

SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO - SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA NACIONAL Y SU RELACIÓN CON EL SECTOR FINANCIERO

Aportado por: Noelia S. Macchi - Lic. en Finanzas - nmacchi@yahoo.com

1. [Introducción general](#)
2. [Visión general del sector agropecuario](#)
3. [Planteo de la problemática estructural - situación actual](#)
4. [Conclusiones finales](#)
5. [Bibliografía consultada](#)

PRIMERA PARTE - INTRODUCCIÓN GENERAL

El sector agrícola es el productor básico de alimentos e insumos para la industria y la exportación. La actividad agrícola ha perdido peso económico a lo largo de la historia. Hoy en día no representa más que el 10% del Producto Bruto mundial, porcentaje similar a su representación en el PB argentino. Sin embargo se dedica a las actividades agropecuarias el 50% de la población mundial, siendo muy variable la proporción existente entre los países desarrollados y los subdesarrollados, ya que en éstos últimos el 90% de los trabajadores se dedican a esta actividad.

Con el propósito de obtener un mejor desempeño de este sector es necesario fomentar la investigación, tecnificación, el acceso al crédito, la asistencia técnica, la comercialización y la asesoría técnica y financiera a pequeños y medianos productores.

En este trabajo se considera que el crédito es uno de los principales instrumentos para el desarrollo de todo este proceso y de la actividad. Pero para que el crédito sea efectivo es necesario que esté acompañado de políticas económicas, impositivas y financieras apropiadas.

Se pretendió hacer un aporte sobre la situación del sector agropecuario vinculado a la falta de inversión y tecnología, como consecuencia del bajo acceso al crédito, y dejar planteada la necesidad de crear nuevas herramientas que permitan el acceso al crédito hacia los pequeños y medianos productores a fin de estimular el crecimiento de la economía en desarrollo y buscar consolidar la industria agropecuaria local para hacerla competitiva a nivel internacional, cuidando primordialmente los intereses nacionales, en un esfuerzo conjunto entre el sector privado y el público.

También se podrá observar que se mencionaron algunas experiencias y casos de Latinoamérica e inclusive de países desarrollados, porque Argentina no es la excepción en esta problemática.

La primera parte del trabajo se corresponde a esta introducción. En la segunda se presenta una visión general del sector: características, instrumental, indicadores, tecnología, y una breve reseña histórica. En la tercera parte presentaremos la situación actual de acceso al crédito por parte del productor agropecuario en donde también se expondrán algunas opiniones de profesionales del sector financiero y de algunas asociaciones del agro para conocer sus visiones sobre el tema. En esta sección también se presentará una serie de alternativas diferentes y actuales con las que se ha pretendido cubrir parte de la demanda de crédito no satisfecha. Y en la cuarta sección se expondrán algunas conclusiones a partir del análisis de los datos y de la información expuesta y consolidada en este trabajo. También se dejarán planteados algunos interrogantes sobre el futuro de la actividad y sus consecuencias.

SEGUNDA PARTE - VISION GENERAL DEL SECTOR AGROPECUARIO

1) Importancia económica del sector agropecuario

La agropecuaria ha sido la primer actividad económica de la humanidad. Toda la economía griega y romana, y la mayor parte de la economía feudal se basó en la producción agropecuaria. Su destino era principalmente el autoconsumo y sólo en pequeñas proporciones, se comercializaba.

La actividad agropecuaria estuvo en la base de la mayoría de las economías hoy desarrolladas y en función de ella se desplegaron el resto de las actividades. La importancia del sector está dada por su doble función de proveer bienes finales fundamentales y buena parte de los insumos básicos de la actividad industrial.

Su trascendencia tiende a declinar con el proceso de desarrollo económico. La diversificación de la actividad productiva, el reemplazo de productos naturales por artificiales y el manejo de los países industrializados, han generado esta tendencia. Sin embargo, aún hoy una economía es más fuerte e independiente cuando posee un poderoso sector agropecuario. Sino, cómo se explicaría que países del primer mundo como Estados Unidos o los países europeos apliquen medidas proteccionistas y elevados y perversos sistemas de subsidios a los productores agropecuarios para mantener los niveles de producción, con lo controvertido que se ha puesto este tema desde hace algunos años ?

2) Características técnico-económicas del sector agropecuario

El sector agropecuario tiene características técnico-económicas diferenciales. La primera característica específica del sector es que la localización de su actividad está determinada básicamente por la ecología. Esto significa que la actividad del sector no se puede alienar ni deslocalizar. Durante mucho tiempo este determinismo del medio fue indiscutible, pero con el desarrollo tecnológico esta situación quedó modificada parcialmente.

Otra característica del sector está vinculada con los factores climáticos, que crean una situación de inseguridad con respecto al desarrollo de la actividad.

Un tercer aspecto a destacar se refiere a que la actividad agropecuaria precisa superficie para poder desarrollarse. No basta con tener las condiciones ecológicas, sino que para que el sector agropecuario sea poderoso se necesita extensión territorial. Pero este determinismo también resulta parcialmente modificado a partir de la tecnología, ya que con su uso se puede extender la frontera agropecuaria o permitir un uso más intensivo de la superficie disponible.

Otro aspecto técnico-económico es que en general la demanda de productos del sector crece lentamente . Además de tener una baja elasticidad precio-ingreso.

Asimismo los productos del sector tienen una tendencia al deterioro de sus precios relativos internacionales y/o internos:

- a) por la situación de predominio o monopolio que en el mercado mundial poseen los países industrializados;
- b) por la atomización de los productores agropecuarios frente a los demandantes industriales oligopólicos, o por manejos de la política económica;
- c) por el extraordinario avance tecnológico de los países desarrollados y su política de subsidios que transformó en exportadores a muchos que antes importaban.

Por último debe mencionarse que de las características técnico-económicas del sector agropecuario surge un patrón de asentamiento poblacional. Un país con cualidades agroecológicas, donde predominan las actividades de explotación extensiva, el asentamiento poblacional será muy diferente de otro sin estas características.

3) Instrumental intersectorial

El indicador más importante para medir el peso del sector agropecuario en una economía es la participación que posee en el PBI. Es una constante del proceso de desarrollo económico la declinación de la participación del sector en el PBI. La diversificación de la actividad implica una mayor transformación de los productos y un desarrollo de las actividades terciarias a tasas de crecimiento superiores a las del sector en cuestión. En este sentido, la participación del sector agropecuario en el PBI total es un indicador aproximado del "grado" de desarrollo económico alcanzado. Sin embargo se deberá tener en cuenta las características específicas de cada país y la productividad del sector.

Para el caso de nuestro país, en el período 1900-1984 este indicador tuvo la evolución que se muestra en el siguiente cuadro:

A través del análisis de una serie como la presentada se puede reconstruir buena parte de la

Período	PBI		Sector agropecuario	
	Total	Agropecuario	Participación en el PBI total	Tasa de crecimiento
1900-1904	1.250,5	444,0	35,51%	9,92
1905-1909	1.844,3	554,1	30,04%	2,03
1910-1914	2.310,5	625,3	27,06%	3,82
1915-1919	2.223,6	726,5	32,67%	0,12
1920-1924	2.963,5	885,9	29,89%	5,14
1925-1929	3.855,1	1.043,1	27,06%	5,11
1930-1934	3.789,0	1.044,5	27,57%	3,10
1935-1939	4.672,8	1.227,9	26,28%	0,54
1940-1944	5.359,1	1.386,4	25,87%	5,25
1945-1949	6.511,6	1.372,0	21,07%	-0,17
1950-1954	7.087,1	1.335,4	18,84%	4,47
1955-1959	8.505,5	1.502,4	17,66%	-0,48
1960-1964	9.782,2	1.600,6	16,36%	0,03
1965-1969	12.113,0	1.811,6	14,96%	0,13
1970-1974	15.308,9	1.894,2	12,37%	0,90
1975-1979	17.606,2	2.133,6	12,12%	2,60
1980-1984	17.522,9	2.244,3	12,81%	1,66
1982-1991 **			7,80%	

** En 1993 se produjo un cambio de metodología para el cálculo del PBI. Sobre esa base la participación para la década fue del 7,8%

Fuente: OECEI y BCRA

en millones de pesos a precio de 1960

historia sectorial.

Un segundo indicador importante sobre la posición relativa del sector en el conjunto de la economía es la participación en la ocupación o en la población económicamente activa. Esta proporción tiende también a descender en el proceso de desarrollo económico, aunque con una dinámica inferior a la del descenso de la participación en el PBI.

La evolución de este indicador puede verse en el siguiente cuadro, con datos que surgen de

Año	PEA total	PEA agrop.	%
1914	3.360	821	24,43%
1947	6.600	1.622	24,58%
1960	8.198	1.352	16,49%
1970	9.308	1.331	14,30%
1980	10.792	1.399	12,96%
1990	11.548	1.197	10,37%

PEA: población económicamente activa

Fuente: censos nacionales

recientes censos de población:

Un tercer indicador importante se refiere a la participación del sector agropecuario en el comercio exterior. Esta participación también depende del desarrollo relativo de la estructura. Normalmente una estructura atrasada exporta casi con exclusividad productos primarios (principalmente agropecuarios), sin ningún grado de elaboración, importando bienes finales industrializados. En la medida en que se avanza en el proceso de desarrollo se va produciendo una transformación en la estructura de comercio exterior. En las exportaciones disminuye la participación de las primarias sin elaborar y aumenta la participación de las manufacturas, tanto de origen agropecuario como de origen industrial. En las importaciones disminuyen los productos terminados de consumo y aumentan las máquinas y los equipos, los insumos básicos, etc.

Una manera de medir el desarrollo relativo del sector agropecuario es la participación que un país posee en el comercio mundial de productos significativos. Esto permite observar la dinámica de la producción y las exportaciones del país con respecto al resto del mundo. Relaciones de este tipo son importantes para analizar la economía y la política económica agropecuaria, y verificar en qué medida las decisiones internas pueden afectar al mercado internacional. A continuación mostramos un cuadro de la participación argentina en el mercado mundial durante el período 1930-1990.

Sin embargo estas cifras no implican en su totalidad una baja dinámica del sector agropecuario.

Producto	1930-1939	1946-1955	1956-1965	1966-1974	1975-1976	1983-1984	1990
trigo	25	10	9	4	3,6	6,4	5,1
maiz	65	27	15	13	6,2	8,1	3,3
carnes	38	18	20	13	5,9	2,6	1,8

En porcentajes sobre el valor mundial de las exportaciones

También incluyen una modificación sustancial en el destino de la producción. Estas estadísticas, para el caso concreto de nuestro país revelan que mientras en 1930 el 50% (promedio) de la producción tenía como destino el mercado externo, en la actualidad más del 80% de la producción queda en nuestras fronteras (datos estadísticos de CEPAL e INDEC).

4) Tecnología: su importancia en el sector agropecuario

La tecnología utilizada en el sector agropecuario es una variable independiente fundamental, y de importancia creciente en la determinación del nivel de la oferta. La falta de ella o su bajo uso afecta de dos maneras:

- a) directamente al no permitir la concreción de rendimientos más elevados
- b) indirectamente al afectar de manera negativa la rentabilidad de las explotaciones y la oferta futura.

A esta conclusión se ha llegado a través de innumerables estudios econométricos realizados.

La importancia de la tecnología y del cambio tecnológico es creciente en la medida en que se agotan las tierras agrarias disponibles. Al ser la tierra un factor de oferta relativamente inelástica, el crecimiento de la oferta se vincula con las formas en que se combinen los componentes tecnológicos.

En un período de gran dinamismo de la producción agropecuaria mundial (sobre todo en Europa y Estados Unidos) de acuerdo a los datos estadísticos, los índices de tecnología para nuestro país se presentaron prácticamente estancados para algunas producciones (ej: trigo).

De todo lo mencionado surge la importancia de la tecnología como componente importante de la estructura económica del sector. Y aparece como fundamental en el período contemporáneo para nosotros por haberse agotado la posibilidad de desarrollo del sector sobre la base de la simple expansión de la frontera agropecuaria.

El hecho de definir que un país tiene una tecnología baja de acuerdo con sus potenciales y necesidades nos está diciendo que algo no funciona bien. Que existen barreras que dificultan el cambio tecnológico.

Se considera que una de esas barreras es la imposibilidad de acceso al crédito por parte de los pequeños y medianos productores agropecuarios. Es posible que esa tecnología venga de la mano de grandes productores hacia la intensificación del capital, pero ello puede tener importantes corolarios sobre algunos factores de la producción (mano de obra sin trabajo por introducción de nuevas tecnologías), y sobre algunas prácticas culturales.

5) Evolución de los indicadores estructurales del sector agropecuario

La evolución del sector agropecuario argentino suele dividirse en dos grandes etapas estructurales: de 1980 a 1930, y del 1930 a la actualidad.

En el primero predominó el denominado “modelo agroexportador”. Durante ese período el sector se desarrolló a tasas cercanas al 4% anual, expandiendo la frontera agropecuaria e incorporando factores de producción: trabajo y capital.

A partir de 1930 se empezó a hacer muy lenta la expansión de la frontera agropecuaria, lo que unido a la disminución de la demanda externa, provocó una baja en la dinámica del sector (ver participación en el PBI, la PEA y la participación de productos agropecuarios en el mercado mundial en cuadros anteriores).

Las ampliaciones de la frontera agropecuaria y del producto, que se produjeron en pequeña escala, se hicieron con una reducción sustancial de la PEA del sector. Hubo por lo tanto reemplazo del factor trabajo por factores tierra y capital (fundamentalmente de grandes empresas).

6) Esquema explicativo de la baja dinámica

En algunos trabajos econométricos en donde se ha pretendido explicar el comportamiento de la oferta agropecuaria se mencionan algunas variables explicativas, entre las que aparece el factor que estamos considerando como uno de los más importantes: el crédito

Ellos son (de acuerdo al orden de importancia que se les dio en los trabajos):

- a) los precios (vinculados a la tecnología)
- b) la tecnología (vinculada al crédito)
- c) el crédito
- d) el clima (vinculado a la tecnología)
- e) el capital (vinculado al crédito)
- f) el cambio institucional (otro factor importante mencionado en este trabajo, pero no desarrollado)
- g) la insuficiencia o carencia de medidas promocionales, que sí tuvieron otros sectores industriales (vinculado al apoyo institucional)
- h) las cargas fiscales que pesaron sobre el sector, tanto respecto de los tributos, como de las cargas sociales y aranceles (vinculado a los cambios institucionales)
- i) La información (vinculada al crédito y a la tecnología)

Como se puede observar aparecen las variables que de acuerdo a la investigación, surgen como las más importantes para el desarrollo del sector: la tecnología, que es en muchos casos imposible instrumentarla sin acceso al crédito. Sin embargo estas variables deben ir acompañadas de

políticas apropiadas del gobierno para estimular o por lo menos, facilitar el desarrollo y continuidad del sector.

TERCERA PARTE

PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA ESTRUCTURAL - SITUACIÓN ACTUAL

1) Introducción

La experiencia en materia de políticas de financiamiento agrícola en Argentina ha demostrado que se requiere un esfuerzo conjunto tanto del Estado como del sector privado para lograr que el crédito llegue a todos los productores, inclusive a los pequeños y a los medianos que son los que más dificultades tienen para el acceso al crédito y que en definitiva son la base de todo el sector.

La exclusión de grupos productivos al crédito es una de las características del sistema financiero que limita el crecimiento en los países en desarrollo.

Para lograr una ampliación de la cobertura del crédito agrícola, es necesario implementar mecanismos que reduzcan la diferencia de rentabilidad para el intermediario, entre el financiamiento a pequeños productores y aquel dirigido a la explotación agropecuaria mediana y grande. El gobierno debe promover iniciativas socialmente eficientes en las que tengan alta participación los agentes intermediarios en el mercado, con el ánimo de que el pequeño productor tenga acceso al crédito por parte de las entidades financieras formales.

Teniendo en cuenta la condición estratégica del crédito para el desarrollo agropecuario, es necesario contar con una propuesta clara de financiación para este sector.

Se considera que los subsidios no serían una solución para el problema, ya que cuando se accede al crédito con tasa de interés de mercado se fomenta un uso más eficiente de los recursos. Un aspecto importante del acceso del productor agropecuario al sistema financiero formal es su acercamiento y la familiarización con estas instituciones, lo que podría generar una mayor canalización de ahorro hacia éstas. En otras palabras, la participación de la banca privada comercial en el desarrollo agropecuario a través de esquemas de financiamiento se presentaría como una alternativa adicional de movilización del ahorro. Se debe tener presente que el sector rural no sólo demanda crédito, sino también ahorro y seguros, lo cual representa una alternativa interesante para los bancos.

Hay quienes consideran errada la visión de que el pequeño productor tiene una baja o limitada capacidad de ahorro por la estacionalidad de las cosechas y los problemas climatológicos (entendiendo el ahorro de acuerdo a la definición macroeconómica, que es el ingreso que no se consume en el presente) . Lo que se debe considerar es simplemente la existencia de un desfase de los ingresos de los pequeños productores por razones estacionales y no una falta de capacidad de ahorro. Cuando a los productores se les provee de servicios financieros adecuados, es decir rentables pero considerando el desfase estacional de sus ingresos, ellos pueden responder con mayores volúmenes de ahorro.

La mayoría de los agricultores desea tomar créditos sólo estacionalmente; si encuentra el ofrecimiento de crédito a tasas subsidiadas, lo demandarán aún sin necesitarlo. El crédito a tasas de mercado permite obtener una demanda más real de crédito, además el destino que se le da es más productivo, por cuanto desaparece el incentivo perverso de las tasas subsidiadas, que no exige esfuerzo de inversión con fines productivos y alienta el uso de los recursos hacia otros fines.

Esta situación describe la necesidad de contar con un instrumento adecuado para permitir el acceso crediticio a los pequeños/medianos productores agropecuarios, pero a la vez permitirles operar con instituciones que además les ofrezcan alternativas rentables.

Uno de los esquemas podría consistir en un programa de incentivos que el gobierno podría otorgar a la banca privada comercial, con una finalidad de cubrir los sobrecostos operativos y administrativos en que incurriría al ampliar su cobertura crediticia y el riesgo.

No se trataría de un subsidio, sino de un incentivo que no genera distorsiones porque lo que busca es un uso eficiente de recursos. Se trata de financiar al productor agropecuario con tasas de interés de mercado, pero flexibilizando las condiciones de los préstamos, cubriendo el riesgo con garantías, seguros, e instrumentos del mercado de capitales.

Sin embargo para el desarrollo de alternativas se requeriría un trabajo de investigación, análisis y desarrollo mucho más extenso.

2) Situación actual

Los resultados del Censo Agropecuario 2002 que el INDEC publicó recientemente registran algunas tendencias desfavorables como la desaparición de casi una cuarta parte de los productores agropecuarios, mientras que ha aumentado fuertemente la producción agregada del sector. Concretamente de acuerdo a las mediciones el número de explotaciones agropecuarias en el país se redujo de 421.221 en 1988 a 317.816 en la actualidad. Según las estimaciones de la SAGPyA más del 60% de esa pérdida corresponde a productores minifundistas.

Otro rasgo destacado es el incremento del tamaño de las explotaciones que se produjo durante ese período, y el consecuente aumento de la concentración en la propiedad de la tierra.

Desde 1988 la Argentina prácticamente duplicó su cosecha de granos, pero de los datos mencionados surge que todo este proceso se ha logrado gracias a importantes avances tecnológicos que han realizado las grandes empresas del sector, en detrimento de los pequeños y medianos productores que no cuentan con las mismas herramientas.

En la actualidad las grandes empresas poseen amplias posibilidades de inversión en maquinarias, sistemas de riego, fertilizantes, biotecnología, etc. Todos estos elementos generan brechas muy importantes entre grandes y pequeños/medianos productores. Las grandes empresas cuentan con un factor fundamental para poder invertir que es el acceso al crédito. Mientras que a los pequeños y medianos productores históricamente se les ha dificultado el acceso al crédito por la imposibilidad de cumplir con las condiciones generales que los bancos requieren y las garantías que suelen solicitar para cubrir las operaciones crediticias. Además de los elevados costos financieros que deben pagar en el caso en el que accedan.

Los pequeños productores han tenido un acceso limitado al crédito debido a la falta de garantías que presentan; a sus bajos ingresos; a la estacionalidad de los cultivos, lo que genera que la cosecha se venda a precios bajos y a los riesgos propios de la actividad agrícola tales como el clima. Adicionalmente desde el punto de vista del sector financiero, la adjudicación de un crédito pequeño resulta comparativamente costosa teniendo en cuenta que los costos operativos resultan similares cuando se adjudica un crédito de gran valor, por lo tanto los costos de transacciones elevados le quitan el atractivo tanto al crédito como al ahorro del pequeño productor del sector rural.

Observando la realidad más globalmente podemos identificar otros problemas que influyen negativamente sobre el productor agropecuario a nivel general en la Argentina. Pero también nótese que muchos de estos puntos podrían mejorarse con inversiones provenientes de la asistencia crediticia que en conjunto podrían cubrir la banca nacional y privada.

En el marco de un seminario organizado por la "Fundación Producir Conservando" se presentó un estudio sobre el potencial de la producción agrícola argentina. Aquí sintetizaremos algunas de las limitaciones que encuentra la producción para alcanzar ese potencial:

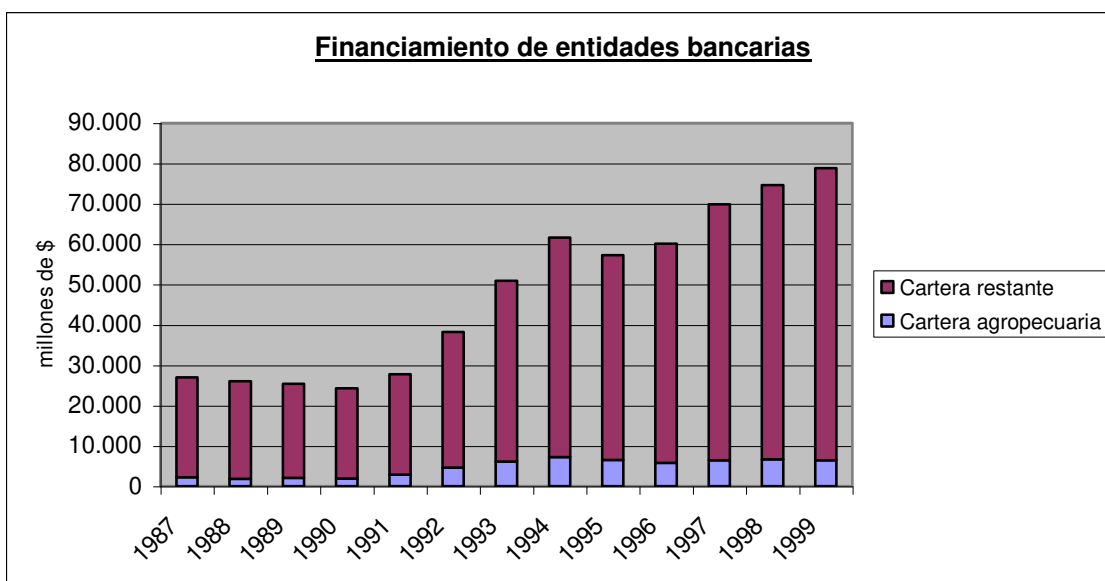
- inseguridad jurídica respecto de la validez y continuidad en el tiempo de las fórmulas contractuales.
- Inseguridad y desconfianza sobre el valor y estabilidad de la moneda
- Incertidumbre acerca del sistema impositivo
- Falta de estructura de almacenaje, transportes y procesamiento industrial en algunos productos
- Funcionamiento deficiente en los mercados de futuros
- Elevada evasión fiscal y escaso control de la misma
- Falta de desarrollo de instrumentos capaces de agregar valor y generar una más favorable comercialización de la producción, tales como certificados de origen, trazabilidad, etc.
- Falta de desarrollo de instrumentos de promoción de las exportaciones, con un Estado facilitador de la apertura de nuevos mercados.

A estos factores de manejo endógeno, se suman los factores exógenos, de los cuales el proteccionismo practicado por los países centrales es el fundamental.

Todas estas circunstancias, sumadas a la imposibilidad de acceso al crédito bancario genera que los agricultores, en muchos casos, recurran a prestamistas informales que suministran créditos con tasas de interés más altas, lo cual lleva a presumir que no siempre la actividad agropecuaria está relacionada con una baja rentabilidad, más si se tiene en cuenta que el pequeño agricultor ahorra los gastos de mano de obra por ser una actividad de carácter familiar. En general el crédito informal es más flexible y se obtiene más rápidamente, por lo tanto es muy valioso para los agricultores por el manejo de su liquidez. Es común que entre un 70% y un 80% de los pequeños agricultores de un país en desarrollo no tenga acceso al crédito.

3) Mediciones del sector financiero respecto del sector agropecuario

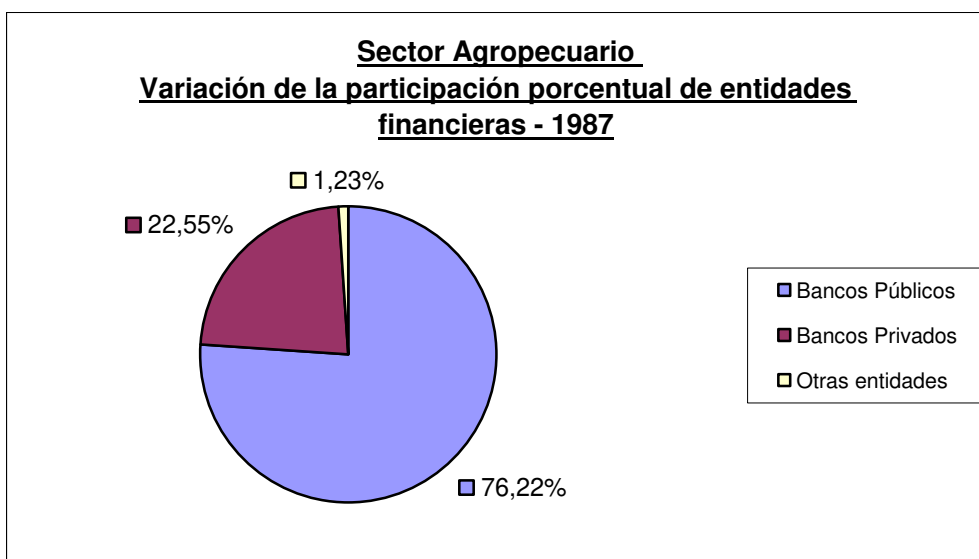
En cuanto a los créditos otorgados, tanto los créditos a pequeños, medianos y grandes agricultores del país han mantenido su nivel en un promedio del 10% del total de la cartera de créditos totales.



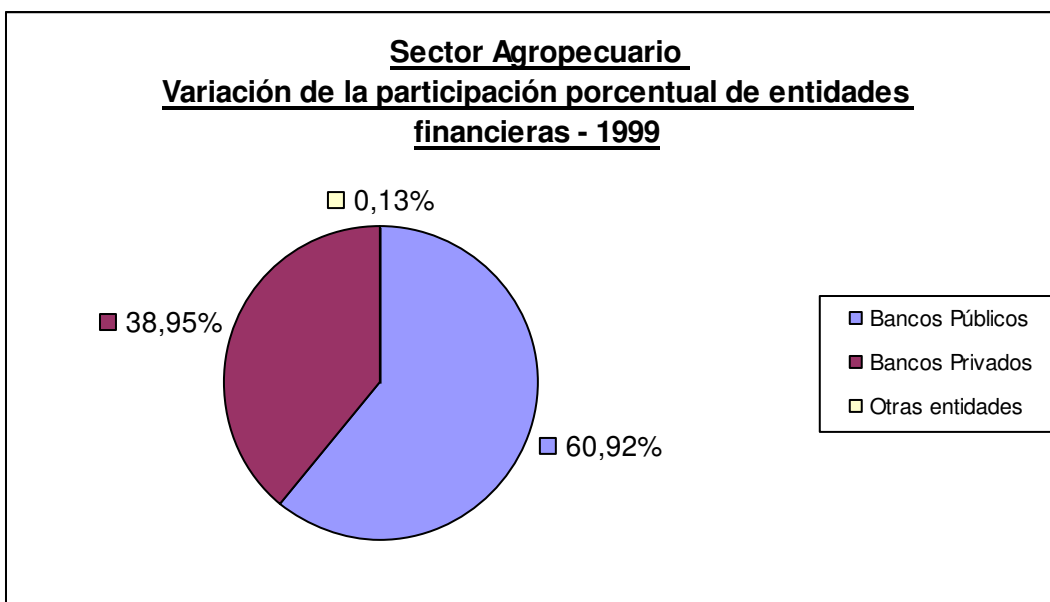
Las cifras relativas al porcentaje de deuda vencida del sector del agro durante los últimos diez años tiene un promedio del 28%. Aquí extractamos los últimos cinco años de información disponible.

en millones de pesos					
	1995	1996	1997	1998	1999
Cartera agropecuaria	6.480	5.814	6.432	6.648	6.387
Cartera restante	50.795	54.316	63.400	67.941	72.455
Cartera total	57.276	60.131	69.833	74.589	78.842
Agrop/Total	11,31%	9,67%	9,21%	8,91%	8,10%
Morosidad agropecuaria	29,9%	26,2%	24,1%	19,9%	25,0%

La financiación al sector agropecuario por parte de las instituciones privadas, nacionales y provinciales se ha modificado en la última década.



En la Argentina en 1987, los bancos públicos (nacionales y provinciales) asistían crediticiamente en un 76% al agro, mientras que el resto se repartía entre los bancos privados y otros. En 1999, entre los bancos nacionales y provinciales se reparten el 61% y el resto lo cubren los bancos privados. La colocación de créditos del sector financiero privado para el agro, está concentrada en los grandes productores. Los bancos provinciales cubren básicamente al pequeño/mediano productor agropecuario (PMPA), y en la evolución podemos observar que la cantidad de créditos para este sector ha sufrido una importante caída, representada por una disminución del 15%.



Esta disminución del 15% reflejaría el desplazamiento de recursos producido desde el pequeño/mediano productor agropecuario (PMPA), hacia el gran productor agropecuario. Los bancos privados no cambiaron sus modalidades de otorgamiento de créditos a favor del PMPA, por lo que las variaciones observadas no nos estaría indicando que los bancos privados comenzaron a darle crédito a dicho sector y que los bancos públicos cedieron esa cartera, sino que

esta variación se debería a que las entidades financieras privadas comenzaron a otorgar más créditos a los grandes productores (nuevos y ya existentes) y que una parte de los PMPA que tenía acceso al crédito en 1987, en la actualidad ya no lo tienen. Uno de los motivos de la falta de financiación actual podría ser la pérdida de las propiedades, único modo conocido de acceso al crédito (a través de una hipoteca). Esto además se confirmaría con la nueva modalidad que se verifica en la actividad agropecuaria, en donde hay un elevada suba de arrendatarios y de mucha mano de obra agropecuaria dedicada a otras actividades no afines.

4) Opiniones del sector financiero y de asociaciones del sector agropecuario

El contenido de esta sección corresponde a una síntesis de opiniones de Gerentes y Directivos de bancos y de asociaciones del sector agro que brindan asesoramiento y financiamiento al sector agropecuario. Estos son algunas de los puntos comentados.

Las heridas que el año pasado se abrieron por el fin de la convertibilidad fueron dramáticas para los productores agropecuarios y los bancos. Mientras los primeros se quedaron sin financiamiento, entre otros problemas, los segundos sufrieron la pesificación de sus préstamos concedidos en dólares y trastornos como la falta de liquidez.

Pero la crisis también sirvió de marco para reflexionar sobre cómo hacer mejor algunas cosas. Una de ellas es acerca de las condiciones en las cuales debe ser evaluado y analizado el riesgo crediticio por más que aún el financiamiento no se reanudó.

En este sentido, en los bancos se afianzó la idea de que el valor patrimonial de las empresas agropecuarias no es el elemento decisivo para considerar en los proyectos que presentan los productores.

Desde las entidades financieras dicen que la garantía física es un componente adicional que tiene que ser estudiado juntamente con otros aspectos igualmente importantes.

El factor clave es tratar de observar la viabilidad futura del plan del empresario y cuál es el flujo de fondos vinculado a las actividades propias de su explotación. No se trata de nuevas reglas. Es más, en los bancos sostienen que siempre se buscó la viabilidad.

De todas modos el concepto que ahora interesa destacar es que el posible repago del crédito no debe salir de las garantías reales que el cliente pueda presentar. Por el contrario existe el convencimiento de que la devolución del dinero prestado tiene que venir de las sustentabilidad y del manejo financiero que surja del proyecto.

Así la "lupa" de los bancos parece detenerse en la capacidad del productor para generar riqueza. Y esto es así porque además de no querer financiar proyectos sin base sólida, en las entidades saben que su negocio no es quedarse con los campos.

"Es necesario marchar hacia un cambio en los criterios de evaluación del riesgo crediticio. El valor de la garantía es un elemento importante, pero no suficiente; es indispensable analizar la viabilidad económica del proyecto a financiar" dice Julio Martín, asesor del Directorio del Banco Nación en temas agropecuarios y consultor privado.

Para el especialista, las entidades bancarias tendrán que poner a prueba indicadores que permitan hacer un diagnóstico en el tiempo sobre la capacidad de repago del proyecto.

En ese sentido Martín se inclina por aquellas evaluaciones que ayuden a tener una visión amplia del emprendimiento que aparece como sujeto de crédito. "Los análisis de prefactibilidad y factibilidad económica, comercial y técnica de los proyectos constituyen elementos fundamentales para considerar", remarca.

"Además la estructura de costos y el flujo de fondos serán pilares principales en la evaluación. Las variaciones climáticas de la zona en cuestión, las tasaciones a valores técnicos de los bienes, y por supuesto, la estructura patrimonial comprometida completarán una serie de datos a tener en cuenta en este proceso evaluatorio", agrega el asesor del Banco Nación.

Como se puede observar los criterios también apuntan a profesionalizar el proceso de análisis de la misma entidad bancaria, que ahora debería estar más preparada para atender la situación particular de los empresarios agropecuarios.

Lamentablemente no se pudo obtener información del Banco Provincia. Los directivos de la entidad no respondieron los llamados realizados.

Pablo Bullrich, Gerente de Negocios Agropecuarios del Banco Río, coincide en que el patrimonio no es el principal parámetro para estudiar antes de otorgar un crédito.

“Además de la capacidad de repago también consideramos el nivel de endeudamiento de la empresa y el índice de cobertura que relaciona la generación operativa de fondos con el servicio de deuda anual que se paga”, explica. Igualmente el ejecutivo señala que se deben analizar otros aspectos como la antigüedad en el negocio, el nivel de gerenciamiento, la capacidad comercial y técnica y hasta la pertenencia a asociaciones como Aapresid y los grupos CREA.

El proceso de búsqueda de información se complementa con una visita al campo para observar cómo trabaja el productor. Se trata de visualizar aquello que no aparece en un papel donde se solicita el crédito.

“Entonces, lo ideal sería considerar el proyecto, porque el patrimonio no es suficiente como indicador de la capacidad de devolución. Lo importante es el flujo financiero que maneja el productor” argumenta Ernesto Ambrosetti, economista en jefe de la Sociedad Rural Argentina (SRA).

Según Ambrosetti, los bancos deberían centrarse en el análisis de todas las actividades propias de la empresa del productor, y a partir de ahí incluir aspectos como la cobertura del precio, el riesgo climático y hasta la estacionalidad de los ingresos.

“En los Estados Unidos se sigue más de cerca la viabilidad del proyecto. Acá ese concepto todavía no está bien desarrollado”, indica el experto de la Rural.

Alfredo Rodes, miembro del Consejo Directivo de la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (Carbap), también está de acuerdo en que los bancos deben mirar a las empresas según sus expectativas futuras y a la capacidad de generar riquezas.

“Hubo un sistema bancario que no mantuvo una buena conjunción con la producción, porque sólo privilegió lo financiero con altas tasas. Por eso todo el crédito tiene que quedar sustentado sobre el flujo de fondos” describe. Mientras tanto Gastón Bourdieu, Gerente de negocios Agropecuarios del Banco Galicia, sostiene que es un error de concepto creer que los créditos se evalúan exclusivamente desde lo patrimonial. “Qué hubiera pasado si los bancos sólo se detenían a considerar la garantías?”, pregunta, al mismo tiempo que afirma: “en nuestro caso lo primero siempre fue considerar la viabilidad del proyecto”. Él opina que la garantía es un accesorio más por estudiar y se inclina por dejar en claro que el repago del crédito debe salir del mismo flujo de fondos de la empresa. “Nuestro negocio no es quedarnos con los campos; sí que se pueda cobrar el crédito. Por eso es bueno saber para qué se pide y por qué se le concede, porque es un insumo más.”

Otro de los problemas que enfrenta la banca privada en materia de financiamiento agrícola es la falta de información. Para las instituciones privadas el conocimiento del pequeño agricultor como cliente resulta difícil debido a que este no posee ninguna información contable o financiera histórica, o cualquier otro sistema convencional de información que revele su calidad como cliente. Esta información sólo es preparada cuando solicitan un crédito al sistema financiero. Esta falta de información representa para el sector financiero bancario un alto riesgo.

Con respecto al riesgo de incumplimiento, los mismos representantes de las entidades financieras sostienen que el pequeño productor no se caracteriza por ser un deudor moroso, debido en parte a que le preocupa perder sus pocos activos, ante lo cual hace lo imposible para poder cumplir con sus obligaciones. Por consiguiente, el pequeño productor, desde la perspectiva del sistema financiero, muestra mayor disciplina que otros deudores y por lo tanto representaría un buen mercado para el sector financiero.

Sin embargo debe considerarse que esta baja morosidad puede ser producto de diferentes procesos de reestructuraciones de deudas (refinanciamientos). Existe la opinión que en algunos casos los productores no cancelan sus deudas debido a presiones derivadas de otros acreedores y porque en muchos casos están esperando un alivio de sus deudas por malas políticas del

gobierno. La cultura de no pago por parte de los prestamistas han surgido precisamente como resultado de estos procesos.

La banca privada considera que un tipo de instrumento mediante el cual se concede un subsidio que cubre parte de los costos operativos, podría ser un mecanismo interesante por cuanto se eliminaría una de las principales barreras para que el productor agropecuario tenga acceso al crédito. Sin embargo este instrumento por sí sólo no es suficiente. Se requiere facilitar este acceso mediante una legislación adecuada, y que cubra los principales puntos críticos del sector.

5) Aspectos legales sobre la constitución de garantías

Dado el elevado riesgo crediticio que presenta el sector, parecería imposible pensar en otorgar financiación sin algún tipo de garantía, más allá del análisis técnico, económico y comercial que puedan hacerse sobre las empresas agropecuarias.

El poder de una garantía actúa de la misma manera en Estados Unidos, Europa o Latinoamérica. Si bien no debe funcionar como un requisito excluyente para un análisis crediticio, una mejor garantía produce tasas de interés más bajas, períodos de pago más largos y sumas de crédito mayores con relación al ingreso y flujo de caja del prestatario. El problema que surge para las pymes del sector agropecuario latinoamericanas es que su entorno legal no permite que muchos bienes puedan servir de garantía de créditos de manera económicamente eficiente. Este límite para obtener créditos con garantías de bienes aumenta directamente los costos del crédito.

Típicamente el sector del agro cuenta con bienes inmuebles (campos y propiedades) y algunos muebles (maquinarias, producción, etc).

Sin embargo los prestamistas no aceptan en general garantías sobre otro tipo de bienes que no sean propiedades y los pequeños y medianos productores a veces no son ni siquiera propietarios de las tierras que explotan, o si poseen propiedades lo más probable es que ya se encuentren hipotecadas, por lo que comienza el problema de la escasez de garantías para el acceso al crédito.

A ello se le suman otros factores importantes. Por ejemplo, la ley no prevé una manera simple y barata para constituir una garantía real contra un bien del prestatario. Y los altos costos de los profesionales (abogados, escribanos) llegan a veces a limitar completamente el uso de muchas de las figuras de financiamiento con garantía.

Además el marco legal no establece claramente una graduación del rango de prioridad de los diferentes acreedores contra los bienes de un deudor. Los acreedores con diferentes contratos de garantías, y los acreedores con embargos o privilegios especiales por ley, muchas veces litigian por años respecto a su prioridad de cobro. Esta incertidumbre legal hace que bienes con alto valor de compraventa en el mercado, se conviertan en bienes casi sin valor como garantías para los prestamistas.

Finalmente, la ejecución de bienes en garantía de créditos es lenta y cara. Solamente la toma de posesión de bienes en muchos países demora de dos a tres años, cuando se supone que un juicio ejecutivo no debería demorar más de un año. Los prestamistas conocen que estos plazos exceden el tiempo previsto.

Una vez recuperada la posesión, la venta del bien en garantía requiere aun de más procesos judiciales complicados.

Al fin de cuenta, estas leyes procesales colocan a la mayoría del producido de la venta del bien en garantía en manos de tasadores, martilleros, abogados y auxiliares judiciales.

Aun figuras de garantía real híbridas en jurisdicciones de Código Civil, como el leasing, el fideicomiso financiero y la venta con retención del título de propiedad, no alcanzan a resolver el problema de ejecución. Si bien pueden ahorrar el proceso de venta judicial, no pueden evitar los pasos previos de posesión de bien para disponer de él.

Para aquellas pocas pymes del agro afortunadas, cuyos dueños son propietarios de bienes inmuebles, el entorno legal latinoamericano ofrece aun mayores complicaciones.

En la mayoría de los países las figuras legales para bienes inmuebles no van más allá de la hipoteca, que de por sí es una figura cara. Los costos de constitución pueden hacer prohibitivo el uso de ella.

En general, todas las leyes hipotecarias en América Latina exigen que el bien inmueble se encuentre titulado por el gobierno, aun cuando los ocupantes/dueños no pueden obtener una hipoteca sobre su propiedad. Serían más apropiadas otras figuras de garantías reales que puedan gravar en garantía bienes inmuebles sin título de propiedad, o inmuebles que van a recibir título en el futuro, o derechos de uso o usufructo. Sin embargo el marco legal no ha desarrollado estas características más modernas sobre garantías reales.

Todas estas figuras descritas arriba serían totalmente aceptables como garantía para los prestamistas del sector financiero formal en Estados Unidos. Las limitaciones que tienen los países de Latinoamérica al respecto es que mientras las figuras de garantías normadas en la legislación parecerían permitir todo esto, la operación económica de estas leyes no lo hace. No importa que una ley de prenda permita que un productor agrícola pueda gravar una prenda sobre un tractor si al mismo tiempo la ley establece un proceso de prenda bajo el cual no se permite que el acreedor pueda recuperar el valor del bien en caso de incumplimiento.

En la Argentina existe una larga lista de modificaciones de leyes (recientes) que han pretendido proteger a tal punto al deudor que terminan por ser inútiles las gestiones de los acreedores cuando pretenden recuperar los préstamos en mora en instancias judiciales (cambio en la Ley de Concursos y quiebras, dilatación de ejecuciones hipotecarias, etc).

En definitiva, los créditos adecuados para las pymes del agro requieren fondos del sector privado. Los fondos del sector privado requieren de un entorno legal moderno y confiable para las relaciones entre acreedores y deudores. Pero cuando llega el momento de sancionar leyes, sólo el gobierno puede actuar.

6) Sistemas de garantías de crédito: otras alternativas

En los últimos años ha surgido un interés renovado en los programas de garantías como un mecanismo para ampliar el acceso a la financiación formal para las pymes, (entre las que incluimos al pequeño y mediano productor agropecuario). Casi no hay conferencia o reunión sobre las pymes, en cualquier país en desarrollo, en la que no se escuche una letanía de quejas de los representantes de la pequeña empresa o funcionarios públicos condenando la renuencia de la mayoría de los bancos comerciales a otorgar préstamos a este sector.

Es más que evidente que el sector de las pymes es hoy ya considerado en todas las economías nacionales e internacionales como un estrato económico esencial y un parámetro de desarrollo del sistema económico actual. Una de sus fuerzas principales es el sostenimiento y la generación del empleo.

Aun se sigue debatiendo si el colateral (garantía) o la ausencia de una forma adecuada del mismo es el obstáculo que impide el acceso al financiamiento bancario.

Algunos argumentos dicen que la baja rentabilidad que se deriva de los altos costos de transacción son la principal causa de la escasez de créditos bancarios. No cabe duda, sin embargo, que el temor a la siniestralidad y la insuficiencia de garantías tradicionales en los préstamos a las pymes aparecen como elementos importantes de las decisiones de los bancos de no otorgar créditos al sector.

Existe en la Argentina una limitada oferta de créditos destinados al agro. Tanto los bancos oficiales como los privados han realizado algunos intentos para tratar de cubrir los requerimientos del sector a partir de diversos tipos de garantías, pero hasta ahora se han generado alternativas que por sus elevados costos terminan por excluir (nuevamente) al pequeño y mediano productor agropecuario.

No existen en la actualidad a nivel nacional o provincial mecanismos de promoción masivos que asesoren sobre otras alternativas vigentes.

A continuación mencionaremos algunos instrumentos que surgen como un reemplazo de la forma tradicional de crédito, con los que se ha pretendido cubrir algunas demandas, pero que aun deben mejorar mucho en cuanto a los costos y al asesoramiento sobre las modalidades de uso y conveniencia de ellos.

a) Seguro agropecuario

En los últimos 10 años el número de Cooperativas y Mutuales en Seguros se redujo de 55 a 35 y la proporción respecto al total de entidades aseguradoras disminuyó del 22% al 14%. Las Sociedades Anónimas concentran más de las tres cuartas partes de la producción total y las Cooperativas y Mutuales algo más del 20%.

La serie de la evolución de la Producción Trimestral desde 1987 tiene una clara tendencia ascendente, con cifras record de producción en seguros de vida, granizo, riesgos de trabajo y otros riesgos patrimoniales. Los demás ramos, sin constituir valores máximos de las series, obtienen guarismos importantes que permiten mantener con solidez el crecimiento del mercado.

Los seguros específicos para el sector agropecuario comprenden básicamente los de granizo y los seguros multirisgo, en los cuales se cubre además las contingencias de inundación, lluvias en exceso e extemporáneas, vientos fuertes, heladas y nevadas.

De este modo se puede proteger al productor ante eventuales siniestros que provoquen la pérdida total o parcial de su producción y por ende de sus ingresos.

Este tipo de garantía no está siendo muy usada porque no hay mecanismos de promoción que informen sobre las características generales de los seguros agrícolas. Tampoco existían estudios necesarios para valorizar el riesgo dependiendo de cada cultivo, región o cada fenómeno climático. Finalmente la sensación que tiene el sector es que el costo de esta herramienta es elevado, considerando además que a la prima se le deben agregar impuestos y gastos varios.

b) Fideicomisos

El fideicomiso permite aislar bienes, flujos de fondos, negocios, derechos, etc. En un patrimonio independiente y separado con diferentes finalidades. Se perfecciona a través de un contrato.

Según la Ley 24.441 habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la "propiedad fiduciaria" de bienes determinados a otra (fiduciario), que se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante o al beneficiario.

El aspecto distintivo del fideicomiso es la "propiedad fiduciaria" que es un caso de propiedad imperfecta, pues está limitada en el tiempo y en su uso (sólo para los fines establecidos).

El fiduciario, quien maneja los bienes, podrá ser cualquier persona o empresa en el caso de fideicomisos privados. Deberá actuar con la prudencia y diligencia del buen hombre de negocios sobre la base de la confianza depositada en él, en defensa de los bienes fideicomitados y los objetivos del fideicomiso.

Los bienes fideicomitados, constituirán un patrimonio separado, quedando exentos de la acción de los acreedores del fiduciario y del fiduciante. Las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitados y si resultaran insuficientes para atender las obligaciones del fideicomiso, se procederá a su liquidación, la cual estará a cargo del fiduciario, quien deberá liquidar los bienes del fideicomiso, y el producido deberá distribuirlo conforme al orden de privilegios establecido.

La quiebra del fiduciario no implica la del fideicomiso. Si se diera ese caso, la intervención del juez permitiría nombrar un nuevo fiduciario y transmitirle los bienes fideicomitados. Si la quiebra es del fiduciante tampoco implica la del fideicomiso. Si éste transmitió una casa, en el registro de la propiedad esa casa figura como patrimonio fiduciario, aunque se aclara que la propiedad es fiduciaria.

La ley diferencia claramente el fideicomiso financiero del ordinario. El financiero tiene la capacidad de emitir títulos valores y su fiduciario debe ser una entidad financiera o una persona jurídica autorizada por la Comisión Nacional de Valores. Puede tener oferta pública de sus títulos valores por lo que pueden tener una cotización y un precio en el mercado financiero de forma tal que el público pueda acceder a ellos. El fideicomiso ordinario es un contrato que puede celebrarse entre particulares, sin la necesidad de intervención o autorización de ningún tipo.

Otro uso que se hace del fideicomiso es el Fideicomiso de Garantía, por el cual los bienes fideicomitados sirven de garantía para una operación crediticia. Por ejemplo, un deudor en vez de hacer una hipoteca al sacar un crédito, cede la propiedad y en caso de que el deudor incurra en

mora el fiduciario deberá liquidar el bien en el mercado y el producido afectarlo al pago de la deuda y el remanente al deudor. Si todo ocurre normalmente (o sea, el deudor no incurre en mora), cuando se termina de honrar las obligaciones contraídas, se recupera el pleno dominio sobre el bien. En el primer caso el fideicomiso actúa sin recurrir a la justicia y ahorrándose los costos y tiempos asociados al juicio ejecutivo, al remate y precio de venta del bien que este implica.

Teniendo en cuenta la cuasi ausencia de sistema financiero y la imposibilidad de las empresas agro de conseguir financiamiento formal, se presenta como un mecanismo alternativo para formalizar negocios. Sin embargo nos encontramos nuevamente con la traba de los costos.

Para ver más concreta esta modalidad podemos mencionar a la Sociedad de bolsa del Banco de la Nación Argentina (BNA) Nación Bursátil, quien lanzó muy recientemente el primer fideicomiso de riesgo específico que se habilitó en el país, destinado a facilitar el acceso a los mercados de capitales a pequeñas y medianas empresas.

El objetivo anunciado es reconstruir el acceso al crédito de esos sectores y ofrecer alternativas acordes con el marco jurídico postdefault, que minimicen el riesgo inversor.

La sociedad bursátil también habilitó un programa de fideicomisos financieros para fondar otros proyectos de inversión, y un servicio de asesoramiento comercial para el agro, denominado Nación Cereales, a través de una Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR).

c) Sociedades de Garantías Recíprocas

Son sociedades constituidas con el objetivo principal de facilitar la gestión de créditos que realicen los socios partícipes, brindándoles garantías y asesoramiento técnico, económico y financiero.

Los sujetos de este instrumento podrán ser únicamente las personas físicas o jurídicas que reúnan los requisitos para ser categorizadas como pequeñas y medianas empresas, con necesidades de aval financiero o técnico para acceder al crédito o participar en una licitación.

Las sociedades garantes son sociedades anónimas constituidas especialmente para estos fines. Los socios protectores deben realizar aportes de capital social y al fondo de riesgo.

El objeto es brindar garantías de mejor calidad que las que poseen las pymes para posibilitar el acceso al crédito en condiciones favorables y brindar asesoramiento integral.

El destino de los fondos del crédito garantizado es amplio: proyectos de inversión, compra de activos fijos, etc. No obstante, algunas SGR no avalan operaciones de descubierto ni refinanciación de pasivos.

Hay costos iniciales, de asociación y según la SRG un socio pyme deberá suscribir acciones por valores mínimos de entre \$ 1.000 y \$ 2.000. A ello hay que agregarle los costos de elaboración y evaluación de la carpeta de crédito. Los costos financieros van entre un 2% y un 3% anual sobre el monto garantizado, además de los intereses bancarios y comerciales que correspondan.

Ventajas para las pymes:

- Tienen acceso a créditos, que sin el asesoramiento y la garantía de las SGR no podrían tener.
- El virtud de la calidad de la garantía (preferida "A") las tasas bancarias cobradas por esta operatoria son cercanas a las que pueden lograr grandes empresas.
- Análisis del acreedor más dinámico para atorgar crédito.
- La contragarantía que la da pyme cubre entre el 50% y el 100% de la garantía otorgada por la SGR, que sería menor a lo que suelen solicitar los bancos, que va del 140% al 200%.
- Mejora la competitividad por la disminución del costo financiero y también, por el asesoramiento profesional en áreas económicas y técnicas.

Limitaciones para las pymes:

Debido a los costos iniciales y para que el costo financiero sea conveniente, la utilización de este sistema de garantías es recomendable sólo para pymes que tengan las siguientes características:

- Que el monto del crédito a solicitar sea mayor a los \$ 50.000
- Que estimen financiarse frecuentemente con esta opción

- Que cuenten con una mínima estructura profesionalizada que permita preparar la correspondiente carpeta de crédito.

No es recomendable para microemprendimiento, créditos de corto plazo o por uso infrecuente o único.

d) Aceptaciones bancarias

Se trata de un mecanismo de financiación de corto y mediano plazo que estuvo vigente hasta principios de los '80. Tuvo gran difusión a partir de 1972-75 cuando se creó el mercado de aceptaciones bancarias con tasa de interés libre. En aquellos tiempos era una alternativa para escaparle a la regulación de tasas máximas para depósitos a plazo fijo fijadas por el BCRA. Luego este mecanismo cayó en desuso ante las múltiples alternativas crediticias que aparecieron en los años '90.

En la actual situación económica y financiera del país, las empresas necesitadas de financiamiento operativo no logran conseguirlo en los bancos ante la ausencia total de créditos y los ahorristas con posibilidad de invertir su dinero en busca de un rendimiento, no lo hacen en las entidades financieras por la fuerte desconfianza hacia el sistema bancario, que aun perdura. Este escenario hace posible el resurgimiento de las aceptaciones bancarias como alternativa para financiar capital de trabajo a empresas.

Origen y funcionamiento: las aceptaciones bancarias se originan en operaciones de comercio exterior que involucran venta a crédito. Surge la necesidad del exportador de hacerse de efectivo antes del vencimiento del plazo o crédito que ha concedido al importador. Cuando esto ocurre, una de las alternativas que tienen el vendedor es negociar el título de crédito que documenta la venta con su banco. De esta forma el banco acredita fondos al vendedor, ya sea con recursos propios o que obtiene en el mercado secundario de aceptaciones bancarias, recuperando la entidad el crédito al exportador con el pago del importador, y en el caso de que los recursos provengan del mercado secundario, la entidad financiera avala el pago del documento.

En el caso del financiamiento a empresas en base a operaciones en el mercado local, el mecanismo comienza cuando una empresa tiene una necesidad concreta de fondos. La demanda se materializa en la entidad bancaria, quien tratará de captar ahorros de particulares que tienen disponibilidad de efectivo. Cuando el banco logra juntar a los inversionistas, la empresa emitirá una letra de cambio a favor de los mismos, que será amortizada en un plazo y en una tasa de interés establecida.

Los bancos se limitan a intermediar entre los oferentes y demandantes de dinero, por la certificación de las letra de cambio, por la evaluación de la capacidad de repago de la empresa y por establecer la tasa de descuento a la que se hará la transacción, cobrando una comisión por prestar dicho servicio. A diferencia de las operaciones de exportación, en ésta última no existe aval por parte de la entidad bancaria.

Características:

Plazos de pago: 30, 60 y 90 días, hasta un máximo de un año.

Interés: las aceptaciones bancarias están íntimamente relacionadas a los proyectos de las empresas, por tal motivo su rendimiento se basa en el descuento que se aplique al momento de la negociación, no generan intereses y la ganancia se basa en el diferencial entre el precio pagado por la compra de la aceptación y el monto de la cancelación de la misma.

Garantía: el patrimonio de las empresas que las emiten. Como cualquier instrumento de deuda, representan un compromiso por parte del emisor, en el que se obliga a restituir un monto determinado en una fecha de vencimiento dada. El banco no ofrece ninguna garantía bancaria por lo que es importante la evaluación de riesgo que realiza la entidad financiera sobre el emisor.

Las aceptaciones bancarias pueden ser una de las alternativas de financiación de capital de trabajo que podrán disponer las empresas en el corto plazo. Seguramente el proceso se iniciará con las empresas de primera línea, ya que es probable que los ahorristas prefieran invertir inicialmente en empresas con mayor renombre comercial y trayectoria, por lo que por ahora no parece ser una opción para el productor agropecuario mediano o pequeño.

CUARTA PARTE – CONCLUSIONES FINALES

Para la Argentina el desarrollo agropecuario y agroindustrial constituye uno de los pilares que nos pueden posicionar con más fuerza frente al resto de las naciones globalizadas y que puede constituir el disparador natural para el desarrollo de la Argentina.

Pero la falta de un proyecto agropecuario conjunto entre los sectores privados y públicos ha provocado innumerables consecuencias.

En la Revista Línea (dedicada a los problemas del agro), se puede leer:

“Es desde hace tiempo que sostenemos que el campo soporta una situación económica y social intolerable y que, durante la última década, expulsó productores, torturó psicológicamente a los integrantes de la familia rural, destruyó empresas y vulneró la autoestima de infinidad de mujeres y hombres del campo, quienes, endeudados y sin alternativas, fueron obligados a salir del circuito productivo, en muchos casos aceptando con culpa su propio exilio” (..) **Así llegamos a 1997**, en que las ejecuciones por deudas alcanzaban niveles alarmantes en el agro. Desde la Pampa, con el rosario en la mano y las estrofas del Himno Nacional en sus labios, las integrantes del Movimiento Nacional de Mujeres Agropecuarias en Lucha impedían los remates de los campos y de las chacras. Y mientras que la desaparición de productores aumentaba en progresión geométrica, aquellos predicadores del modelo decían que para revertir la situación, ahora había que dedicarse a producir los denominados "especialitis". Así fue como, siguiendo estas recomendaciones algunos comenzaron a producir ranas, iguanas, camarones, ciervos y ñandúes, alternativas que no contribuyeron a solucionar los problemas de rentabilidad de la agricultura y de la ganadería” (..)“Es en este contexto de injusticia manifiesta que el tejido social del interior se resquebraja, porque los productores agropecuarios y los integrantes de las comunidades que dependen del campo sufren el desarraigo, la desaparición de su cultura y de lo que saben hacer. Expulsados de las explotaciones, ellos y sus dependientes, desde la pobreza creciente en los suburbios de las grandes ciudades, resultan víctimas de la degradación social y cultural del asistencialismo y el clientelismo político, que les acerca planes trabajar para desactivar los piquetes de la desocupación y la marginalidad, o colchones y comida a cambio de votos.

Pero parecería que no alcanza con la enorme desocupación y la marginación que provocaron. Ahora siguen con el ajuste perpetuo, y con la imposición de mas condiciones leoninas. Porque el negocio de los dueños de la globalización no es la quiebra de la Argentina sino la subordinación absoluta a sus intereses. “

Los dichos aquí volcados tienen muchas connotaciones políticas que no nos interesa comentar, pero rescatamos aquellos que hacen mención a la realidad del sector y al enojo que ello provoca: la pérdida de tierras, el desempleo, la marginación. Y en definitiva son todas consecuencias de una misma causa: falta de proyecto agropecuario nacional que trascienda lo técnico y lo económico.

El tema abordado en este trabajo presenta varios aspectos o varias consecuencias que van de lo macroeconómico y social a lo microeconómico y financiero

Si bien surgió desde un enfoque financiero se ha podido comprobar que tiene alcances mucho mayores y es por ello que es un tema de debate vigente a nivel mundial.

En Los países del primer mundo se plantean si continuar o no con los subsidios, ya que se han convertido en un sistema ineficiente. Mientras que en los países latinoamericanos seguimos discutiendo sobre las responsabilidades por la falta de crédito o por la falta de adecuadas políticas de gobierno.

En primer lugar se pueden observar importantes consecuencias a nivel demográfico por el avance de la tecnología y la brecha de recursos entre pequeños/medianos productores y grandes empresas del agro.

Los condicionantes naturales fueron superados por la disposición y uso de la tecnología. Si bien estos avances permiten la expansión poblacional en espacios otrora inhabitables, no siempre parecen ser tan ventajosos.

Los adelantos tecnológicos han modificado sensiblemente las características de atracción de población de la agricultura que existieron en algún momento.

El agotamiento de los suelos y la tecnología han provocado fenómenos de expulsión de mano de obra. Pero sin contrapartida de la demanda de trabajadores en otras áreas (urbanas, por ejemplo), se genera un alto grado de marginalidad porque aparece el desempleo y las migraciones hacia las grandes ciudades, creando cordones de villas de emergencia, dado que son poblaciones con limitados recursos y limitada capacitación, por lo que no se adaptan fácilmente a la demanda laboral de las grandes urbes.

La tecnología debe ir acompañada de políticas proteccionistas y de desarrollo para quienes se han desempeñado desde siempre en la actividad agropecuaria.

Para adaptarse a nuevas tecnologías es necesario la capacitación, pero para ello también se necesitan recursos. De lo contrario la tecnología pasa a ser un competidor de un empleado del agro y no una herramienta de crecimiento.

Sin embargo deben analizarse muy bien las consecuencias de la implementación de nueva tecnología. Actualmente se está produciendo un fenómeno de desplazamiento de cultivos tradicionales y ganadería por la soja transgénica. Esto se debe a que los rendimientos son muchos más rápidos y los costos muchos menores. El problema es que a diferencia de otros cultivos o explotaciones, una vez que se utiliza la tierra para cultivar esta semilla, la tierra va perdiendo todos sus nutrientes y luego no podrá ser reutilizada. Si el sector del agro tuviera acceso a mayor información, quizá se elegirían otras alternativas menos perjudiciales.

De todas formas debe reconocerse que existe una tendencia del ciudadano argentino a querer obtener resultados rápidos con el menor esfuerzo posible, y todos sabemos que ningún sistema puede funcionar correctamente si todos sus participantes están pensando individualmente y de la manera antes descripta..... Pero ahondar sobre este tema requeriría algo mucho más extenso, partiendo de supuestos y conclusiones que no son a las que pretendo llegar con este trabajo.

En segundo lugar, podemos analizar la estructura de producción del país y su evolución (o involución). Como mencionamos en el desarrollo del trabajo, la trascendencia del sector agropecuario va disminuyendo a medida que avanza el desarrollo económico. En los indicadores presentados en el trabajo se puede observar que en la Argentina la participación en la economía de este sector medido en relación al PBI, ha disminuido notablemente y sin embargo como contrapartida la actividad industrial no sólo no ha crecido, sino que en la última década ha sido desplazada por industria importada. Qué ha sucedido entonces con la producción y el crecimiento de nuestra economía ?

En tercer lugar podemos plantear algunas conclusiones referentes al sector financiero y al marco que le da la economía de nuestro país. Muchas veces se ha escrito sobre la economía de la Argentina, como una realidad única, como una economía diferente, imprevisible. Más allá de las políticas económicas que el gobierno de turno pueda tomar, si la sociedad no las apoya o no las entiende, o no se comporta como racionalmente se espera que lo haga, la política económica puede no tener el efecto deseado o peor aun, podría tener un efecto contrario. Esto significa que la economía de un país, en gran medida, la hace el comportamiento de su sociedad. Este sería el marco para que en la actualidad los capitales privados gocen de grandes beneficios, actuando con una mezquindad no acorde con los valores de bien común para la sociedad, sino más bien con una única visión: lucro.

El empresariado argentino ha aprendido (mal) que debe ganar todo lo posible hoy para cubrirse mañana en el caso que pase algo. Quizás esta conducta sea la consecuencia de vivir en una economía inestable, que hoy les propone enormes ganancias y mañana..... no se sabe.

Sin embargo esta conducta es muy perversa para la economía de un país, porque el miedo a dejar de ganar o a perder no permite que se tomen riesgos propios de los negocios que se asumieron.

Considero que la banca privada es un claro ejemplo de lo mencionado. Pero a mi entender el sector financiero privado tiene un rol social mucho más marcado que otros sectores, por tratarse de un sector muy importante en la Argentina y porque su función principal, la de otorgar créditos, es la bisagra que hace funcionar a una economía, por lo que debe asumir riesgos y no buscar sólo protección y "subsídios" del Estado para mantener sus recursos intactos.

La percepción generalizada es clara: “los bancos dan crédito a quienes no lo necesitan” (o sea, se les otorga a quienes no tienen problemas con los requisitos y el riesgo para los bancos es bajísimo).

Cuándo más claro se ha visto la necesidad de que el sector financiero cumpla con sus funciones primordiales, que durante estos últimos años, en que muchas empresas comenzaron a quebrar por la presión que ejercían los bancos para cobrar la deuda, cortándoles de un día para otro las líneas de crédito y generando de esta manera el quiebre de todas las cadenas de pago ? Acaso mucha gente no ha dejado de invertir sus ahorros en los bancos por la desconfianza que el sistema financiero ha generado con las conductas tan proteccionistas para con “sus” recursos y “sus” ganancias ? Pero muchas otras personas también vuelven a invertir allí sus ahorros porque no hay muchas opciones. Y entonces nada cambia. Y eso lo genera el comportamiento de la sociedad, que no castiga las conductas abusivas, a veces porque no está a su alcance tampoco.

El que aparezcan otras propuestas para acceder al crédito con otros agentes o intermediarios financieros confirmarían que el sector bancario no estaría dispuesto a retomar su rol natural. El rol que le dio origen y razón de ser. No por lo menos en las condiciones actuales.

El sector financiero ha sido en la Argentina históricamente un sector protegido y poderoso. Y los gobiernos en su mayoría, no han podido o no han sabido desprenderse de esa presión, por lo que si en una “lucha” alguien tiene que perder, por supuesto que no serán los bancos los que lo hagan. Los que perdemos somos nosotros, la sociedad, que permitimos quedar en manos de inescrupulosos banqueros. Gracias a ellos perdemos la posibilidad del acceso al crédito; gracias a ellos perdemos nuestros ahorros.

Surge entonces la necesidad de desarrollar capacidad institucional con la perspectiva de un Estado con vocación para el desarrollo de políticas activas de soporte y para generar condiciones de certidumbre que permitan tomar decisiones de mediano y largo plazo.

Esto funcionará como un incentivo para que el sector privado se sienta estimulado a invertir y de esa manera, cambiar la realidad económica de la Nación a nivel global.

Por último, analizando puntualmente al sector financiero: los representantes del sector financiero privado son conscientes que durante muchos años algunos sectores han estado marginados de las instituciones financieras formales. Se considera que un problema importante han sido las normas internas, ya que éstas establecen requisitos que generalmente no pueden cumplir. En general los trámites y las garantías se presentan como una barrera.

Nótese que muchos de los entrevistados opinaron que sería necesario analizar el flujo de fondos del productor para otorgar un crédito y no basar la decisión en las garantías. Esto evidencia que no importaba la rentabilidad o el cash flow que el cliente tuviera si presentaba garantías reales con qué respaldar las operaciones crediticias.

En otros sectores y en las empresas, desde hace mucho tiempo se han concientizado de la necesidad de evaluar un crédito como un proyecto de inversión, midiendo las posibilidades de recupero a partir del flujo de fondos que el cliente tenga. Las garantías son accesorias a la deuda y deberían generarse teniendo en cuenta que debería ser el último recurso al cual recurrir en caso de incumplimiento de la deuda. Las garantías sirven para disminuir el riesgo por lo que no sería lógico basar la decisión del otorgamiento de un crédito de acuerdo a las garantías que se presenten.

Sin embargo en el sector financiero recién parecen darse cuenta. Y esto se evidencia no sólo en sus declaraciones, sino en la cantidad de productores que no han podido acceder al crédito bancario por tener bajo patrimonio (sin haber evaluado nunca sus ingresos), y en las ejecuciones hipotecarias de campos que hay desde hace ya varios años.

Ante la presencia de recursos escasos para implementar políticas de apoyo directo al agro, el crédito bancario se presenta como un instrumento importante para lograr la tecnificación del sector, mejorando de esta manera la productividad y los ingresos de los agricultores. Con un mayor acceso al crédito es posible obtener una transformación productiva, lo que por consiguiente aumentan las posibilidades de competencia en los mercados internacionales y se convierte en un factor de resistencia ante crisis económicas internacionales. Existen muchos proyectos que pueden

ser altamente rentables, pero debido a la falta de financiación y de respaldo, no se pueden llevar a cabo, postergándose de esta manera las posibilidades de desarrollo.

Jacob Yaron al referirse a los resultados de un estudio sobre financiamiento agrícola sostiene que de acuerdo a los resultados de los proyectos de crédito agrícola realizado por el Banco Mundial en 24 países “los programas llegaron a una minoría de la población de agricultores y los beneficios se concentraron, por lo general, entre los agricultores de mayores recursos económicos”. Además en un estudio realizado para Costa Rica se ha demostrado que la distribución de los ingresos podría mejorarse significativamente si se eliminaran los subsidios de crédito.

Debido a que una de las restricciones que existen por parte de las instituciones financieras es el costo administrativo, el gobierno debe promover y apoyar actividades que generen una reducción en estos costos de intermediación financiera del sector, ampliando la participación de estas instituciones. Como estímulos para que el pequeño productor acceda al crédito, el Banco Mundial sugiere que los programas deberían subvencionar costos de transacción, no las tasas de interés. Utilizar grupos locales en lugar de programas autoselectivos; organizar a los beneficiarios e incorporar incentivos para prestatarios y prestamistas a fin de hacer cumplir los reembolsos (Banco Mundial 1997).

La prestación de servicios financieros rurales es una labor difícil y costosa. La reducción de costos de transacción requiere de cambios de procedimientos, renovación tecnológica y aprendizaje. Para acelerar este proceso de innovación el gobierno puede colaborar mediante el pago de un incentivo de una parte de los costos. Adicionalmente, los costos de transacciones elevados, reducen la viabilidad de los intermediarios y excluye a muchos potenciales deudores rurales del acceso a los servicios financieros institucionales.

Como se mencionó en la parte inicial, uno de los motivos por los cuales el sector financiero comercial no suministra crédito al pequeño productor agropecuario es el alto costo operativo. Por este motivo, a fin de lograr un mayor acceso al crédito formal por parte de los pequeños productores, se debería proponer un instrumento que consista en que el gobierno asuma parte de los costos operativos, con el ánimo de que el sector financiero privado cumpla una función que viene ejecutando el Banco Nación y el Banco Provincia. Con el suministro de este incentivo se pretende generar un mayor acceso por parte del pequeño/mediano productor al crédito. Sin embargo en el sector agropecuario se requieren instrumentos adicionales que permitan un mayor desarrollo. Es decir, que esta no puede ser presentada como una única solución, sino que debe ir junto a otras instrumentaciones.

La banca privada no tiene pleno conocimiento del mercado crediticio del sector agropecuario. Lo que sí conocen es del riesgo de la actividad agropecuaria; de la morosidad del sector, de la inestabilidad de los precios y de los riesgos naturales.

Un programa financiero exitoso requiere de la acumulación de recursos de diferentes fuentes, de la minimización de los riesgos mediante la distribución de las operaciones a nivel geográfico, por sectores y actividades, el empleo de personal altamente capacitado y con experiencia en el sector, que asegure una adecuada asistencia financiera y tecnológica empresarial para otorgar eficientemente los créditos, su administración y supervisión. Una evaluación adecuada de los proyectos aumenta la probabilidad de recuperación de un crédito.

Se ha considerado que el sector privado es más eficiente en el manejo de los recursos y aunque el sector público ha tenido la oportunidad de demostrar que no existe razón para dicha afirmación, infortunadamente en muchos casos no ha sido posible evidenciar lo contrario. Un claro ejemplo lo constituyen dos importantes instituciones bancarias públicas que han otorgado sobregiros y créditos en condiciones poco transparentes y presentan elevadísima morosidad en el sector disfrazada por reiteradas refinanciaciones. Adicionalmente estas entidades no están siendo fuente de financiación de los pequeños/medianos productores.

Finalmente, y en un plano general, podemos señalar que tanto el enfoque que aboga por la intervención directa del sector público en la movilización de fondos hacia el sector rural, así como el enfoque que cuestiona la participación directa del Estado en los mercados financieros,

incurrieron en gruesos errores para tratar de enfrentar y solucionar los problemas del financiamiento rural. Ello obliga a repensar el enfoque que en ningún caso significa una vuelta al pasado, sino que más bien se sustente en una actitud más reflexiva y menos dogmática, en el propósito de redefinir con precisión el papel del Estado con políticas explícitas de estímulo al desarrollo de los mercados financieros rurales.

El problema del financiamiento agrícola requiere del diseño de una tecnología financiera y de una práctica bancaria que considere otros esquemas y modalidades de financiación adecuadas al sector.

Sin embargo la provisión de servicios financieros no es necesariamente el camino más rápido y eficiente que se requiere para mejorar los ingresos y reducir la pobreza en el sector rural, por lo que debe ser complementado con importantes medidas gubernamentales.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Antezano Inga Carolina. 1996. "Financiamiento agrícola: la experiencia latinoamericana". Boletín CEMLA Julio Agosto 1996 – México
- Rodríguez Cuesta Ligia. 1998. "Incentivo para que el sector financiero privado suministre crédito al pequeño productor agropecuario" – Lima, Perú
- Banco Mundial .1997. "El Estado en un mundo en transformación". Informe sobre el desarrollo mundial.
- Banco Mundial. 1999. "Desarrollo del seguro agropecuario y análisis de riesgo en Argentina". Antecedentes y temas sobre seguro agrícola.
- Banco Interamericano de desarrollo. 1995. "Préstamo chico, ganancia grande". Revista Agosto 1995.
- Banco Interamericano de Desarrollo. 1996. "Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe".
- Revista Capítulos. 1999. "Las garantías en una economía globalizada: el entorno iberoamericano". Pablo Pombo. Argentina
- INDEC – Censo Nacional Agropecuario 2002 y avances del 2003 – Argentina
- Salaberry Jose A. . 1999. "Diagnóstico sobre el crédito y financiamiento agropecuario en el Peru". Perú
- SAGPyA – Publicaciones varias sobre datos estadísticos e informes – Argentina
- Diario La Nación – suplemento Campo. Marzo 2003. "Bancos y productores negocian paso a paso la vuelta al crédito" – Argentina
- BCRA – Normativa Agosto 2002 – Unidad de financiamiento agropecuario
- Porto Jose. 2003 . "Las sociedades de garantías recíprocas: una alternativa para bajar el costo financiero de las pymes". Argentina
- Ferrucci Ricardo. 1995. "Instrumental para el estudio de la economía Argentina". Argentina
- Foders Federico. 1991 . "La creación de un sistema crediticio funcional con énfasis en créditos para artesanos, pequeños industriales y agricultores". CIEDLA – Argentina
- Nuria de la Peña. CEAL - 2002. "Las pequeñas y medianas empresas y sus Garantías" – Washington DC

Elaborado por:

Noelia S. Macchi

Lic. en Finanzas

nmacchi@yahoo.com

SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO - SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA NACIONAL Y SU RELACIÓN CON EL SECTOR FINANCIERO

Aportado por: Noelia S. Macchi - Lic. en Finanzas - nmacchi@yahoo.com