



## Luego de la Seca... la Caja (seca)

**Diego Palomeque – Agroeducación  
Especial para AgroEducación**

*La seca se llevó casi 20 millones de toneladas de soja (y una buena cantidad de millones de toneladas de maíz), y eso no es gratis para nadie. En mayor o menor medida el efecto financiero de la seca -de 5 meses de duración- nos pegó a todos.*

Ahora bien, todos sabemos que el clima es el “gran ordenador” de ésta industria agrícola. Los granos son seres vivos que necesitan del agua. Y éste verano del 2018 no es la primera vez que el agua no está, y tampoco será la última. El cambio climático no es verso, y la producción de commodities agrícolas en secano sufre los vaivenes del clima. De inundación a seca, se pasa en menos de un año...lo acabamos de ver, y de sufrir.

Permítanme estimados lectores, unos pocos y breves consejos que no tienen otro objetivo que ayudar a mejorar la forma de financiar éste negocio a cielo abierto en tiempos dónde el agua que se ha puesto “chúcara”:

Es un gran error tomar 100% de la deuda financiera a corto plazo, para ser pagada íntegramente con la cosecha gruesa. En éste negocio los granos pueden no estar, pero las deudas siempre estarán esperando ser repagadas. Si los rindes son volátiles (siempre lo fueron, y lo seguirán siendo), reducir deuda de corto plazo para pasarla a mediano es una decisión que siempre es acertada.

El que en una campaña pierde plata no sale del negocio, ni se funde. Al que le pasa eso es al que no puede financiar la pérdida. Tener siempre muy presente ésto.

Es muy común que el productor argentino tome deuda de corto plazo para financiar inversiones, cuyo repago es de largo plazo. Y obra de ésta manera no porque no entienda algo tan básico como el calce de tiempos entre deuda y flujo que la repaga, sino porque las tasas -mas bajas- de corto plazo lo atraen como cantos de sirena. Hacer ésto con el negocio es aumentarle fuerte el riesgo de iliquidez y stress financiero. Si atrás de esto viene un evento climático, la situación se hace muy compleja para revertirla (sobre todo cuando no hay suficiente patrimonio para incrementar garantías).

El sistema financiero es profundamente contracíclico. Te la ofrecen cuando la tenés, y cuando la necesitás, no tanto. Un cliente me dijo una vez graficando ésto, una frase maravillosa: “los bancos te ofrecen un paraguas para los días de sol”. No es que actúen así de mala gente, es que cuando necesitas

la plata te volvés mas riesgoso (y si toda tu deuda financiera es de corto plazo, y no hiciste nada para cambiar ésto, sos el principal responsable de que te vean como cliente de riesgo crediticio).

Por último, permitime mostrar como se escapa margen económico por no planificar correctamente la deuda: cuando todo el financiamiento es de corto plazo, en Mayo de cada año se acabó tu partido. Tenes que levantar la cosecha y entregarla toda para repagar deuda. No tenés flexibilidad para diferir ventas, la caja te gobierna. Y allí perdés una buena cantidad de dólares que los balances nunca van a mostrar.

Costo de oportunidad, que le llaman.

Creeme amigo productor, que no doy consejos por sabio sinó por usar sentido común y por estar desde hace muchos años en éste negocio apasionante, pero de flujos productivos y financieros profundamente volátiles.

Nelson Mandela acuñó una frase maravillosa que siempre tengo a mano:

“Nunca perdí. Cuando no gané, aprendí”.

La seca es pobre en rindes pero rica en enseñanzas para quien esté atento y quiera escuchar.

Diego Palomeque – Agroeducación | Director Académico de Agroeducación

Mi tarea profesional es trabajar en crear soluciones de financiamiento para distintas compañías de agro. Desde productores agrícolas, pasando por formuladores y distribuidores de insumos, acopios, y también agroindustrias de muy variados ramos.

Fuente: Agroeducación