto pugna por aumentar los niveles de desregulación - y los de un Estado sobre el cual a su vez presionan distintos intereses pero sin lograr la hegemonía. Esto ha dado lugar a acciones de desregulación y regulación, en un tira y afloje que – para nuestro período de estudio - pareciera no estar del todo definido

Quisiéramos detenernos un poco más en la cuestión de los nuevos instrumentos jurídicos para la financiación del sector agropecuario. Como ya vimos a pesar de su creación una serie de limitantes jurídicas y tributarias obstaculizan – para nuestro período de estudio - el desarrollo de los nuevos instrumentos jurídicos elaborados para el sector agropecuario. Frente a esta situación observamos la toma de posición por parte de los agentes empresariales objeto de nuestro estudio. Por un lado están los que cuestionan la viabilidad de los nuevos instrumentos jurídicos, en particular el fideicomiso, aduciendo dificultades jurídicas y tributarias que lo hacen económicamente inviable (los costos de administración elevan el costo de financiamiento). Aquí ubicamos a CONEXIÓN GANADERA, OPINAGRO Y FERRERE. Por otro lado están los que proyectan su utilización. Aquí ubicamos a INTEGRACIÓN AGROPECUARIA Y FRIGORÍFICO PUL. Y finalmente quienes promueven una reubicación del eje del problema, desplazando la cuestión del sector ganadero del lugar del financiamiento al lugar de la idiosincrasia del productor. Aquí ubicamos a PROCARNE y S.G.I.

La indagación realizada nos permite afirmar que no hay, para el período en estudio, ninguna propuesta que halla logrado poner efectivamente en marcha la utilización de los nuevos instrumentos jurídicos de que dispone el sector. Pero a la luz de lo que establecíamos anteriormente no podemos obviar la pregunta ¿son estos necesarios para desarrollar modalidades no tradicionales de financiación? De ser así ¿Qué posibilidades de expansión tienen estos sistemas sin el marco regulatorio conferido por los nuevos instrumentos jurídicos? Salta a la vista que sí resultan necesarios si lo que se pretende atraer son las inversiones del gran capital. En este sentido 4 de las 9 empresas relevadas se proponen hacer uso de los NIJ mientras el resto de ellas apela a los contratos de capitalización en un marco institucional.

Finalmente para cerrar este capítulo, que pretendió identificar y describir a los agentes del sector privado que implementaron MNTF, quisiéramos dejar planteadas algunas consecuencias a nivel de los vínculos y el tejido social que se derivan del uso de uno u otro mecanismo jurídico. En este sentido la información brindada por los entrevistados nos permite establecer una primera diferencia entre los nuevos instrumentos jurídicos y el tradicional contrato de capitalización (ya sea entre particulares o

con la intervención de agentes empresariales que intermedian): con el contrato de capitalización se incrementan las posibilidades de establecer relaciones cara a cara y por lo tanto de generar vínculos entre los diferentes involucrados; ya sea productores, inversores o los agentes empresariales que articulan las propuestas. Mientras que con los nuevos instrumentos jurídicos se incrementan la transacción de papeles y los vínculos se vuelven más impersonales. Asimismo se reduce el vínculo con el objeto tangible – ganado - que ahora pasa exclusivamente por el objeto simbólico – dinero - .

“Y bueno es algo que nosotros tenemos claro, entre los cuatro acá hay gente que tiene mejor llegada, ya hemos hecho un análisis entre nosotros de quién es que mejor maneja las entrevistas, que tiene mejor llegada, él que genera vínculo. Y esa persona es la que se va a encargar de esa área. Y bueno se han generado vínculos, vínculos interesantes, no te diría que al grado de la amistad, pero ya nos tuteamos con todos los inversores, muchos de ellos van al campo a ver sus terneros entonces eso genera... fundamentalmente conmigo que quién estoy en esa área, en un viaje a la estancia, en una estadía de un fin de semana, entonces tú hablas, no sólo de negocio, hablas de la vida, entonces bueno eso va generando un vínculo que es bueno para el negocio, porque va generando un trato que va más allá del frío contrato.” (E 9)

Las empresas no sólo utilizan la red de vínculos establecida sino que su funcionamiento implica un incremento en el número de contactos, esto devela la importancia del capital social (en término de red de vínculos) con que cuenten las personas o las organizaciones. Quienes mejor lo expresan son S.G.I. y COPAGRAN. Así al observar que la vía de llegada de nuevos inversores se basa en “*el boca a boca*” podemos comprender la importancia de los vínculos y las relaciones cara a cara en el desarrollo inicial del negocio. Lo mismo sucede a la hora de conocer la trayectoria productiva y comercial de los productores, requisito fundamental para ingresar en el sistema. En el caso de los inversionistas se integran nuevas personas que antes no tenían contacto con el sector y en el caso de la integración de productores estos toman contactos cuando antes podían estar solos. En definitiva se generan vínculos, se establecen nuevos espacios y posibilidades de contacto y socialización.

V) CARACTERIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES AGENTES

1. La visión de sí mismos en relación a la forma de explotación agropecuaria.

Partimos de una concepción de sujeto que define al hombre como "hombre en situación", desde este punto de vista entendemos que los hombres elaboran una visión de sí mismos y del mundo a partir de determinadas condiciones concretas de existencia. Por tanto la visión de sí mismos que construyen estos nuevos agentes empresariales se asienta sobre una base material y es a partir de su lugar en el mundo que construyen una determinada identidad. Si pretendiéramos determinar nuestro punto de partida encontramos que estos sujetos son – en su mayoría - profesionales universitarios, con una edad relativamente joven (no superan los 50 años), cuya ocupación - en casi todos los casos - está ligada a las actividades del sector agropecuario. Junto a esta primitiva caracterización sociológica debemos incluir los datos del contexto en que desarrollan su actividad, estamos hablando de fenómenos como la trazabilidad electrónica de animales, el uso de la internet, la venta de ganado por pantalla, etc., estamos hablando de una gestión y un modelo empresarial inserto en la red de comunicación global.

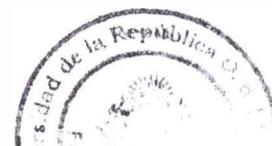
"Es decir nosotros tenemos propuestas a restaurantes de poder tener acceso vía internet a quién está comiendo un corte de alto valor, poder saber los datos de que animal eran, sexo, edad, lugar donde se crió, lugar donde se invernó, establecimiento, frigorífico donde se faeno, fecha de faena." (E 12)

Partiendo de las condiciones anteriormente explicitadas pudimos observar que estos agentes empresariales se perciben a sí mismos - sin lugar a dudas - como innovadores, como iniciadores de una nueva manera de "ser" empresarios en esta actividad. En cada una de las entrevistas realizadas surge este ineludible componente: se sienten pioneros. Según el caso, cada uno escoge una faceta particular donde percibe serlo, lo que nos permite identificar algunos aspectos de la actividad en donde se vienen realizando innovaciones: Trazabilidad electrónica de animales, Integración en escala de criador / invernador, Integración de toda la cadena cárnica, Titulación de ganado y uso de nuevos instrumentos jurídicos, Fusión empresarial de cooperativas o el desarrollo de economías de escala, Financiamiento, contratos de frigorífico con productores para financiación, Incorporación de inversores, Contratos de capitalización en kilos, etc. A partir de los aspectos mencionados reconocemos a estos empresarios como agentes que pretenden impulsar cambios en la actividad agropecuaria de nuestro país, este tránsito implica sin lugar a dudas actores dispuestos a innovar y a la adopción de riesgos en el sentido que "riesgo" tiene - por definición si se quiere- para todo lo nuevo, por oposición a lo conocido y por tanto lo seguro.

" El proyecto nuestro funcionó. Todos decían que el frigorífico estaba jugando a los bancos y que por eso iba a perder tanta plata que prestó. Que jugaba a los bancos, todos los demás frigoríficos nos decían, o los economistas con los cuales conversábamos, todos los agentes externos se reían porque nos acusaban de estar



033797



jugando a los bancos y que teníamos que dar a pérdida la plata que habíamos prestado.” “ PUL sale porque los bancos u otros agentes económicos nos se animaron a financiar en su debida manera esta actividad, que es una actividad rentable, necesaria, segura.” (E 3)

El papel asumido no sólo es asignado a sí mismos, en tanto individuos, sino que se extiende a la organización a la cual pertenecen o de la cual son propietarios. Esta auto atribución de cualidades les permite diferenciarse de otros actores, condición necesaria para lograr una identidad y un espacio en el abanico de actores e intereses que conforman esta actividad. En primera instancia deben diferenciarse de aquellos que pueden ser potenciales rivales: las mismas empresas con similares propuestas, los tradicionales contratos de capitalización entre particulares, los productores, los bancos. Estos “rivales” (a excepción de los primeros mencionados) pueden representar otros intereses y/u otras visiones de la actividad agropecuaria, por tanto, debían elaborar una estrategia que les hiciera posible insertarse en dicho escenario. En principio se presentan como una propuesta diferenciada, que responde a una nueva visión del negocio agropecuario y parte de su discurso expresa la dificultad para hacerse un lugar en un sistema de relaciones ya establecido. De esta forma, cuando hablan, lo hacen desde el lugar del visionario, del profeta que ha logrado adelantarse al presente y ver un futuro que los demás no alcanzan a dilucidar, he aquí la razón de ser este discurso.

Si continuamos indagando por la línea de la funcionalidad de está construcción podemos plantear que la auto percepción mencionada devuelve una imagen del sí mismo con la suficiente fortaleza como para embarcarse en proyectos innovadores e insistir en esta actividad, cuando – en su momento - el discurso hegemónico la definía como riesgosa. Lo que estamos queriendo plantear es que podemos considerar que son “objetivamente” innovadores, pero a su vez y en forma dialéctica, una imagen auto fortalecida refuerza la posibilidad de serlo.

“Toda esta licitación que hay del Ministerio de Ganadería que quieren trazar, ... la trazabilidad individual que ellos están por desarrollar es la que nosotros venimos haciendo hace un par de años...” (E 8)

Esta visión de sí mismos como empresarios innovadores se articula con una visión de sí mismos como empresarios exitosos ya que todos evaluaron como positivo el resultado del emprendimiento empresarial.

“El resultado desde el punto de vista de (la empresa), es un negocio que se sostuvo, que anduvo bien, no es un negocio para enriquecerse ni mucho menos,” (E 12)

En clave de innovación queremos detenernos en la insistencia de estos agentes empresariales con el tema de la trazabilidad electrónica de los animales, en momentos en que aún no había salido la ley del MGAP. En tanto país agroexportador, la estrategia comercial de estos agentes empresariales - producto, discurso, acciones - responde sin lugar a dudas a las necesidades del mundo globalizado: la seguridad alimentaria.

*“Para eso nosotros tenemos nuestro propio sistema de trazabilidad que lo venimos llevando desde el momento que nos iniciamos, que permite hacer un seguimiento del animal desde su ingreso hasta el momento de presentar el corte sobre un plato. Es decir nosotros tenemos propuestas a restaurantes de poder tener acceso vía internet a quién está comiendo un corte de alto valor, poder saber los datos de que animal eran, sexo, edad, lugar donde se crió, lugar donde se invernó, establecimiento, frigorífico donde se faena, fecha de faena. **Todos los datos para tratar de diferenciar ese producto frente una realidad que es la exigencia del consumidor que hoy cada día se hace cada vez más manifiesta, sobre todo cuando la seguridad alimentaria esta poniéndose en primer lugar en las diferentes etapas productivas. Sería una forma de capitalizar ese “país libre de vaca loca” que es un tema que indudablemente preocupa al consumidor de carne a nivel mundial, es un tema que podemos también facilitar a quién pretende que el ganado sea criado a cielo abierto, es decir de forma natural, que el animal no sea un animal que este hacinado en un finlot. Hay propuestas de consumidores que pretenden tener acceso a un producto de esas características o premiar un producto de esas características...**” (E 12)*

Así la inquietud por el tema de la trazabilidad electrónica, la carne de calidad, la carne natural, los campos naturales, se da en el marco de una cuestión de seguridad alimentaria. El chip electrónico inviolable en la oreja del ganado, los códigos de barra sustituyendo a la “marca” de propiedad, la sociedad de control correspondiente a la era de la globalización garantiza la seguridad alimentaria de los consumidores, cuando esta se ha vuelto tema para quienes viven en la sociedad del riesgo global. Así el discurso sobre trazabilidad electrónica y seguridad alimentaria se vuelve necesario cuando el objetivo son los mercados del norte, una muestra más de la importancia en términos de acción social del grupo de los consumidores. Asimismo construyen esta visión porque están en estrecho y continuo contacto con el exterior, viajando periódicamente e interiorizándose de las últimas tendencias.

Consideramos a estos agentes empresariales como portadores de una nueva visión del negocio agropecuario signada especialmente por la visión de la eficiencia. Consideran la actividad agropecuaria como una actividad económica con todas las de la ley – en sus aspectos productivos, comerciales y financieros –, están dispuestos a adoptar riesgos, pretenden adelantarse a los acontecimientos e innovar, planifican, elaboran respuestas frente a la nueva realidad de los mercados externos y la globalización tanto como son capaces de pensar y poner en marcha una alternativa para un contexto de crisis. A modo de ejemplo podemos comentar que los sistemas alternativos de referencia que están siendo impulsados por estos nuevos agentes empresariales incorporan una serie de elementos de índole administrativa y de control (pesadas de los animales cada 90 días por ej.) que, al entender de los entrevistados, contribuyen a generar cambios en la gestión productiva en tanto brindan información – en forma sistemática - del proceso productivo, información con la que antes no se contaba. De igual manera destacan que la relación entre el ingreso de la información y los cambios en la gestión no se daría en forma directa sino sujeto al perfil del productor que participa, quién podrá hacer uso de la información recibida por este medio – incorporándola y realizando los ajustes necesarios en la gestión productiva – o por el contrario no la tomará en cuenta. Sumado a esto

podemos establecer que alientan la adopción de tecnología ya que para permanecer en el sistema y lograr los mejores beneficios se deben tener determinados niveles de productividad, de lo contrario el crédito se transforma en un elemento muy honeroso para el productor. Resulta claro que con estas nuevas modalidades cobran mayor importancia los factores de productividad y rentabilidad, en estos emprendimientos la inclusión de inversores obliga a que este aspecto deba ser más cuidado. Definitivamente la producción se organiza más atenta a cuidar aspectos como: la calidad del producto, los niveles de productividad, los mejoramientos pastoriles, el mejoramiento genético del ganado, las inversiones tecnológicas en general.

Asimismo esta visión contiene dos elementos en los que nos interesa reparar, los que son presentados en dos tiempos cronológicos por los entrevistados: 1. la necesidad de la articulación de la cadena cárnica como fórmula para el crecimiento (que corresponde a un presente urgente), 2. la incorporación del mundo rural al mercado de capitales (que corresponde al futuro) a través del uso de los nuevos instrumentos jurídicos.

A nuestros efectos puede rendir desde el punto de vista del análisis comprender esta cuestión de la integración de la cadena cárnica en el marco del fenómeno de las cadenas agroindustriales características de la era de la globalización. Como ya mencionáramos cuando hablamos de la situación del sector agropecuario uruguayo a partir de la década de los 90, los complejos agroindustriales cobran relevante importancia en este período y se aseguran el control de toda la cadena de producción, distribución y consumo (desde la provisión de insumos y tecnología hasta la investigación de punta, pasando por la comercialización internacional de la producción). Al recorrer el discurso de estos agentes empresariales podemos comprender que este es el lugar hacia donde pretenden dirigirse, de ser así replicaremos a nivel local el modelo de las grandes CTA en la cadena cárnica.

*“... como gestionar esa financiación a los productores porque es uno de los fuertes de la empresa donde él desarrolla actividades y es una de las experiencias mejores que hay. Es decir **el tema del arroz**, que el financiamiento está integrado al sistema comercial y digamos hay toda una gestión de eso que es importante.”*
(E 5)

Observamos que de las entrevistas emerge, casi como componente ineludible – podríamos decir - la referencia a la experiencia del complejo arrocero, al que los entrevistados toman como modelo de integración de una cadena. Al comparar ambas experiencias identifican una serie de dificultades con respecto a la integración en la cadena cárnica; sin profundizar en algunos factores de orden económico planteados como la especulación con el precio final que explican en buena parte estas dificultades, si nos interesa detenernos un poco más en los factores socio culturales que dificultan el proceso de integración de la cadena cárnica. Entre estos los entrevistados destacan: a). una mentalidad que denominan como de corte más claramente empresarial en los productores arroceros, b). la forma que toman las relaciones establecidas entre los diferentes actores de la cadena, caracterizada por la

importancia que asumen sentimientos y valores que no facilitan la articulación colectiva para el caso cárnico (como ser la supremacía de la desconfianza, la deshonestidad y el individualismo).

“cada uno cree que lo hace mejor que nadie”, “el tractor a nombre mío”, “... en la medida en que ambos actores sacrificaran en sí mismo un poco de ese individualismo que es predominante, yo creo que en todos los sectores del Uruguay, pero en el sector ganadero se da mucho de que él que hace algo cree que es el mejor haciéndolo, entonces nunca quiere que otro lo haga porque cree que nadie lo va a hacer mejor que él.”
“Entonces esa idiosincracia que lleva a que cada uno crea que es el mejor haciendo lo que hace es lo que también frena lo que puede ser la integración de los productores entre sí, es una limitante.” (E 12)

“Entonces PUL sobre esa base, sobre ese convencimiento puso en marcha un operativo de contratos con los productores, que es muy poco común también, porque los contratos con los productores... los productores siempre tienen miedo que la industria con esos contratos haga un mal uso de sus derechos contractuales. Los productores del Uruguay no quieren, o rehusan siempre a hacer contratos con la industria. Y la industria del Uruguay también a sido poco proclive a hacer contratos con los productores...” (E 3)

Para el período relevado (2002 – 2004) las experiencias de integración vienen siendo más bien intentos individuales y aislados, los definidos como pioneros, en tanto agentes con condiciones como para impulsar este proceso no sólo actúan en forma individual, sino que se perciben como la única experiencia que está o ha estado realizando esfuerzos en este sentido, sin desplegar un accionar en términos colectivos. Esto seguramente mengua las posibilidades de incidencia para que sus propuestas se concreten. Por otro lado encontramos – para el mismo período relevado - algunas acciones del MGAP que (como ya mencionamos cuando hablamos de los encuentros y desencuentros entre estos agentes empresariales y el estado) pretenden promover tanto la integración de la cadena cárnica como el uso de nuevos instrumentos jurídicos a través de licitaciones realizadas básicamente por Proyecto Ganadero.

“... yo te diría que por lo menos en el año 97, 98, ya se empezaron los primeros proyectos, pioneros absolutamente, mucho antes que estos Proyectos de Desarrollo Ganadero, primer proyecto criador invernador con volúmenes importantes de más de 10.000 animales lo hizo PUL con sus criadores, con sus invernadores, con el Banco República.” (E 3)

“... nosotros trabajamos muchísimo con (mi socio) en tratar de buscar la fórmula de integrar productores entre sí a los efectos de desarrollar un poco más todo lo que fuera una vinculación contractual diferente a la que estaba acostumbrada y que de una apertura mayor a poder tener empresas más grandes que era la forma de poder combatir el efecto del atraso cambiario. Es decir generar un ingreso mayor a través de una economía de escala y todos los beneficios que atrae consigo una integración inteligente.” (E 12)

2. Su modalidad de acción para desarrollar las MNTF.

"Y con todas las secuelas que eso trajo (se refiere a la crisis bancaria), hay un alto componente de inversores que vienen y nos dicen "no pará, para que la plata se la lleve fulano o mengano, por no dar nombres, prefiero que se me muera la vaquita, prefiero ver la vaquita ahí y que se me muera pero por lo menos sé que la tengo ahí". (E 5)

"Es decir este es un negocio dependiente de la confianza, si no tenemos confianza podemos ser los más eficientes pero no vamos a llegar a buen puerto." (E 12)

Definimos la acción social de estos agentes empresariales como una acción racional con arreglo a fines (Max Weber) e identificamos en ella justificaciones de orden material y valorativo, que hacen al discurso sobre su acción. Cuando describen los incentivos que identifican, para la adopción de las nuevas modalidades de financiamiento, definen el objeto de su actividad recurriendo a una serie de adjetivos que se pretenden sustantivos en relación a un tiempo y un lugar: el Uruguay post crisis financiera 2002. Esta adjetivación refiere al carácter de un bien tangible, productivo y nacional, y a sistemas que brindan seguridad, confianza y tranquilidad.

"... si nosotros no ofreciéramos un negocio que es bastante seguro, es un negocio que esta muy respaldado, por todo este tema del fideicomiso, de que el ganado está ahí, de que hay algo físico que lo respalda, de que hay contratos y hay gente seria detrás de esos contratos, tampoco nadie vendría a invertir." (E 5)

"... nosotros tratamos de vender esa idea, de invertir en algo tangible como es el ganado el animal si es productivo porque va creciendo y va generando riqueza él en si mismo es productivo y es lo que me genera una gran tranquilidad cuando invierto en él" . "... el derecho de propiedad me parece a mí el gran atractivo y en definitiva también estar invirtiendo en algo nacional, tiene un espíritu, es decir todo el mundo primero mira los resultados pero aparte de tener un alto grado de seguridad, de tener una tasa muy atractiva pero aparte de eso estás invirtiendo en el sector que lo definen hoy los gurues de turno como la base o la locomotora de la economía nacional." (E 12)

Reconocemos justificaciones de orden material cuando el discurso recurre a las categorías de rentabilidad, riesgo y eficiencia así como a la trazabilidad electrónica en tanto garantía de propiedad. Atado a estos elementos de carácter objetivante - si cabe decirlo - se suceden elementos de carácter subjetivo que refieren a valores sociales, fundamentalmente la honestidad y la confianza, los que son identificados con la trayectoria personal de estos agentes o de la organización a la que pertenecen y que en definitiva son visualizados como uno de los pilares de la actividad.

"... lo que sirvió mi actividad anterior, tanto mía como de los demás directores, es transmitirles estas vivencias y estas experiencias que teníamos de muchísimos años, yo soy la cuarta generación en el campo, mi hijo es la quinta y mi nieto va a ser la sexta.... vos decís como de productor rural a esto? es que es exactamente al revés:

*por ser productor rural es que pudimos transmitirle a la gente la seguridad en esto, y la confianza de que acá no sólo el mecanismo ese de que compra y tiene el ganado a su nombre, le da seguridad, sino que a su vez va a estar cuidado su ganado por gente que tiene experiencia, **no somos unos improvisados en este tema.**" (E 9)*

*"... yo te digo lo que nosotros consideramos que son fortalezas nuestras en este negocio son: primero que estamos en el sector desde hace 40, 50 años.... **Entonces no es gente que está improvisada, que vio una oportunidad de negocio y puso un escritorio, me entendés?**"*

*"O sea, la Institución... como te voy a decir, **hay intangibles que están en juego, nosotros esteee esta en juego el prestigio de la cooperativa, entendés?**" (E 7)*

El análisis de las entrevistas nos ha permitido identificar en el discurso de estos agentes empresariales un uso importante de los valores sociales mencionados (confianza, honestidad, trayectoria) por esta vía podemos deducir algunos aspectos de la actividad agropecuaria que son tomados como valor social en un tiempo y lugar determinados, ya no sólo por estos agentes propiamente dicho sino por los otros implicados en la actividad.

Asociado a las justificaciones para la acción de las que venimos hablando encontramos que los empresarios recurren a tres fuentes principales de legitimación de la misma: la ciencia, la ley y la trayectoria. En primera instancia se establece una clara asociación entre sus propuestas y el trabajo científico, resaltan la profesionalización de la actividad que se ha logrado gracias a la incorporación de profesionales universitarios y a la aplicación de un método de análisis del negocio basado en el método científico. Junto a esto aparece con importancia un marco jurídico que asegura los deberes y derechos de los implicados, así como la experiencia y el conocimiento acumulado por ellos mismos. Sin duda esta forma de legitimación de la acción esta relacionada con el hecho de que de 10 entrevistados 8 son profesionales universitarios.

"... este proyecto... tiene sobre todo la búsqueda de personas, de profesionales, de otras profesiones no agropecuarias, pero con una fuerte vinculación a la agroindustria o a la misma producción de carne, Y después hay otros ingenieros agrónomos: además de mí, mi hermana y otra persona, que son personas que tienen mucha experiencia en el desarrollo del negocio y en el desarrollo de la agroindustria." (E 5)

"Entonces eso llevó un trabajo muy importante de diseño de negocio, previendo, haciendo pruebas, trabajando con modelos de simulación, trabajando con la serie histórica de precios, que hubiera pasado si el negocio diseñado de tal o cual manera alguien hubiera estado en los últimos 10 año en esto, cuantas veces hubiera perdido y cuantas veces hubiera ganado." (E 7)

"Se establecen todas las cláusulas, que es un contrato espejo, es decir para una parte y para la otra, donde se constituyen cuales son las obligaciones de cada una de las partes y en la cual se estipula cuales son las responsabilidades de cada una." (E 4)

En resumen consideramos que el discurso de estos agentes empresariales revela su capacidad para identificar – en un tiempo y lugar específicos - una necesidad de la producción agropecuaria y de la inversión: la seguridad; su modalidad de acción pretende articularse con la misma y transformarse en una opción de satisfacción pertinente. Cuando - tanto en el país como en la región - se ha producido una pérdida de credibilidad en los negocios financieros su discurso desplaza la posibilidad de inversión del lugar financiero especulativo al lugar financiero productivo. La generación de riqueza - en tanto producción y crecimiento - se torna en valor social en su discurso, en tanto se dibuja la diferencia entre una riqueza lícita (asociada a lo productivo y que en definitiva redundaría en el bien común de la sociedad) y una riqueza que carece de tal propiedad. Se revela aquí la capacidad para reconocer lo que denominan como un cambio de “*paradigma*” de la inversión financiera (especulativa) a la inversión productiva y ajustar su accionar en base a ello. En el contexto del Uruguay post crisis financiera cobra fuerza el discurso que presenta a la actividad agropecuaria como una actividad rentable y segura, en contraposición con lo que venía siendo el discurso hegemónico sobre el sector – con respecto a la inversión – de esos años.

“... como que yo percibo que hay mucha gente que percibe que es mucho mas seguro, no que sea exento de todo riesgo, pero que es más seguro invertir en procesos y bienes tangibles que en especulación financiera que demostró que no era tan infalible y seguro como nuestra sociedad creía que era, entonces eso, para mí, es clave, es un quiebre. Entonces la gente se acerca, lo que no hubiera hecho nunca si no hubiera pasado, se acerca y pregunta y se interesa.” (E 7)

Cabe entonces preguntarse: estos agentes, ¿son la voz que expresa una nueva manera de ver el negocio agropecuario? Y si hay tal nueva manera de ver ¿Están expresando en ella una nueva relación entre economía y sociedad, entre inversión y producción? ¿Construyen su identidad a partir de esta nueva relación establecida?

“Fundamentalmente lo que nosotros empezamos a hacer fue decirles “señores Ud. acá no viene a invertir plata en esta empresa ud. va a invertir en el sector ganadero, nosotros lo que le vamos a ofrecer es todas las máximas seguridades que ud. hoy no está obteniendo en las colocaciones en el sector financiero tradicional”. (E 9)

Seguramente para acercarnos a la comprensión de nuestro objeto no debemos descartar ninguna de las preguntas planteadas pero sea como fuere sí parece quedar claro que han podido ajustar su modalidad de acción a los cambios percibidos. Han tenido capacidad para desarrollar una acción y un discurso que se puede “colar” por las fisuras que se han producido en un “paradigma hegemónico”. Lo interesante es que la acción que desarrollan a partir de estas circunstancias puede tener consecuencias provechosas para el sistema en su conjunto (si de sinergias, eficiencia y crecimiento estuviéramos hablando).

Finalmente y en el intento por darle un cierre a esta dimensión del análisis es importante preguntarnos ¿a que visión de país responde el discurso de estos agentes empresariales? Partiendo del supuesto que el imaginario social contiene diferentes visiones de país - la visión del Uruguay como país agroexportador, la visión del Uruguay como país tecnológico, la visión del Uruguay como país natural - consideramos que la visión de estos agentes empresariales responde al modelo hegemónico: el Uruguay país agroexportador. Pero - hábilmente - logran reunir elementos de las otras dos visiones mencionadas que hoy resultan útiles para las propuestas que impulsan; así el tema de la carne natural y la seguridad alimentaria recoge la visión del Uruguay país natural, mientras la trazabilidad electrónica lo hace del Uruguay país tecnológico. De cualquier forma - más allá o más acá - su modalidad de acción está asociada a una determinada visión de lo rural: aquella que establece la vía regia para el crecimiento de la economía nacional en la producción ganadera, en este aspecto, su discurso es - en definitiva - una expresión más de lo que muchos autores han dado en llamar el "mito ganadero".

"(...) la gente de la ciudad que permanentemente ha estado de espaldas al campo, empieza a darse cuenta de la importancia que tiene el sector rural en la economía del país y ahí creo que algunos han visualizado que dentro de todas las opciones que había para salir del sector financiero que los había cascoteado(...) aquellos que se quedaron con plata fuerte o en los cofres empezaron a mirar el sector real de la economía y el sector real de la economía que genera riqueza en este país es el sector rural.

Yo creo que mucha gente visualizó eso y por suerte, digo yo empezamos a mirar un poquito hacia el campo que estuvimos tanto tiempo de espaldas hacia el campo. (...) Y bueno creo que la gente revalorizó todo eso y se dio cuenta de que había ahí un potencial de producción, un potencial de inversión, que el Uruguay no lo estaba mirando." (E 9)

3. Su visión de los productores rurales.

Los productores rurales son un interlocutor cotidiano con el que los nuevos agentes empresariales articulan su acción por tanto - a los efectos del análisis - es importante conocer como creen estos agentes empresariales que son los productores ganaderos de nuestro país y como consideran que deberían ser, en especial en términos del tipo de racionalidad esperado. Nos encontramos con que nuestros agentes empresariales no comparten una visión homogénea acerca de la racionalidad de los productores que se encuentran integrados a estos nuevos sistemas, incluso - por momentos - comportan visiones opuestas.

"... un sistema que nosotros podemos llegar a considerar como el más adecuado a la idiosincracia del productor, que es un empresario en definitiva en formación, yo diría que la capacidad empresarial del productor agropecuario uruguayo es muy limitada, tirando a baja, se ha venido avanzando en el tema pero fundamentalmente si tu encarás a un productor y le preguntas ¿cuánto le cuesta producir el kilo de carne? Te diría que no vas a encontrar muchos, hay muy pocos que te puedan responder claramente la pregunta que les estas haciendo ¿Por qué? Por que primero no saben de qué les estas hablando y segundo que no tienen una

gestión digamos que les permita poder tener ese número fresco en la cabeza y trabajar en función de él, sino que básicamente eso te ubica de lo primitivo que es el concepto empresarial dentro del productor pecuario...” (E 12)

“Nosotros pensamos que los productores de por sí tienen mucho conocimiento...”

“No estamos de acuerdo con algunas visiones que se tienen sobre los productores, el productor es muy racional, es el agente racional que tiene el concepto de capitalismo más claro en este país”. (E 5)

Esta falta de unanimidad acerca del comportamiento de los productores rurales nos lleva a plantear por lo menos dos hipótesis que nos permitan comprender las discrepancias: 1. efectivamente existen diferentes tipos de productores rurales y el discurso de los nuevos agentes empresariales refleja dichas diferencias, 2. el discurso de los nuevos agentes empresariales refleja el encuentro de mitos y realidades acerca de los productores rurales. En esto cabe pensar cuanto de mito y cuanto de ajuste a lo real hay en la visión recogida. Ha partir de estas dos hipótesis resultaría interesante indagar como en este punto se refleja – para los productores rurales - la dialéctica entre sujeto producido y sujeto productor: el discurso de los agentes empresariales como reflejo de una realidad y – al mismo tiempo - el discurso produciendo realidades.

Sin embargo de lo expresado por los entrevistados se desprende una cierta tipología de productores que nos permite comprender con que “otro” están dialogando estos agentes empresariales y por tanto a partir de que representación de los productores rurales ajustan su acción. Así se puede establecer que a la tradicional dicotomía de a) productor tradicional (criadores – ubicados en el norte del país) y b) productor innovador (invernadores, ubicados en el litoral del país), hoy debemos agregar a c) nuevo productor (viene de fuera del sector y posee capital para invertir). A su vez dentro de c) están los c.1) profesionales, las c.2) empresas de inversores (S.A., Fondos de inversión) y c.3) extranjeros.

También podemos redefinir esta tipología siguiendo el criterio de si pertenecen o no al sector agropecuario, así tenemos: 1. productor tradicional: a) y b) y 2. nuevo productor c): c.1), c.2) y c.3)

“... el inicio de (la empresa) que fue con otro tipo de productor, ahora hay una fauna, ahora el Uruguay cambió, hoy año 2004 el Uruguay no es el mismo que el del 99. Independiente de la crisis financiera por un aspecto de venta de campo, de cambio de dueños, por la soja, hay un montón de cosas que cambiaron al tipo de productor...”

“Hoy hay un gran cambio a nivel de productores con el tema de la compra de tierras por extranjeros y el predominio de la agricultura. Hay muchos mitos sobre los productores, y no es así. El tipo mito tal vez coincidiera con los productores con los que comenzamos a trabajar, pero hoy ya no es así.” (E 10)

Si consideramos que cuando los entrevistados definen las características del comportamiento de los productores rurales se pueden estar definiendo - al mismo tiempo - a ellos mismos, encontramos que las propuestas que manejan el mayor número de productores oponen el individualismo (como lo tradicional) a la integración (como lo innovador), lo primero es adjudicado a la mentalidad del

productor rural y lo segundo a la mentalidad de ellos como nuevos agentes empresariales. Por momentos identifican su perspectiva empresarial como opuesta a la del productor rural (por tanto no empresarial e individualista). A partir de esta descripción consideramos que algunos de nuestros agentes empresariales construyen su identidad por oposición al grupo de los llamados “productores rurales”, vemos aquí una forma de construcción de la identidad a partir de la diferenciación con un grupo muy cercano (en el que incluso alguno de ellos tiene su origen).

“Hay propuestas honestas pero lo que sí coinciden todas es que no hay una honestidad generalizada en la propuesta, nadie dice yo me equivoque, no el problema fue mío, yo me equivoque. Entonces eso dificulta enormemente el relacionamiento...” (E 12)

La honestidad delimita otro juego de oposición de características que determina – para nuestros entrevistados - identidades, diferenciando a los nuevos agentes empresariales de los productores rurales. En su discurso adjudican un proceder a los productores que denominan como “*la viveza criolla*” y que conjuga – en sus propias palabras – una mezcla de deshonestidad y desinteligencias, por oposición ellos aparecen como portadores de la honestidad. Algunos de los entrevistados adjudican una determinada mentalidad a los productores y definen a esta como limitante para el negocio, se refieren por ejemplo al “*llanto de los productores*” y estiman que muchas veces las dificultades a las que se enfrenta la producción ganadera no son un problema de crédito sino en definitiva un problema de gestión, que deviene de la particular matriz cultural del productor rural uruguayo.

“El problema no es un problema de financiamiento, sino que el tema es la mentalidad de los productores, que siempre te quieren pasar, que piden un préstamo al BROU y lo usan para comprarse una camioneta, que viven llorando, etc. etc.” (E 6)

En resumen observamos que los agentes empresariales cuyas propuestas manejan un mayor número de productores tienen una visión más negativa o escéptica de la capacidad empresarial del productor que las propuestas que manejan un número menor. Esto seguramente esté relacionado con que las segundas manejen un número “selecto” ya que en general operan como consultoras de un productor que les contrata para el asesoramiento técnico productivo y luego de establecida la relación surge por ej. la alternativa de capitalización de ganado. Aunque en definitiva podemos afirmar que – más allá o más acá - todas las empresas manejan un número selecto de productores ya que estamos hablando de 500 sobre un total de 30.000 pequeños y medianos productores del país. Estos 500 han debido de cumplir con una serie de requisitos técnicos y personales de trayectoria para poder integrarse, han pasado por una especie de clearing en términos de antecedentes productivos y comerciales.

“Entonces hay como un contacto muy grande y te diría que particularmente estos de los que estamos ocupandonos ahora son los menos conflictivos porque han sido seleccionados, por ahí cuando esto crezca que es lo que pretendemos que pase y que se levanten algunas restricciones que tenemos hoy para avanzar y crecer

en esto, seguramente al incorporar más gente bueno puede haber más variabilidad, pero hoy por hoy estamos en un relacionamiento muy bueno en todo sentido.” (E 7)

A partir de aquí queda planteada una interrogante ineludible ¿son viables estas propuestas si incluyen en ellas a otro tipo de productor? Es decir a productores que no cumplan con los antecedentes técnico - productivos y comerciales que se estiman como necesarios para que los emprendimientos se desarrollen exitosamente. ¿Podría ser esta cuestión una de las limitantes para su amplia difusión? Los propios entrevistados cuestionan la viabilidad de la difusión de estos sistemas con otro tipo de productor, es decir que las propuestas son sustentables pero sobre la base de la inclusión de un perfil determinado.

VI) CONCLUSIONES

El presente trabajo respondió a la inquietud por indagar acerca de *las pautas, estructuras, tendencias y nuevas formas organizativas* que operan en torno a la cuestión del financiamiento del sector ganadero uruguayo. De esta forma nos centramos en la emergencia de nuevos agentes empresariales en el marco de las transformaciones que se generaron a fines de la década de los 90 en torno al financiamiento del sector. Como mencionamos en un principio, motivados por el interés de detenernos en el período inicial del proceso objeto de estudio, la delimitación temporal del mismo se acotó en el período 2002 – 2004.

La indagación realizada nos ha permitido constatar que efectivamente - para este período - estamos hablando de un fenómeno nuevo e incipiente. Se pudo identificar la presencia de 9 agentes empresariales de los cuales siete desarrollan efectivamente la actividad y pertenecen al sector agropecuario mientras los dos restantes son proyectos que pretenden promover la inversión en el sector a través del fideicomiso, pero que para este período aún no estaban operativos. Uno de estas dos últimos mencionados pertenece al área de la consultoría financiera.

Las modalidades no tradicionales de financiación se implementaron básicamente a través de contratos de capitalización recurriendo a la inversión directa o a la integración entre diferentes actores de la cadena cárnica. Dentro de las propuestas relevadas no se observa la utilización de los nuevos instrumentos jurídicos para el sector agropecuario, aquí se plantean una serie de obstáculos tributarios y jurídicos que limitan su implementación. Con respecto al origen del capital que financia al sector por esta vía, se pudo observar que la inversión realizada en el marco de las modalidades no tradicionales proviene básicamente de pequeños ahorristas locales (aproximadamente 400 pero con una intención que triplica o cuadruplica dicha cifra) siendo que la posibilidad de inversión institucional (AFAPS por ej.) está condicionada – para este período - a la resolución de los obstáculos anteriormente mencionados. En este punto nuestro diagnóstico considera que la inversión en el sector por parte de pequeños ahorristas comienza a superar la forma de las relaciones personales y en conclusión las modalidades detectadas constituyen un claro ejemplo de *mecanismos institucionales estandarizados*, desarrollados a los efectos de hacer posible el financiamiento directo de la actividad. Los datos relevados nos permiten caracterizar a las organizaciones referentes de nuestra investigación como estructuras que, haciendo uso de las condiciones generadas por la coyuntura, se desarrollan a los efectos de lograr la profesionalización de los tradicionales contratos de capitalización, al hacerlo se constituyen como una clara expresión de la articulación del mercado de capitales con la producción agropecuaria nacional.

Para este período aproximadamente 500 son los productores que están participando de estos sistemas y el volumen de negocio de las propuestas tomadas en su conjunto no supera las 100.000 cabezas de ganado. Son estos pequeños y medianos productores que cuentan con buenos antecedentes

productivos y comerciales y buena parte de ellos se encuentran incorporados a cooperativas agrarias, lo que nos llevó a plantear que las formas asociativas parecen ser una buena plataforma de lanzamiento para este tipo de iniciativas.

La información relevada nos permite establecer que la emergencia de las formas alternativas de financiamiento – con el carácter descrito anteriormente - ha sido un proceso básicamente impulsado por ciertos agentes del sector privado pero al abrigo de algunas medidas de promoción por parte del Estado. Los agentes empresariales a los que hacemos referencia actuaron en forma individual y no desarrollaron una acción coordinada o colectiva. El presente análisis ha intentado recoger la visión de esta figura por considerarla una pieza clave para la comprensión de los cambios que se están produciendo y el análisis de su discurso nos ha permitido establecer que una particular visión de sí mismos, del sector y del fenómeno en cuestión los impulsa a desarrollar una acción protagónica: son los pioneros. En este sentido podemos ver que desarrollan prácticas innovativas y aparecen como actores con capacidad para imaginar y poner en marcha una alternativa para un contexto de crisis.

Portadores de una nueva conducta empresarial para el agro, de una nueva manera de abordar el negocio agropecuario, signada por la lógica de la eficiencia, la productividad y la rentabilidad (ya que la inclusión de inversores obliga a que estos aspectos deban ser más cuidados) así como una mayor propensión a la adopción de riesgos, inversión y tecnología. Al mismo tiempo que propugnan la profesionalización de la actividad agropecuaria, impulsan propuestas que buscan articular los aspectos productivos, comerciales y financieros de forma que en sus manos el negocio agropecuario resulta de la amalgama de estos tres elementos. Por tanto podemos afirmar que con sus iniciativas contribuyen a modificar la relación tradicional entre sector financiero y sector agropecuario.

Por otro lado observamos que las propuestas de negocio implementadas se basan en las relaciones cara a cara, donde cobra importancia el capital social acumulado para el desarrollo inicial de las propuestas. Así que junto a los factores de rentabilidad y productividad detallados aparecen otros intangibles ligados básicamente a la cuestión del prestigio, aquí nuevamente los agentes empresariales y sus propuestas se muestran como depositarios de la confianza, la seguridad y la honestidad. Con estos elementos y en un juego de espejos con otros implicados (como los productores por ejemplo) terminan por construir una visión de sí mismos cargada de cierta epopeya donde no podía faltar – como no podía ser de otra manera – el mito ganadero pero esta vez condimentado con la visión del Uruguay Tecnológico y el Uruguay Natural.

En nuestras reflexiones finales queremos volver sobre las inquietudes iniciales que motivaron este trabajo y que en el momento de la construcción de la síntesis pueden ser resignificadas.

En cierta manera hemos jugado con una idea a lo largo y ancho de este trabajo: la dialéctica entre lo nuevo y lo viejo, fue lo que nos movió en un principio hacia nuestro objeto de estudio. Esa tensión entre tradición – innovación, que se desprende del propio discurso de los entrevistados pero también de las voces que escuchamos a través de la revisión bibliográfica efectuada, promovió en definitiva

varias de las preguntas que nos hemos hecho. ¿Estamos hablando de nuevos actores? ¿Son nuevos estos agentes empresariales? Encontramos que los identificados por nosotros como nuevos agentes empresariales – en tanto responsables de la puesta en funcionamiento de las MNTF - pueden ser consignatarios de ganado, profesionales universitarios insertos en el sector, productores particulares que se asocian, cooperativas de productores o un frigorífico. En definitiva *nuevos y no tanto* ya que se trata en general de agentes que pertenecen al sector agropecuario. ¿Es nueva su concepción del negocio agropecuario? Si bien el tipo de información relevada no habilita para formular una respuesta harto concluyente, sí queda claro que la respuesta es positiva desde la propia visión de los implicados y sí podemos afirmar que estas proposiciones se mantienen plausibles en tanto hipótesis o interrogantes en un contexto de avance de la articulación entre el sector financiero y el sector agropecuario.

Siguiendo con la misma línea que nos planteamos, de retomar algunas de las inquietudes que inicialmente motivaron la generación de este trabajo tenemos que, sin lugar a dudas, el mismo se configuró a partir de la resonancia con un emergente social: el Uruguay tematiza el financiamiento del sector agropecuario. Como ya hemos mencionado estas propuestas cobraron impulso con la crisis financiera que afectó al país en el año 2002 - en el contexto más amplio de crisis 1999/2002 - pero al hoy (en que nos encontramos en el segundo período post crisis) el tema del financiamiento del sector continúa siendo tema de debate. En cierta manera podríamos establecer que el momento seleccionado (2002-2004) pudo ser el punto de origen para la gestación de una nueva “institucionalidad” para el financiamiento del sector agropecuario ya que no son pocas las voces que se están preguntando si estamos ante un nuevo patrón de financiamiento para el sector, diferente del patrón tradicional bancario.

Si este escenario fuere plausible seguidamente deberíamos preguntarnos ¿Qué posibilidades de desarrollo tiene este fenómeno en el mediano y largo plazo? Es decir ¿en un escenario de superabundancia de créditos que sentido tendrían estas modalidades? Así encontramos que la información relevada complejizó la inquietud inicial y el interés por indagar estrictamente la articulación sector financiero – agropecuaria nacional quedó asociado a otros elementos emergentes de la investigación, en particular el tema de la integración vertical de la cadena cárnica. Todas las empresas relevadas han incursionado en modalidades de integración entre los diferentes actores de la cadena y pareciera ser que este es el elemento que permite sostener un proyecto de más largo plazo, no supeditado sólo a la coyuntura de falta de crédito, así la integración de dos de los eslabones de dicha cadena (criador – invernador por ej.) es considerado por entrevistados como una forma de crédito para la producción y al mismo tiempo como un mecanismo idóneo para aumentar la generación de valor sobre el producto primario. En base a los elementos que seleccionamos para contextualizar nuestro objeto de estudio podemos situar claramente esta cuestión en el marco de la globalización y su modelo de acumulación, signado por el fuerte impulso a los rubros ligados a la agro exportación y el desarrollo de las cadenas agroindustriales.

A la luz de la evidencia empírica nos preguntamos: ¿continúa siendo válida la denominación de “formas alternativas de financiar la producción” para describir y comprender la experiencia que llevan adelante los agentes empresariales objeto de nuestro estudio? ¿Son nuevas las modalidades no tradicionales de financiamiento? La información recogida nos permite afirmar que, desde una perspectiva no estrecha del tema, tal conceptualización es válida. El aspecto innovador viene dado por el origen y la forma que toma la financiación en estos emprendimientos: la utilización del ahorro privado nacional, en forma directa (esto es sin intermediación bancaria), para la inversión en la producción nacional. En este punto se registra la coincidencia entre un supuesto inicial de nuestro trabajo y la concepción que sobre el fenómeno tienen los entrevistados, todos ellos coinciden en definir a estos sistemas como una forma de crédito para la producción.

A partir de lo que decíamos anteriormente – en torno a las potencialidades que emergen de la articulación de la cadena cárnica - podríamos aventurar que la promoción de este tipo de propuestas puede ser un elemento que contribuya al crecimiento del sector. Como sabemos tradicionalmente la actividad ganadera en nuestro país ha tenido un fuerte componente especulativo que sin dudas ha atentado contra las posibilidades de crecimiento productivo, no sería errado aventurar la presencia de estas propuestas como un factor dinamizador más en la medida que logran ordenar e integrar los aspectos productivos, financieros y comerciales de esta actividad económica; pareciera ser que en ellas ha madurado suficientemente la contradicción establecida entre negocio productivo y negocio financiero como para presentar posibilidades de una superación eficiente. Así los posibles efectos propuestos no estarían en relación directa con el hecho de configurar una forma alternativa de financiamiento sino más bien con la organización del proceso que se proponen.

En resumen podemos considerar a los emprendimientos en estudio como intentos - con interesantes niveles de innovación - por abordar la reformulación de los mecanismos tradicionales de financiación, así como el desarrollo de la integración de la cadena cárnica; ambos elementos se vuelven necesarios en función del propio desarrollo del sector en un contexto de globalización donde avanza la articulación del sector financiero y el sector productivo y el desarrollo de las cadenas agroindustriales. La consolidación de estos sistemas requiere entre otras cosas que encuentren su base en elementos que no sean meramente coyunturales sino que se apoyen sobre aquellas fortalezas que permitan sustentar estos emprendimientos en el largo plazo. La información recabada nos permitió identificar algunas de las fortalezas que – desde el punto de vista de sus impulsores - resulta necesario promover para trabajar en ese sentido: se reduce la tasa de interés del crédito al compararlo con el crédito tradicional (bancario), los ciclos de pago acompañan los ciclos biológicos, contribuyen a mejorar la gestión administrativa y esto puede redundar en la mejora de la productiva, se aprovechan los beneficios de la economía de escala, se reparten en forma más equitativa ganancias y pérdidas entre todos los actores implicados, se reducen los costos de intermediación.

Ahora bien si de posibilidades de crecimiento estamos hablando no deberíamos estar menos atentos a las posibilidades de redistribución de lo generado. A la luz de las políticas actuales donde la ganadería se inscribe en el marco del proyecto de país productivo, si es posible responder afirmativamente al hecho de que las nuevas modalidades pueden ser una vía para contribuir al crecimiento, aún queda en pie la interrogante acerca de la redistribución. Por ejemplo, las mejoras en la eficiencia o las sinergias que promueve la integración de la cadena cárnica ¿Qué efectos tienen sobre el empleo y las condiciones de vida de los pequeños y medianos productores y los asalariados rurales? Sujetos priorizados por las políticas actuales. ¿Que hacer si las tendencias en el incremento en la producción y exportaciones de la ganadería son de signo contrario al crecimiento de los empleos en el sector? Se abre aquí un gran desafío para la política institucional cuando esta tiene fijado entre sus objetivos mejorar los niveles de justicia social.

Este cierre nos mueve a reflexionar acerca de la necesidad de profundizar en el estudio de la capacidad que tienen los actores públicos y privados del sector para capitalizar las oportunidades generadas por un ciclo externo favorable a la producción agropecuaria y acerca del papel que pueden cumplir en este sentido las nuevas modalidades de financiamiento. En este marco este trabajo intentó contribuir a esclarecer la visión y acción de uno de los actores involucrados - los nuevos agentes empresariales - y ubicó a las experiencias relevadas como una muestra - más - de los importantes cambios que viene sufriendo el agro uruguayo en las dos últimas décadas.

BIBLIOGRAFIA GENERAL CONSULTADA

Arroyo Facello, Rodolfo. “Nuevos instrumentos para canalizar la inversión en el sector agropecuario: acciones emprendidas por el MGAP”. En: OPYPA – Anuario 2003. <http://www.mgap.gub.uy/opypa>

OPYPA – Anuario 2006 y Anuario 2007. <http://www.mgap.gub.uy/opypa>

Astori, Danilo. “La Evolución Tecnológica de la Ganadería Uruguaya 1930 – 1977”. Ediciones de la Banda Oriental

B.I.D. “ Instrumentos innovadores para el financiamiento rural en el cono sur”. Serie de Informes Técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington D.C. Abril 2003.

Chonchol, Jaques. “El Problema Agrario en el Contexto de la Globalización”. En: “30 Años de Sociología Rural en América Latina”, ALASRU – SBS – FCS, Montevideo, 2000

“Descripción Social del Agro Uruguayo”. Facultad de Agronomía UDELAR. Área de Ciencias Sociales.

Giarraca, Norma. “Procesos de globalización y cambios en la agricultura argentina”. En: Piñeiro, Diego (Compilador) “Globalización, Integración Regional y Consecuencias Sociales Sobre la Agricultura”. UNESCO – Universidad de la República Uruguay. Diciembre 1995.

Guardia Luque, Virginia; Zefferino Días, Natalia. “Contratos de comercialización en la ganadería vacuna uruguaya”. Tesis de Grado. Universidad de la República. Facultad de Agronomía. Montevideo, 2002

Ilundain, M; Laca, H; Lema, J. “Evolución de la ganadería de carne vacuna en el Uruguay en la década de los 90”. 2000. <http://www.mgap.gub.uy/opypa>

Irigoyen, Rodolfo. "La Racionalidad Empresarial de la Ganadería Uruguaya". En: Piñeiro, Diego (Editor) "Nuevos y No Tanto. Los Actores Sociales para la Modernización del Agro Uruguayo". CIESU, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1991

Irigoyen, Rodolfo. Informe 18 de noviembre de 2003. <http://www.doloresnet.com>

Martorelli, Horacio. "La Sociedad Rural Uruguaya". FCU-CIEDUR, 1982.

McMichael, Philip. "Globalización monetaria y estatal: reestructuración agroalimentaria al fin del siglo". En: "V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Globalización, Crisis y Desarrollo Rural en América Latina. – Memorias de Sesiones Plenarias". ALASRU, Colegio de Postgraduados – Universidad Autónoma de México. Texoco, México. *

Morales Perez, Francisco A. "Lo globalizado como clave hermenéutica para una historización de la globalización desde América Latina" (internet)

Murmis, Miguel. "Terratenientes y Desarrollo Capitalista en el Agro". Ediciones CEPLAES

Newby, Howard; Sevilla-Guzmán, E. "Introducción a la Sociología Rural". Alianza Editorial.

Piñeiro, Diego. "Cambios y Permanencias en el Agro Uruguayo. Tendencias y Coyunturas". En: Norma Giarracca y Silvia Cloqueill (Compiladoras) "Las Agriculturas del Mercosur. El Papel de los Actores Sociales". Editorial La Colmena / CLACSO.

Piñeiro, Diego. "Desafíos e incertidumbres para la sociología agraria en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo". En: Piñeiro, Diego (Compilador) "Globalización, Integración Regional y Consecuencias Sociales Sobre la Agricultura". UNESCO – Universidad de la República Uruguay. Diciembre 1995.

Rosso, Alberto P.; Uriarte, Carlos M^a. "Financiamiento Agropecuario. Desafío para el Uruguay". Material recopilado y editado por el Instituto Plan Agropecuario con el apoyo del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Enero 2003

Tanzer, Michael. "F.M.I. y Banco Mundial. Las 'gemelas de Bretton Woods' en el proceso de globalización". Revista del Sur. Enero / Febrero 1997.

Teubal, Miguel. “Globalización y Nueva Ruralidad en América Latina”. En: Giarraca, Norma (Compiladora) “¿Una Nueva Ruralidad en América Latina?”. CLACSO – ASDI, Buenos Aires, 2001.

Teubal, Miguel. “Globalización y sus efectos sobre las sociedades rurales de América Latina”. En: “V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Globalización, Crisis y Desarrollo Rural en América Latina. – Memorias de Sesiones Plenarias”. ALASRU, Colegio de Postgraduados – Universidad Autónoma de México. Texoco, México.