

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS AGROALIMENTARIOS EN AMÉRICA LATINA

John S. Horton

*Especialista de Agronegocio y Comercialización Agrícola
Banco Interamericano de Desarrollo*

Introducción

Estimados colegas y futuros colaboradores: Es un honor y un gran placer estar con ustedes en este magnífico ambiente de Santander y de la Universidad Internacional de Menéndez Pelayo. Nuestra presencia colectiva aquí da una prueba concreta de una de las tendencias que quiero enfatizar en mis comentarios. Esta excelente iniciativa del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España refleja las fuertes tendencias de interés mutuo y complementariedad que existen en ambas costas del Atlántico en la tarea prometedora del desarrollo del sector agroalimentario en América Latina y el Caribe.

I. Un vistazo sobre la evolución del sector agroalimentario y los flujos de capital privado y público

La apertura comercial vivida

Impulsados por la apertura comercial de los países latinoamericanos, vivimos diariamente una nueva realidad enfocada desde la perspectiva de dentro y fuera. Se nota que los campesinos, los comerciantes, los técnicos, los banqueros y los funcionarios oficiales con quienes trabajamos en la Región. Tienen sus ojos fijos en el horizonte. Los campesinos más retirados de los centros comerciales de sus países no nos hablan del GATT, de la OMC ni del impacto del Tratado de Libre Comercio. Los miembros de gremios de pro-

ductores y comerciantes se sienten ansiosos de aprender a competir en este ambiente más exigente. Al mismo tiempo, uno encuentra con mucha más frecuencia individuos y representantes de compañías extranjeras, de todas partes del mundo, buscando nuevas oportunidades como inversionistas y socios. El Banco Interamericano de Desarrollo, con una presencia importante en todos estos países, desde Chile hasta el Caribe, es la mayor fuente de recursos al sector público de la Región. Esta situación nos coloca justamente en la encrucijada crítica de los que están buscado una nueva alianza entre los sectores privados y públicos, nacionales e internacionales.

Inversión extranjera privada y pública

El flujo de inversión de capital privado extranjero directo (denominado «Inversión Extranjera Directa» o «IED», o «FDI» usando las siglas en inglés) hacia los 26 países en los cuales el BID opera, se ha multiplicado de una manera espectacular. En 1986, el nivel anual de IED se situaba alrededor de US\$4.000 millones. En 1994, ocho años más tarde, la IED llegó a más de US\$18.000 millones, o sea, más de 400% de aumento, sobrepasando el nivel de inversión pública.

La inversión de capital público continúa siendo importante. El BID y el Banco Mundial constitúan las fuentes externas más fuertes de inversión pública. El Banco Mundial tiene todavía una cartera anual de préstamos de unos US\$4.500 millones en América Latina, mientras que el BID pasó al primer lugar unos años atrás, prestando anualmente unos US\$7.000 millones.

Sin embargo, cuando uno mira esos flujos en su conjunto (véase el gráfico adjunto) da una imagen muy llamativa. Durante los años 80 hubo flujos netos negativos importantes de capital privado mientras que los flujos netos de inversión pública fueron positivos y masivos. La situación cambió en 1990, cuando finalmente las posiciones relativas del privado y del público se invirtieron de una manera impresionante.

Sentando las bases para futura inversiones

Es importante discernir cambios en la composición de las mismas inversiones públicas, y en particular en el sector agroalimentario. El BID, por ejemplo, subió a su nivel de préstamo actual en la época en que los gobiernos se estaban retirando de muchas actividades, y esas empresas estatales hoy día están mayormente en manos privadas, o se convirtieron en servicios públicos operados por entes no-gubernamentales. A partir de los últimos años de la década de los 80 y al principio de la década de los 90, el BID participó fuertemente en préstamos de ajuste de política sectorial, apoyando la balanza de pagos de los gobiernos más comprometidos al proceso de reforma de sus sectores financieros, sus sectores agroalimentarios, y sentando las bases de mayor inversión del sector privado con programas multisectoriales. Los préstamos sectoriales o de «reajuste estructural» se incrementaron de una manera importante al mismo tiempo que los proyectos de inversión tradicional se disminuyeron.

Evolución en la naturaleza de la inversión en el sector agroalimentario

El sector agroalimentario representó para el BID una gran importancia desde nuestra fundación en 1959. La cuarta parte de la cartera total fue destinada al sector hasta mediados de los años 80. Proyectos de riego y líneas especializadas de crédito agrícola dominaban la escena sectorial. Las estadísticas del BID indican que el sector ha disminuido al 10% de cartera. Sin embargo, uno tiene que apreciar la verdadera evolución que está detrás de estas cifras.

Desde 1994, el BID organiza sus actividades dentro de tres grandes conjuntos sectoriales: 1) •SO•, Proyectos sociales (salud y educación, principalmente); 2) •FI•, Mejoras en los sistemas financieros nacionales y en infraestructura básica; y 3) •EN•, Proyectos de recursos naturales y del medio ambiente. Los otros proyectos se agrupan en una categoría innovadora, de naturaleza multisectorial (como modernización del Estado y la Justicia) que tienen importancia en el desarrollo a largo plazo de todos los sectores.

Para el BID, la época de los grandes proyectos de riego y de crédito dirigido al sector ya concluyó. La época caracterizada por préstamos sectoriales permitió reformas y la reestructuración de todos los sectores, incluyendo en gran parte el sector agropecuario y agroindustrial y el sector financiero, así como las políticas de precio y comercio que conllevaron a la liberalización y la apertura comercial que favorecen el notorio aumento actual de la inversión privada. Este proceso definitivamente cambió la naturaleza de las inversiones en el agro. Los nuevos proyectos buscan típicamente apoyar la modernización del papel del Estado y fortalecer el vínculo entre los sectores público y privado.

El BID y las instituciones financieras multilaterales apoyan el papel de los gobiernos de proveer bienes públicos esenciales sin los cuales las empresas privadas no pueden crecer de una manera sostenible. Trabajamos sobre el fortalecimiento de los mercados de tierra y agua, sobre los sistemas de protección de la sanidad agropecuaria y sobre el fortalecimiento de la capacidad pública en su papel como ente orientador y normativo del sector.

El papel del sector privado no ha cambiado esencialmente como motor económico principal. Sin embargo, en la medida que su capacidad de llenar su papel se ha liberado, los empresarios han tenido que aprender cómo competir en un ambiente menos protegido. Lo que nos interesa a todos, al sector de negocios, a los gobiernos y a nosotros, situados entre ambos, es cómo convertir esos desafíos nuevos en oportunidades lucrativas para la mayoría de la población. Es obvio que de todos los países de América Latina, especialmente los de menor ingreso, el sector agrícola y rural tiene que transformarse de una manera fundamental para aprovechar los nuevos retos de competitividad en el contexto de la apertura comercial.

II. Una apreciación desde la perspectiva de las cadenas agroempresariales

Antes de presentar en mas detalle los instrumentos de financiamiento de proyectos agroalimentarios, nos conviene mucho recon-

siderar lo que es el sector y hacia dónde se orienta en esta época de apertura comercial, en la cual todos nosotros estamos operando. Hablar del «sector agropecuario» no proporciona una apreciación clara de lo que está realmente pasando en la Región en términos de las tendencias y oportunidades de inversión¹.

Definición de una cadena agropecuaria

Desde el año 1952, cuando el Profesor Raymond Goldberg de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, junto con el Profesor Davis, publicaron el primer artículo sobre «Agribusiness» (Agronegocio), existe el reconocimiento formal de que la agricultura moderna no debe ser considerada como un sector productivo independiente, sino como una cadena de empresas que se inicia en el eslabón de proveedores de insumos hasta el consumidor final.

Claro, las explotaciones familiares no especializadas —«granjas», «fincas», «chacras», o lo que sea la nomenclatura del país— tienen gran importancia todavía en América Latina. Pero, en la medida que las economías se modernizan, la tendencia ineludible está hacia un mayor grado de especialización. Observamos la presencia cada vez mayor de eslabones mejor definidos, tales como: proveedores de insumos, de servicios, productores calificados en distintos rubros, así como profesionales de postcosecha, de la transformación, del transporte, del almacenamiento, de la exportación o distribución y de la comercialización de los productos de origen agropecuario.

Diferenciación vertical

Esta tendencia hacia la diferenciación vertical creciente presenta oportunidades específicas para inversionistas con amplio cono-

1. Esta parte de la presentación está sumamente vinculada con el discurso del Sr. José Álvarez sobre los «sectores prioritarios agroalimentarios» que será presentada en la sesión de las 9 de la mañana el día viernes 27 de junio. Es importante hacer un breve resumen de los subsectores aquí porque las grandes líneas del financiamiento se destacan mejor dentro del marco de la demanda de los diversos rubros.

cimiento de eslabones particulares de las diversas cadenas paralelas de distintos rubros (lo que en inglés serían distintos sistemas de «*commodity*»). Por ejemplo, compañías de biotecnología, o los que tienen experiencia concreta en diversas tecnologías de transformación, transporte, empaque etc., tienen un excelente futuro y son de interés positivo como socios e inversionistas desde la perspectiva de bancos comerciales o bancos de inversión («*investment bankers*»). Las empresas extranjeras que tienen ventajas para facilitar la vinculación entre los productores y los consumidores que compran el producto en el mercado internacional pueden jugar un papel central en la creciente apertura comercial.

La diversificación

Además de la tendencia importante de especialización vertical, los inversionistas tienen que fijarse en la diversificación que también se está ampliando en nuestra época. Los rubros tradicionales de exportación agropecuaria de la Región, son bien conocidos. Todos son «*commodities*», productos básicos tales como carne, madera, azúcar, café, cacao, banano, cítricos, y subproductos de la palma (aceite y coco). La palabra «*commodity*» tiene el sentido de productos básicos estandarizados sin diferenciación.

Típicamente el desarrollo de los nuevos productos requiere un nivel de financiación agregado mayor que los productos tradicionales. Esto es, primero, porque son nuevos rubros que están en la etapa de establecer nuevas cadenas agroalimentarias; y, segundo, porque el desempeño de estos productos implica a menudo un nivel el valor agregado superior a los «*commodities*» tradicionales. Como ya hemos planteado, el secreto de la competitividad del sector en el futuro está fundado precisamente en incrementar la proporción de valor agregado en las cadenas apropiadas, o sea el establecimiento de nuevos «*clusters*» competitivos.

El concepto de «*cluster*» competitivo viene del Profesor Michael Porter, conocido mundialmente por sus contribuciones a la teoría

de competitividad. La idea básica es que observamos en todas partes del mundo «*clusters*» o aglomeraciones de negocios de un cierto tipo, como el Silicon Valley de California, la industria de perfumería de Francia, los fabricantes de guitarras españoles, o los exportadores de arveja china de Guatemala. El argumento del Profesor Porter es que dichos «*clusters*» pueden surgir de varios factores históricos relacionados con recursos naturales u otros, pero la predominación de un «*cluster*» u otro tiene que ver más con la organización y con el desarrollo de los recursos humanos en una red de servicios que favorece la competitividad en términos de calidad, de innovación y de valor.

Una revisión general de nueve categorías de productos agroalimentarios revela tendencias sobresalientes. Este resumen tiene el propósito de resaltar dichas tendencias con una perspectiva que puede ser de interés particular para una audiencia española.

- 1) **PRODUCTOS FORESTALES.** En el futuro se desearía, principalmente, no explotar bosques existentes, sino entrar en la extracción sostenible de variedades plantadas y de productos con mayor valor agregado. Por ejemplo, los países importadores de productos de madera y de papel de Asia están en el proceso de identificar las áreas potenciales de gran producción del Borde del Océano Pacífico. Corea ha identificado a Chile como sitio de producción prospectiva muy interesante para eucaliptos y acacias.
- 2) **CEREALES Y GRANOS.** Las compañías dominantes del comercio internacional de granos básicos (como Cargill, Continental, Andre, Dreyfus y Bunge) han demostrado una propensión en años recientes hacia una mayor integración vertical, entrando en inversiones ligadas a la producción y transporte de alimentos. Esta decisión busca asegurar fuentes de oferta y captura una mayor parte de las ganancias en varios eslabones de la cadena agroalimentaria. Como indicó el Sr. Octavio Caraballo, Director General de la Compañía Bunge Internacional, que maneja ventas anuales de US\$9.000 millones, «La competencia internacional nos obli-

- gó a enfocarnos hacia los alimentos». Ya no pueden limitarse al comercio de productos primarios.
- 3) LA PESCA Y ACUICULTURA. La experiencia del BID y de nuestra Corporación Interamericana de Inversiones (IIC) refleja una tendencia general de que la cantidad de proyectos de acuicultura ha crecido, mientras que el nivel de inversiones nuevas en pesca ha disminuido substancialmente. Se nota gran interés en tecnologías de maricultura para exportación y de acuicultura para mercados domésticos, que exigen cada vez más control ambiental y el manejo de la cadena de frío entre la producción y el consumidor final.
 - 4) EL COMPLEJO DE ACEITES COMESTIBLES. De nuevo, las consideraciones de salud han impulsado cambios en la composición de la demanda para los aceites en los países de alto ingreso. América Latina se puede aprovechar más de esta tendencia en el futuro incluyendo la producción de aceite de oliva en zonas templadas a largo plazo, y otros aceites anuales a mediano plazo, así como la producción de subproductos cada vez más especializados.
 - 5) FRUTAS Y HORTALIZAS. Dentro del rubro bien establecido de cítricos, particularmente la naranja, los mayores cambios surgen de la importancia de la industria de concentrado congelado (conocido como «FOJC» en el comercio mundial). La compañía Coca-Cola ocupa la posición dominante, y Brasil el país de la Región más importante. Mientras tanto se distingue una tendencia hacia el comercio de jugo natural entero, en el cual el Grupo Seagrams (Tropicana) demuestra el mayor liderazgo. Los demás jugos naturales tropicales y frutas de la zona temporal se beneficiarán todavía más en el futuro. Otra tendencia marcada en los últimos años es la importancia de mantener una oferta continua durante los 12 meses del año para los países de Europa, Japón y América del Norte, ya sea con flores o productos comestibles de contraestación, exóticos o tropicales.
 - 6) PRODUCTOS ALCOHÓLICOS Y TABACO. En los últimos años la gran sorpresa ha sido el éxito de la industria de pu-

ros, especialmente el nuevo «cluster» en República Dominicana, mientras que la demanda para productos de tabaco en América del Norte está en peligro a largo plazo. Otra tendencia bastante prometedora para inversionistas españoles potenciales es la expansión en la multiplicidad de puntos de origen para la producción vinícola. En la medida en que se identifican microclimas y socios latinoamericanos, por ejemplo en el Cono Sur y en México, la demanda para vinos de calidad sugiere la emergencia de nuevos «clusters», como el de Chile.

- 7) FIBRAS, CUERO Y OTRAS MATERIAS NO COMESTIBLES. Se destaca la importancia de fibras naturales y de valor agregado relacionado con algodón, lana y otros productos. Otra área de sumo interés es la industria de aceites esenciales naturales, así como colorantes y productos farmacéuticos naturales. Aun los países mas chicos del Caribe tienen potencial en el caso de especializarse en un área donde, de nuevo, un «cluster» puede emerger.
- 8) PRODUCTOS ANIMALES COMESTIBLES. Todavía existe en el mundo una alta protección en la industria láctea y de diversos tipos de carne, que proviene de políticas o de una cierta protección natural ligada a medidas zoosanitarias y de control de calidad. La industria avícola continúa atrayendo capital de inversión porque puede competir muy bien en sus mercados nacionales, sobre todo porque la cadena de frío todavía es difícil de asegurar en todas partes.

Un resumen de las tendencias de todos los rubros

Visto como un conjunto, todos los cambios en los diversos subsectores o rubros reflejan unas tendencias trascendentales:

- La demanda manifiesta, cada vez mas exigente en la región, implica mayor oportunidad de inversión. El consumidor latinoamericano urbano ya está demostrando propensión cre-

ciente para más variedad, más conveniencia. Mientras el sector productivo agropecuario se achica, la importancia del valor agregado en la cadena agroalimentaria, entre la finca y el consumidor, está aumentando.

- Los flujos de capital transnacional tienen una importancia mayor. Tomando el ejemplo de la mayor economía de la región, el «Banco do Brasil» era la fuente principal de financiamiento para los productores agrícolas. Hoy día, Brasil registra una financiación extranjera de US\$5.200 millones y el Banco de Brasil bajó a solamente un cuarto del total.

III. Tipos de financiación disponibles a inversores en las cadenas agroalimentarias

¿Cuáles son los instrumentos de financiación disponibles para hacer frente a los nuevos retos de la apertura comercial? Las herramientas básicas del banquero continúan siendo los préstamos, sea un banco comercial o un banco de desarrollo. Pero al mismo tiempo, tenemos una expansión notoria de instrumentos financieros y un mejor manejo de riesgo.

Se pueden dividir en instrumentos de hecho reservados para empresas ya de un cierto nivel e importancia de capital que lleguen a articularse directamente con el sistema financiero internacional. Podríamos agrupar dichos productos o servicios financieros en la categoría de «off-shore». Las demás herramientas que están en el proceso de desarrollo en los mercados financieros nacionales figuran en la categoría «on-shore». La noción de «off-shore» no implica que tiene que ser literalmente suministrado del extranjero por razones fiscales, sino que esos productos financieros originan de grandes centros financieros, sea Nueva York, Frankfurt, Londres, Tokio, Sao Paulo u otros.

Instrumentos «off-shore»

- Bonos Corporativos (Eurobonos) «Euronotes».
- «ADR's («American Depository Receipts»).

- Bancos o sociedades de desarrollo transnacionales (IIC, IFC, LAAD).
- Una variedad de fuentes y tipos de seguros (ejemplo MIGA).
- Cobertura (*«hedging»*) en mercados de futuros internacionales.

Instrumentos «on-shore»

- Crédito o garantías directas de agronegocios (*«supplier credit»* y *«contract farming»*).
- Acciones en bolsas de valores (en agroempresas, lo más común han sido las cervecerías).
- Documentos Comerciales (*«Commercial Paper»*) emitidos por sociedades nacionales (típicamente de 3 a 36 meses).
- Operaciones de Recompra (*«FREPOS»*, *«Repurchase Agreements»*).
- Bonos gubernamentales (corto plazo o mediano plazo).
- Crédito sobre inventarios de mercancía (bonos de prenda).
- Acciones en bolsas de productos agropecuarios, a término diferido y futuro.
- Fondos especiales de inversión (ejemplo, FOFIP en Uruguay).

Conclusión

El mensaje final del análisis de las cadenas agroalimentarias emergentes de América Latina y de la evolución en la financiación de inversiones, es claro. La apertura comercial impone una nueva disciplina que representa un peso mayor para los segmentos de la población que han tenido tradicionalmente menos beneficio de formación en términos de capital financiero y humano. Para superar los desafíos y realizar su gran potencial requiere que las empresas familiares y corporativas desarrollen sus ventajas competitivas.

Para lograr esta misión fundamental se requerirán inversiones importantes de capital y de «*know-how*» en los sectores públicos y privados, nacionales e internacionales. Los instrumentos de financiación son disponibles y de una gran variedad para adaptar a cada situación y contexto específico. Cada inversor tiene que encontrar su propia posición de ventaja competitiva para contribuir al máximo al beneficio de todos en la Región.