

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Inflación, Seca y Financiamiento: El año 2023 va a durar dos años



Por Diego Palomeque – Director Académico de AgroEducación

Si lo bueno es breve, lo malo no necesariamente. Y como los dinosaurios no se comen de un bocado, describamos la situación, no con ánimo de llorar juntos sino de definir acciones a tomar para continuar el negocio porque una mala campaña es una vicisitud que en la agricultura sucede (si bien no de la magnitud de la 2022/2023, la peor de todas), pero no es el fin de la historia. El mundo demanda alimentos, Argentina tiene muchísimas ventajas competitivas para producirlos, y los fundamentos del negocio están intactos.

Ahora bien, definamos el problema. Que es la resultante de varios factores:

- Los productores se van a descapitalizar en ésta campaña 22/23. Alguno de ellos muy fuerte.
- En escenario de pérdida productiva irreversible (que el CREA estima en aproximadamente USD 20.000 millones), los productores igualmente van a pagar USD 6.000 millones de DEX/Derechos de Exportación.

- La macroeconomía argentina no está pegada con alambre. Está pegada con saliva, con un Gobierno que si lo tengo que resumir en un solo adjetivo lo defino como INCOMPETENTE (muy). La inflación estimada en zona del 120% anual para el 2023 es sólo un botón de muestra que quienes Gobiernan no tienen la idoneidad necesaria para tal responsabilidad. Los que vinieron antes fueron igual de berretas (un poco menos, en realidad. Pero también berretas).
- La seca se llevó 40.000.000 tons en la campaña 2022/2023. Esa mercadería no está, no se produjo, y parte de lo que se produjo tiene problemas de calidad de la mano del verano mas hostil del que yo tengo memoria para la actividad agrícola en Argentina.

Esto es lo que pone en evidencia todo lo anterior, pero ya dicho, el problema no es sólo la seca.

DEFINAMOS EL PROBLEMA: HAY QUE "BLINDAR" EL FLUJO DE FONDOS. Saben por qué es necesario hacer eso ? Por lo siguiente:

**EN EPOCAS DE ESTABILIDAD SE
DEFIENDE EL MARGEN.
EN EPOCAS DE VOLATILIDAD DE
DEFIENDE LA LIQUIDEZ.**

**LAS EMPRESAS SOBREVIVEN A
ESCENARIOS DE PERDIDA
ECONOMICA. LAS EMPRESAS NO
SOBREVIVEN CUANDO LES
RECHAZAN UNA CAMARA DE
CHEQUES**

Cuando en éste negocio agrícola una empresa sale expulsada del mercado, no es porque perdió dinero un año: es porque no pudo financiar la pérdida ! Entender esto es esencial para enfocar correctamente los esfuerzos. EN 2023 MANDA EL FLUJO DE FONDOS MAS QUE EL ESTADO DE RESULTADOS !

No sólo hay que financiar el capital de trabajo de la campaña 2023/2024 que comenzará en Mayo próximo, con las primeras siembras de los cultivos de invierno. Hay que poder financiar adicionalmente la pérdida de la campaña 22/23.

Definido esto, enumeremos entonces las diversas fuentes de financiamiento para el negocio de producción agrícolas, sean tradicionales o no:

1. Bancos
2. Sistema de Garantías Recíprocas (que financian en forma indirecta, a través de avales)
3. Financiamiento Bursátil Estructurado (en forma de Obligaciones Negociables garantizadas, principalmente por bancos)
4. Proveedores de Insumos
5. Cadena Comercial (acopios, cooperativas, exportadores, consumos)

6. Financiamiento "oportunistico" privado dólar link, donde privados financian a privados, usando regularmente pagaré bursátil como instrumento.
7. Dueños de Campos. No porque vayan a prestar plata, sino porque negociando buena parte de alquileres 23/24 a cosecha, reduce la necesidad operativa de fondos del productor.

Tema no menor, entre la siembra de la fina (comienzo de la campaña) y antes de la cosecha, se va a devaluar el Tipo de Cambio. De pronto en Diciembre, con el comienzo del nuevo Gobierno, de pronto antes si el actual Gobierno no puede sostener mas un Tipo de Cambio ridículamente atrasado e inexistente, porque nadie puede acceder a él. En todo caso éste dato de la realidad empuja a financiarse en pesos con vencimiento 2024, si se consiguen esas condiciones, y las tasas no son un espanto.

El acceso al crédito es un activo de enorme valor para cualquier empresa agrícola, que lo necesita estructuralmente. Todos los años, todo el tiempo. No es algo que se activa después de un mal año productivo. Por tanto el productor que maneja éste tema con solidez tiene una gran ventaja competitiva.

Los bancos, las SGR (para las empresas con encuadre PyME), la Bolsa, los proveedores, la cadena comercial, y los privados son el total del universo de sectores que pueden aportar capital para cubrir la necesidad operativa de fondos. **Cuanto mas amplia la base de acceso al financiamiento, mejor para la empresa.** Hay que trabajar con mucho foco acá, ampliando el stock de crédito que se necesita para trabajar.

Tomando cifras de la Bolsa de Comercio de Rosario, por la campaña 2021/2022 (última información disponible al respecto), los productores invierten en una campaña agrícola unos USD 13.300 millones para la siembra de los 6 principales cultivos, como se detalla debajo:

 CUADRO N°3: INVERSION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS PARA SEMBRAR LOS SEIS PRINCIPALES CULTIVOS. CAMPAÑA 2021/22							
	Trigo	Soja	Maíz	Girasol	Cebada	Sorgo	Total
INVERSIÓN (U\$S/ha)	352	278	617	271	386	252	376
ÁREA SEMBRADA (ha)	6.900.000	16.110.000	8.420.000	1.900.000	1.363.101	900.000	35.593.101
INVERSIÓN TOTAL (U\$S)	2.427.903.000	4.476.977.868	5.194.782.997	514.495.181	526.018.617	226.702.441	13.366.880.104

Y de esa inversión total, un 70% se financia con capital de terceros, sea financiamiento comercial o bancario/bursátil:

 Cuadro N°4: Fuentes de Financiamiento estimadas. Campaña 2021/22	Total a Financiar (millones de US\$)	Origen de los Fondos	Porcentaje estimado	Origen de los Fondos (millones de US\$)	FINANCIAMIENTO CON FONDOS DE TERCEROS					
					Tipo	% de Financiamiento	Financiamiento en millones de US\$	Financiamiento por instrumento	%	Financiamiento por instrumento en millones de US\$
13.367	Capital Propio	30%	4.010	9.357	Crédito bancario	20%	1.863	Tarjetas para el Ago	39%	731
								En US\$ (forwards cedidos)	7%	134
	Descuento de valores	18%	334							
	Otras líneas	36%	664							
	De Terceros	70%	Financiamiento en el Mercado Argentino de Valores		6%	583	CPD	74%	431	
							FCE	1%	5	
							Pagare	25%	146	
	Crédito Comercial	74%	6.911		Mutuales (Negociación de cheques, préstamos con hipotecas, etc.)	5%	346			
								Corredores, Acopios y Cooperativas	67%	4.647
								Proveedores de Insumos y traders	28%	1.919

Si estimaciones privadas calculan en USD 18.000 millones la inversión total para la producción de la campaña 2023/2024, mas unos USD 8.000 millones de pérdida a refinanciar por los productores, entenderemos claramente la importancia de tener fluído acceso al capital de terceros para nuestro negocio.

Ahí hay que poner foco en el año 2023, ahí se juega el negocio. Si no tengo internamente los recursos humanos con suficiente conocimiento para desarrollar con éxito ésta tarea, se los contrata externamente. Hay muchos y buenos profesionales que se dedican a ayudar a las empresas a conseguir el financiamiento necesario. Lo importante es fijar el norte, entender que ésta es claramente la prioridad del año 2023, y actuar en consecuencia.

Por Diego Palomeque – Director Académico de AgroEducación