

ASPECTOS FINANCIEROS DE LA COOPERACION DE ESPAÑA CON IBEROAMERICA EN TEMAS AGRARIOS

Por
RAFAEL DAL-RE TENREIRO (*)

PARA hablar de la cooperación en el campo agrario entre España e Iberoamérica en lo que a los aspectos financieros se refiere, es preciso hacer unas consideraciones previas sobre la situación que, en general, presenta hoy día la Comunidad Iberoamericana.

El enorme potencial productivo del Continente Americano, desde el sur de Río Grande hasta Tierra de Fuego, en el campo agropecuario, viene en muchos casos limitado por problemas muy variados que en cada país son distintos, pero que tienen un denominador común y es la inestabilidad socioeconómica.

La situación económica actual de Iberoamérica no puede separarse en modo alguno de su condición sociológica: Méjico, con un índice de natalidad muy superior a la media mundial, presenta grandes desequilibrios dentro de su estructura socioeconómica con posiciones extremas, que van desde zonas con renta per cápita francamente tercermundista hasta otras como la de la zona federal de la capital, con rentas per cápita elevadas. Otro tanto, y quizá con más agudeza, ocurre en Brasil, ya que el área sureste con Sao Paulo a la cabeza, tiene rentas por habitante equiparables a la de países superdesarrollados, contrastando fuertemente con las poblaciones de la Amazonía o del nordeste, mucho más bajas que la media del Subcontinente Sudamericano.

(*) Catedrático de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid.

Estos dos ejemplos, que no son únicos pero sí los más característicos, pueden venir acompañados de otros más como Venezuela, Ecuador, etc.

En el campo agrario los desequilibrios existen igualmente. Las magníficas explotaciones intensivas de los estados del sur de Brasil, se contraponen a las explotaciones de muy escaso rendimiento en áreas próximas a Recife, Fortaleza, etc., dentro del mismo país. Paraguay, con una población que no llega a los tre millones de habitantes para una superficie aproximada del 80 por ciento del territorio de España, tiene una zona oriental con grandes posibilidades e incluso explotaciones prósperas frente a la zona del Chaco, en donde su condición de desierto en lo que a población se refiere, va unida a las adversas condiciones climatológicas que en ella concurren.

Argentina con una pampa húmeda de incalculable valor ganadero, tiene también su cruz agraria en las zonas del noroeste, que se intentan transformar poco a poco.

Ecuador, al igual que Perú y Chile, son países en donde la proyección andina configura grandes posibilidades y limitaciones.

En el istmo continental existen países como Costa Rica con una agricultura floreciente en algunos aspectos, pero desaprovechada en otros, que es necesario potenciar.

Estas ligeras pinceladas tratan de poner de manifiesto hasta qué punto los desequilibrios regionales y aún nacionales, están presentes en toda Iberoamérica, tanto desde el punto de vista humano, como desde el de recursos agrarios.

Viene a cuento esta introducción porque no puede hablarse de aspectos financieros sin hacer al menos una referencia a cuestiones socioeconómicas, que en cierto modo, están presentes en el trasfondo de aquellos en los distintos países.

Después de esta breve referencia, hagamos un somero análisis en relación con aquellos temas en los que los países iberoamericanos tienen mayores problemas para su financiación.

La gran extensión de casi todos los países iberoamericanos hace que las *obras de infraestructura* necesarias para una explotación racional agraria, vayan realizándose con enorme lentitud; ésto limita de una manera clara los procesos

de desarrollo agropecuario. Podemos diferenciar las obras que dan servicio a grandes áreas de las propias de las explotaciones agrarias.

Las del primer grupo son realizadas generalmente por los distintos Estados y en aquellos países que tienen una estructura federal, unas veces por la Administración Federal y otras por la Administración de los diferentes estados. Sin embargo, este tipo de acciones, como antes queda dicho, y debido a la escasez de recursos destinados a tal fin, va progresando muy lentamente.

Las obras de infraestructura propias de las explotaciones suelen realizarse a iniciativa de los empresarios, con o sin ayuda oficial.

Otro tipo de operaciones que han de llevarse a cabo, supuestas efectuadas las necesarias obras de infraestructura, son las que se refieren a las *dotaciones de capital de explotación* y fundamentalmente a la adquisición de bienes de equipo para las que en algunos casos se cuenta con ayudas, aunque limitadas, de las Administraciones nacionales.

Finalmente hay que considerar los problemas derivados de la escasez de *capital circulante*. Este tipo de problemas no es pequeño, dado los altos intereses que las Bancas de los distintos países señalan para la concesión de préstamos destinados a estos fines.

Veamos cual puede ser la colaboración de España en las áreas de actuación que antes se han señalado y siguiendo el mismo orden comenzamos por analizar los Proyectos de transformación y puesta en valor de grandes superficies con la realización de las obras de infraestructura.

Normalmente esta clase de *grandes obras suele acometerse con ayudas del Banco Mundial o del Banco Interamericano de Desarrollo*, dado su volumen y los largos plazos de amortización que tales Instituciones conceden para el reintegro de los préstamos; por otro lado, los intereses moderados que se fijan por ambas entidades financieras internacionales determinan la inclinación a la realización de estas obras con las citadas ayudas.

Comprenden normalmente la realización del proyecto base, del proyecto ejecutivo y la licitación internacional que permite la adjudicación y la ejecución de las obras, fase esta

última en la que el Estado beneficiario tiene un enorme protagonismo.

En estas actividades, la cooperación hispanoamericana ha tenido una presencia reducida, si bien trascendente para algunas naciones; tal es el caso de las actuaciones que se están llevando a cabo en El Ecuador para la transformación de la Península de Santa Elena con la colaboración del Centro de Estudios Hidrográficos del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo y de la Empresa Estatal TRAGSA.

Sin embargo este tipo de operaciones ni es fácil ni frecuente. Sólomente una labor continuada entre Organismos y Empresas Estatales españolas y las Administraciones de los distintos Estados Iberoamericanos puede dar origen a la repetición de casos como el citado. *Lo normal es que las empresas españolas, formando "pool" o en unión de otras de carácter internacional, concurren a la realización de los proyectos base y ejecutivos y luego otras empresas, constructoras éstas, concurren a la licitación internacional una vez que el proyecto ha pasado todas las fases, lentas por cierto, de las Instituciones Financieras Internacionales.*

Se establece así una discontinuidad de actuaciones y se difumina normalmente la participación española.

Con la situación antedicha, a las empresas consultoras españolas, y también a las de ejecución, no les queda otra alternativa que licitar en competencia con las compañías de otros países para llegar a realizar alguna de las grandes obras a que nos estamos refiriendo.

En ocasiones se ha intentado llegar a acuerdos directos con los gobiernos de los estados iberoamericanos y se ofrecía como cooperación no sólomente la tecnología aportada por empresas españolas, sino también una determinada financiación complementaria a los recursos que ponían a disposición de la transformación las entidades financieras nacionales de cada país. En estos casos, más por prestigio de las empresas españolas ante nuestras entidades financieras que por otra cosa, se procuraba syndicar un crédito en el mercado internacional de capitales. Para garantizar este tipo de operaciones siempre se exige por parte de la Banca Internacional el aval del Estado a quien beneficia la ayuda, y es en este punto en el que se hace notar la situación económica del país posible receptor del crédito.

Gran número de naciones iberoamericanas soportan una deuda exterior de elevadas proporciones, que ha sido contraída a lo largo del tiempo para poder desarrollar no solamente el sector agrario, sino principalmente el industrial y aún el de servicios. En estas condiciones la sindicación del crédito se hace en condiciones muy duras, exigiéndose de 1,5 a 3 puntos por encima del LIBOR; como quiera que el LIBOR en los últimos tiempos ha alcanzado niveles no soportables para la agricultura, menos aún puede este sector con el gravamen extra antes referido, cerrándose prácticamente este tipo de financiación del mercado internacional de capitales, y con ello la posibilidad de una vía para que las empresas españolas de prestigio puedan cooperar en el desarrollo agrario.

Por otro lado, y como se decía antes, las transformaciones de cierta entidad son costosas, necesitan períodos largos de amortización y los intereses no pueden ser elevados. Ante esta situación cabe preguntarse, ¿puede el Estado Español, financieramente hablando, abrir una línea de crédito para la realización de obras de infraestructura o de puesta en valor para proyectos específicos en países de habla española de América?

Creemos sinceramente que esta posibilidad no resulta viable con carácter general. No cabe la menor duda que sería una fuente de exportación de tecnología agraria nacional, por otro lado muy deseada por Iberoamérica, pero los grandes recursos que habría que habilitar a largo plazo borran ciertamente la posibilidad indiscriminada de este tipo de actuaciones. Quizá para aspectos puntuales y para algún determinado país con el que se llegue a conciertos económicos muy importantes, cabría intentar la aplicación de un FAD, pero nunca podremos pensar en arbitrar soluciones que ni siquiera países como Estados Unidos, Japón, Alemania, etc., de un considerable poder financiero superior al nuestro, han iniciado.

Solamente la garantía tecnológica de determinadas empresas consultoras agrarias puede hacer que los gobiernos nacionales puedan inclinarse a la adjudicación de proyectos base o ejecución de grandes obras que vayan a ser sufragadas íntegramente por los presupuestos nacionales de tales países. Ello lleva consigo que en tales casos no se pueda acceder a los beneficios que proporcionan las financiaciones del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo,

al adjudicarse prescindiendo de la licitación pública internacional.

En cuanto a las empresas agrarias se refiere, hay que señalar que no tienen la dimensión capaz de conseguir por sí mismas una adecuada financiación externa; solamente algunas industrias de transformación pueden lograrlo. Podemos distinguir dos tipos: las que pretenden desarrollar *un gran programa de transformación territorial*, y aquellas otras cuya función es preferentemente *industrial*.

Las del primer grupo son libres de concertar con empresas españolas exportadoras de tecnología los contratos que crean convenientes en el marco legal de un país, pero el excesivo proteccionismo que existe en la mayoría de ellos hace difícil que la repatriación de los beneficios a España de la consultora pueda hacerse con normalidad. Esto obliga en muchos casos a la creación de empresas mixtas hispanoamericanas que permita la apoyatura tecnológica en los países donde se trabaja y una línea continuada de exportación. Para la realización de las respectivas obras no es fácil la concesión de créditos por parte de entidades financieras españolas, y en cualquier caso los intereses de los préstamos serían siempre altos.

Para el segundo grupo, es decir, las empresas preferentemente agroindustriales, la tecnología es más fácilmente exportable y presenta la facilidad de los créditos a la exportación que se conceden a través de instituciones financieras españolas a intereses aceptables. Hay que señalar también que este tipo de actuación es aplicable a las empresas del primer grupo, pero su menor garantía financiera aleja la posibilidad de este tipo de ayuda.

Volviendo a las empresas agroindustriales, hay que decir que no solamente la tecnología es exportable, sino también los bienes de equipo que, fabricados en España, puedan ser incorporados al proyecto en cuestión; de esta manera se provoca una exportación global financiada, que comprende las fases de estudio y proyecto, de realización y suministro de equipo, y quizá también la de mantenimiento en sus primeras épocas. Es fácil comprender que este procedimiento tiene limitaciones de todo orden.

En la actualidad, para empresas agrarias de cualquier tipo se está utilizando el procedimiento de participación española

en sociedades iberoamericanas, lo que facilita la introducción de tecnología y el acceso al mercado de la misma, produciéndose asimismo una exportación de bienes de equipo fabricados en España. Dado el reducido período de tiempo en que este procedimiento se está desarrollando, es difícil juzgar su eficacia.

Como resumen general de lo dicho hasta ahora, señalamos lo siguiente:

1.º La aportación de tecnología agraria española es apreciada y deseada en Hispanoamérica.

2.º Las grandes obras de transformación y puesta en valor se realizan preferentemente con ayuda del Banco Mundial y del BID, en un proceso muy lento y en competencia con empresas internacionales, con lo que la actuación española se diluye.

3.º La situación socio-económica de un gran número de los países de Iberoamérica, limita a éstos el acceso al Mercado Internacional de Capitales, para su aplicación a las transformaciones agrarias.

4.º La creación de una línea de crédito específico a largo plazo por parte del Gobierno Español, no parece adecuada, salvo para acciones puntuales y con países con los que se llegue a un concierto importante a largo plazo; la subvención del diferencial de intereses hasta hacer estos asimilables por la transformación agraria, sería imprescindible para conseguir algo positivo.

5.º Hay que potenciar las exportaciones de tecnología con el apoyo decidido de las representaciones españolas en el exterior.

6.º La exportación financiada de bienes de equipos para las empresas agrarias, debe hacerse con permanencia en la asistencia post-venta, todo ello con financiación a las empresas españolas que la lleven a efecto.

7.º Merece la pena potenciar la participación de sociedades agrarias españolas en homónimas suyas en Iberoamérica, como medio de introducción de tecnología agraria. Es conveniente analizar los resultados de este tipo de actuación.