

NEGOCIOS&MERCADOS



MERVAL
Bolsa de Buenos Aires
+ 0,63



DOLAR
Venta, casas de cambio
3,09

LOS FONDOS DEL EXTERIOR EXIGEN ALTAS TASAS DE RETORNO

Distintos termómetros para medir el "clima de negocios"

► Los empresarios, los economistas y los funcionarios del Gobierno difieren a la hora de evaluar si el contexto actual promueve las inversiones. Los últimos números.

Silvia Naishtat
snaishtat@clarin.com

A juzgar por el creciente apetito por empresas argentinas, podría concluirse que hay un buen clima de negocios. Pero esa no es la percepción de todos los sectores ni de muchos industriales locales. Hace 10 días en Nueva Orleans, el Banco Mundial, el BID y numerosas instituciones financieras europeas y japonesas identificaron a los mejores 50 proyectos de infraestructura de América latina. Habían detectado varios en la Argentina, pero ninguno se presentó. Diplomático, Norman Anderson, de CGIA Infraestructura, lo atribuyó a una falta de organización. "La Argentina necesita una verdadera transición en infraestructura y la comunidad internacional dispone de fondos para financiarlos", le dijo a Clarín.

Pero para Fernando Muñoz de Toro, director del buffet que lleva su nombre, el problema es otro. "¿Quién va a invertir 500 millones de dólares en el país? Hay un ambiente hostil hacia el mundo de negocios", señaló. Pese a que acaba de armar su propia bodega y de unirse a una cadena internacional de hoteles boutique, Muñoz de Toro, que tiene de clientes a Arcor y Coto, entre otros, insiste que hacer negocios en la Argentina sigue siendo una lotería. "Diría que no hay término medio. Para los que se animan a una opinión crítica hay palos y los que se encuadran, están comprando empresas a lo loco", contó a este diario.

INVERSION EXTRANJERA

► Cifras en millones de US\$

País	Inversión
México	17.805
Brasil	15.193
Chile	7.208
Argentina 2005	4.662
Colombia	3.921
Argentina 2004	4.277

Fuente CEPAL | MINISTERIO DE ECONOMIA

En la misma línea, un fondo de inversión, que pidió no ser mencionado, señaló que los inversores exigen **tasas altas de retorno** y recuperar el capital en corto plazo. "Las escasas oportunidades se buscan en turismo, construcción y agroindustria".

Sin embargo, los números pa-

► "Hacer negocios aquí es una lotería", dice el abogado **Fernando Muñoz de Toro**

recen desmentir esa sensación. Esta semana se difunde el comportamiento de la industria en marzo, que arrojaría una suba de 8%. Ernesto Gaba, del Banco Francés, acaba de corregir sus previsiones para 2006 y calcula casi 8% de crecimiento de PBI.

De acuerdo al economista Miguel Bein, al clima de negocios lo

EXPECTATIVAS PARA EL 2006

Según encuesta realizada a 100 grandes empresas.

75%	Prevé incrementos de producción
70%	Prevé aumentos en las exportaciones
77%	Ampliará su capacidad productiva
60%	Planea incrementar sus empleados

CLARIN

define la rentabilidad. "Con esa vara, hay sectores productivos que viven un clima de negocios extraordinariamente mejor que en los años 90, cuando no tenían rentabilidad. Hoy los salarios medios en relación a los precios promedio de la industria representan el 54% respecto a un índice de base 100 de diciembre de 2001", se explotó.

Bein admite que no existen certezas respecto a las reglas de largo plazo que van a prevalecer. Aunque aclara: "esa falta de reglas estables de largo plazo, así como sirven para justificar temores, también sirven para aprovechar las oportunidades de negocios del presente".

En un seminario para pocos asistentes, Jorge Forteza, profesor de la Universidad de San Andrés, sostuvo: "Argentina logró crecer a una tasa casi desconocida en los últimos tres años, la mayoría de los indicadores se

acercan a los niveles máximos obtenidos en la década de los 90 (a excepción de importantes indicadores sociales). Argentina se encuentra en un momento clave de decisiones que determinará si estos tres años de crecimiento serán vistos como el comienzo de un proceso sostenido de desarrollo o si serán recordados como una oportunidad más que perdimos". Forteza propone la creación de una cultura para el desarrollo. Dice que el país aprende poco, mal y tarde. Y que debería dotarse de instituciones y procesos para la comprensión del entorno internacional, políticas de estado orientadas a una Argentina desarrollada, la construcción de sociedades civiles innovadoras y la promoción de comportamientos individuales virtuosos a través del imperio de la ley.

Cuando se averigua en las cámaras empresarias acerca del ambiente de negocios, la lectura parece más ligada al trato que a las decisiones de inversión. Un dato: el cómo pararse frente al

► Para Bein, al clima de negocios lo define la rentabilidad, que hoy es alta en muchos sectores

Gobierno ya originó internas en las entidades. A tal punto, que en la UIA uno de sus dirigentes se sinceró: "Todos los empresarios protestan contra el clima de negocios en sus respectivos países. Parte de nuestra actividad consiste en pedir más. Pero si en Brasil o Chile el Gobierno entiende esa dinámica, aquí nos ladran".

el especialista

CARLOS GONZALES PRIETO

CONSULTOR EN SEGUROS AGRICOLAS.
DIRECTOR DE AGROPARLAMENTO.

"El perfil clásico del productor ha cambiado"

► **Cómo evolucionó el sector de seguros agrícolas en los últimos años?**

—Hemos presentado un estudio sobre el sector, financiado por una fundación española, donde se analiza el desempeño de los seguros y el nuevo perfil productivo del agro argentino. Allí surge que la oferta de coberturas para el campo evolucionó más en los últimos años que a lo largo de todo el siglo, y que este desarrollo guarda estrecha correlación con la explosión de la agricultura, que también cambió radicalmente en la última década.

► **En números?**

—El volumen de primas pasó de 20 millones de pesos durante las campañas 1992/93 a más de 300 millones de pesos durante la campaña 2004/05, lo cual indica un crecimiento de 1.400% en algo más de 12 años. En forma paralela el precio de las primas bajó más de 70%. Así, los seguros acompañaron los fuertes cambios de la agricultura.

► **De qué cambios habla?**

—Hay cambios estructurales: la evolución genética de los materiales (soja transgénica, maíz bt, etc.); la popularización de la siembra directa y el advenimiento de la agricultura de precisión. Y todo acompañado de un profundo cambio en el perfil empresario del agricultor. Hay una extinción parcial del productor tradicional —entendiendo como tal a aquel que trabaja su tierra con maquinaria propia— y la aparición en su reemplazo de redes