

TÍTULO:	FINANZAS AGROPECUARIAS: ¿PLANIFICAMOS O REACCIONAMOS?
AUTOR/ES:	Remesnitzky, Ruth
PUBLICACIÓN:	Consultor Agropecuario
TOMO/BOLETÍN:	-
PÁGINA:	-
MES:	Octubre
AÑO:	2022
OTROS DATOS:	-

RUTH REMESNITZKY

FINANZAS AGROPECUARIAS: ¿PLANIFICAMOS O REACCIONAMOS?

La profunda reconfiguración internacional y nacional de la agroempresa está caracterizada por una creciente inflación internacional, aumentos de los costos de producción, volatilidad de los precios de commodities, clima local e internacional, alteraciones en las cadenas de suministros, sumado a una economía local sin rumbo y un aumento en la presión tributaria.

Estos factores hacen necesaria la adopción de un asesor financiero de la agroempresa, con habilidades de pensamiento creativo para aportar esquemas alternativos superadores a los tradicionales, que permita a los tomadores de decisiones operar en entornos que reduzcan el grado de exposición de la unidad productiva en un ecosistema integrado:

- el área agronómica -sustentabilidad ambiental con márgenes-,
- el área comercial -coberturas de granos en mercados futuros-,
- y el área financiera -inversión de la rentabilidad-,

entendiendo a la agroempresa como un todo intercomunicado.

Adicionalmente, el agronegocio es una empresa a cielo abierto, influenciado directamente por las cuestiones climáticas que presuponen una renta variable derivada de la relación PxQ, donde se construye para ser viable en el tiempo dentro de un contexto adverso.

Sin duda, hay que ver oportunidades. Reconocerlas es la diferencia entre buscar herramientas o no hacer nada mirando desde afuera.

Entonces, ¿qué hacemos? ¿Nos escondemos o vemos oportunidades?

Las excusas habituales para no gestionar las finanzas son:

- Dólar.
- Inflación.
- Brecha.
- Reglas de juego poco claras e inestables.
- Retenciones.
- ¿Qué vas a planificar en Argentina, si en un segundo te cambia todo?
- Es una pérdida de tiempo, tengo todo en mi cabeza.
- Siempre me manejé así y me fue bien.

iNo paralizarnos! y poner foco en nuestro negocio.

Preguntas:

- ¿Hace un plan de siembra?
- ¿Selecciona cuidadosamente la variedad de semilla e insumos?
- ¿Controla el plan productivo?
- ¿Elige a los integrantes de su equipo de trabajo?
- ¿Le hace frente a variables inciertas como clima, mercado, etc.?
- ¿Cuida y almacena sus granos?

Entonces: ¿por qué no hace lo mismo con las finanzas de su empresa agropecuaria?

"La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras, sino en el futuro de las decisiones presentes" (Peter Drucker)

Más allá de las particularidades coyunturales, el objetivo de esta nota es que, como empresario agropecuario y/o profesional en ciencias económicas, tome conciencia de la importancia del financiamiento y su incidencia directa en la rentabilidad de la empresa.

La Argentina siempre tiene ventanas de oportunidades para quien se prepara y está dispuesto a tomarlas, aun en un contexto tan complejo y cambiante como el actual, donde, por ejemplo, el 5 de setiembre se anunció el [decreto 576/2022](#) (Programa de Incremento Exportador) hasta fin de setiembre; creó un mecanismo para que la liquidación de la oleaginosa por parte de los exportadores se realice con un tipo de cambio de \$ 200 y brindando beneficios para los productores. El objetivo del dólar soja a \$ 200 fue fomentar la liquidación de los productores, por el cual el valor de pizarra del grano pasó de los \$ 53.000 la tonelada en el punto inicial, a más de \$ 70.000, lo cual representa una mejora de más del 32%.

Luego, a partir del 9/9/2022, y por un plazo de ciento ochenta días corridos, por medio de la [comunicación \(BCRA\) 7600](#), se fijó

la tasa mínima para el financiamiento a productores equivalente a 120% de la última tasa de política monetaria (LELIQ), para quienes mantengan un stock de soja superior a 5% de su producción. La cual se aplicará a todas las líneas de financiamiento en pesos, cualquiera sea la forma de instrumentación, y es complementaria al programa que puso en marcha el Gobierno para que los productores liquiden divisas por exportación de soja a \$ 200 por dólar.

Exceptuándose de esta tasa a los productores cuyo monto total de financiaciones en el sistema financiero no supere el importe equivalente a \$ 2.000.000 y que acrediten no tener un acopio de su producción de soja superior al 5% de su capacidad de cosecha anual.

El 20 de setiembre, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) estableció una nueva restricción cambiaria a través de la [comunicación "A" 7609](#) para quienes participaron del programa del dólar soja, los cuales no podrán acceder al mercado de cambios oficial, ni a la Bolsa para comprar MEP o CCL. Y luego, aclaró, a través de la comunicación "A" 7610, que la medida no es de aplicación para las personas humanas, es decir, no incluye a los productores que comercializan soja sino a las empresas que lo hacen.

Es decir, los que aprovecharon las liquidaciones a un "dólar soja" cuyo objetivo fue acelerar la venta de esta oleaginosa, vieron restringidas sus posibilidades de acceso al mercado de cambio.

Esto es un ejemplo de cómo en menos de un mes hubo marchas y contramarchas en aspectos financieros que tienen un gran impacto en la empresa agropecuaria.

¿Cómo tomar conciencia para "accionar", en vez de reaccionar?

Lo primero que debemos hacer es prepararnos, planificar y preguntarnos:

- ¿Cómo gestionamos el financiamiento?
- ¿Sabemos el costo real de financiarnos?
- La herramienta financiera elegida, ¿es la más conveniente?

En contexto inflacionario, algunas de las herramientas financieras más utilizadas fueron:

1. Tarjetas rurales y préstamos por plataforma: debido a que permite pesificar sus compras.
2. Canje: por los beneficios económicos y financieros que tiene.
3. SGR: porque amplía su capacidad de financiamiento y pesifica sus compras.

Las SGR son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las pymes a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y pymes (arts. 32 y 33, L. 24467).

¿Cómo funciona una SGR?

- Se facilita la obtención del financiamiento a través de acuerdos con entidades financieras o del mercado de capitales para que la pyme obtenga condiciones preferenciales.
- Se evalúa la viabilidad de la necesidad financiera y la situación crediticia de las pymes, determinándose el monto y el plazo del aval; posteriormente, se instrumenta la operación y las contragarantías. Al vencimiento, el socio partícipe abona el crédito y con la cancelación total se devuelve la contragarantía.

Las pymes, con las SGR, pueden obtener garantías:

- Bancarias: accedan a créditos (préstamos para capital de trabajo o bienes de capital) en bancos (públicos y privados) con mejores condiciones de tasas, plazos y contragarantías solicitadas.
- Bursátiles: puedan financiarse en el mercado de capitales a través del descuento de cheques, negociación de pagarés bursátiles o emisión de obligaciones negociables (ON simple).
- Comerciales: asegura el cumplimiento de todas las operaciones que lleve adelante la pyme. Fortaleciendo la relación con sus clientes y proveedores, obteniendo una mayor efectividad en la cadena de pagos.

Y luego de las restricciones del BCRA mencionadas al inicio, operar en el mercado de capitales a través de un aval de una SGR permite evitar el incremento de tasas, ya que está regulado por la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Conversando con Sergio Juve, asesor comercial, nos decía: "Hoy en el agro nos encontramos con varias oportunidades, lo importante es estar con la mente abierta y saber reconocerlas".

En lo productivo:

- Costos de combustibles comparado con los insumos relativamente bien posicionados.
- Costos de insumos altos, pero pesificados al dólar oficial.
- Stock de insumos dentro de lo normal.
- Créditos con tasa por debajo de la inflación proyectada para la compra de insumos.
- Buenos precios a cosecha.

En lo financiero:

- Dólar soja en \$ 200. ⁽¹⁾
- Insumos a dólar oficial \$ 140.
- Posibilidad de canje con beneficios fiscales.
- Herramientas de rentabilidad proyectada muy interesantes.
- Posibilidad de refinanciarme con excelentes tasas.
- Coberturas de opciones a valor dólar oficial.
- Valores proyectados de los granos interesantes.

Leer el mercado de futuros es muy importante para darme una visión de cómo estoy parado con respecto a mi rentabilidad y mis gastos.

Ante este escenario, puedo pararme frente a la cosecha que viene mucho mejor de lo que hicimos años anteriores, por ejemplo, comprando opciones para soja 23 poniendo pisos interesantes a un dólar oficial sabiendo de una posible devaluación. Lo cual me da dos posibilidades: por un lado, asegurar mi rentabilidad de cosecha 23, y por otro, liquidar esas opciones a un TC seguramente superior del que fueron adquiridas. Sumado a esto, las opciones me brindan la posibilidad impositiva de descontar el gasto de impuesto a las ganancias.

Si quiero todavía mejorar mi paraguas, puedo financiar estas opciones a trescientos sesenta días descontando cheques a través

de una SGR en el mercado de capitales a tasas de descuento muy convenientes, con beneficios impositivos importantes.

Una asesoría integral, de mercados y financiera, es esencial para el productor, no importa su tamaño ni su volumen de siembra.

Las posiciones diferidas brindan muchas posibilidades de aumentar la rentabilidad, inclusive sin comprometer mercadería.

También los forwards con adelanto financiero son una excelente herramienta para aprovechar la oportunidad de bajar costos para la compra de insumos o inclusive para refinanciarse.

Hay una balanza que, en momentos de turbulencia de la economía, muchas veces nos permite tomar fondos más baratos y luego buscar rendimientos adecuados.

En la vida productiva siempre se hizo mucho foco tranqueras adentro, y hay que cuidar tranqueras afuera, ya que muchas veces los quintales ganados en lo productivo se pierden por malas decisiones comerciales o financieras, por no estar preparados.

Conversando con Fernando Bazán, empresario agropecuario de la zona de Hernando, Provincia de Córdoba, nos decía:

En este escenario, la rentabilidad de la agroempresa es un resultado más que un objetivo, donde la herramienta financiera presupone ese diferencial extra.

Por ejemplo, en el periodo marzo-abril de 2022, los granos llegaron a su precio record en décadas y la brecha con el tipo de cambio oficial versus financieros se ubicó en el 70%, este momento permitió asegurar ventas y obtener una diferencia sustancial a solo ciento cincuenta días: por 1 qq vendido en marzo/2022 se podía recomprar 2.5 qq en agosto/2022, lo que volcado a la cadena de insumos implicaba que cerrar insumos para la campaña 2022/2023 a una tasa de descuento de SGR del 35%, es decir, se obtenía una tasa negativa contra los créditos bancarios tradicionales.

Adicionalmente, durante los meses de junio a agosto/2022, un forward de soja mayo/2023 descontado por una SGR con tipo de cambio Matba Rofex valía más que la soja disponible.

Ambos ejemplos ilustran significativamente que el rinde a campo también se continúa construyendo tranquera afuera, elevando la renta variable de la agroempresa.

De la misma manera, la estructuración de un pagaré bursátil avalado por una SGR y colocado en pesos linkeado con tipo de cambio oficial "A" 3500 a un plazo de seis a dieciocho meses supone la capitalización de la agroempresa con fondos a tasa casi 0% con un mínimo de riesgo -dólar "A" 3500 está ligado al tipo de cambio de granos- lo que permite acceder a mejores precios y condiciones de pago para insumos y expandir las escalas de producción aun después de la cosecha.

La principal limitante que tiene la agroempresa en este contexto inflacionario y con desdoblamiento cambiario es un aumento en las tasas de interés en los créditos bancarios hasta la cosecha, los mismos que atentan contra la rentabilidad.

Por ejemplo, desde el lado de la optimización de excedentes, es necesario aplicar una cierta sofisticación en los instrumentos, el tradicional plazo fijo o el dólar han demostrado en los últimos años que pierden contra los niveles crecientes de inflación.

Un ejemplo de nuevos instrumentos para resguardo de valor son las obligaciones negociables, en especial aquellas dolarizadas bajo legislación Nueva York, que, a su vez, pueden utilizarse como garantía para estructurar un pagaré bursátil avalado por una SGR, mientras que devienen intereses en dólares. Resulta interesante que muchas de estas obligaciones negociables tienen tasas anualizadas en dólares que superan el rango del 10%, por encima de la inflación norteamericana proyectada para 2022/2023, que supone un refugio para la devaluación en dólares.

En todos los casos, las estrategias pueden ejecutarse con independencia del tamaño de la agroempresa, siendo más una cuestión de actitud o identificación de las debilidades y amenazas del contexto, frente a las oportunidades y fortalezas del sector para garantizarse la sustentabilidad financiera.

En un contexto disruptivo hay que "pensar fuera de la caja" y asumir que es necesaria la adopción de estrategias adaptativas y flexibles, basadas en directrices de los asesores financieros.

Entonces, con las finanzas de nuestra empresa, ¿gestionamos riesgos o problemas?

Y la diferencia radica en:

El riesgo es un evento incierto, que de producirse puede tener un impacto + o - en una empresa.

Como, por ejemplo, la contratación de un seguro agrícola.

Identifico el evento incierto, mido el impacto y la probabilidad de ocurrencia.

El problema es un hecho cierto que sucedió, un riesgo ya materializado, con un impacto negativo en el logro de los objetivos empresariales.

El que gestiona problemas se deja llevar por lo que pasa externamente, gestionando el fracaso.

Gestionar la incertidumbre para tornarla en oportunidad. Requiere adelantarse al tiempo y tomar rienda de acontecimientos.

Y para ello, la planificación productiva debemos alinearla con la planificación:

- comercial,
- logística,
- financiera e
- impositiva.

En un mercado inestable, lo importante no es ¿qué líneas hay? sino preguntarse si su empresa:

- Cumple con los requisitos para acceder al financiamiento que necesita.
- Dentro de los bancos y las SGR que está calificado:
 - ¿Cuáles son las mejores opciones financieras?
 - ¿Cuántas alternativas diferentes tiene y qué tiempo demora cada una?

Antes de tomar decisiones:

Incluir el costo financiero total = tasa de interés efectiva anual + cargos vigentes al momento + comisión + gastos de administración

Los mayores costos generalmente no son tan visibles. Como ser un financiamiento perdido, por no estar preparados.

Por eso, es importante incorporar el concepto de "costo de oportunidad": son los recursos que dejamos de percibir o que representan un costo, por no haber elegido la mejor alternativa posible.

Diez tips de financiamiento agroempresarial:

- Liderazgo.

- Muy buena comunicación interna y externa.
- Claridad de roles y responsabilidades. Organigrama.
- Coordinación de equipo multidisciplinario.
- Flexibilidad y apertura para nuevos esquemas de negocios.
- Comparativos de herramientas financieras.
- Planificación conjunta de todas las áreas de la empresa.
- Retroalimentación y aprendizaje.
- Administración financiera profesional.
- Potenciar la rentabilidad financiera.

Y como dice Mariana Pellegrini, aquel empresario que no cubre el riesgo precio es el mayor especulador expuesto a perder un montón. La invitación es dar previsibilidad al negocio, para anticiparse y convertirse en un empresario más eficiente.

Suerte = Preparación + Oportunidad

Nota:

(1) A la fecha de la redacción del artículo, la fecha límite para liquidación de la soja a \$ 200 es el 30/9/2022