



**Ing. Agr. (MSc) Alberto Rosso**  
Instituto Plan Agropecuario

**L**as nuevas condiciones del mercado, llegaron también al sistema financiero y por lo tanto los servicios bancarios tienden a ser diferentes, preocupándose en lograr un negocio de proyección para las dos partes y no en la venta de efectivo priorizando la tasa de interés.

A la hora de analizar el riesgo de los créditos a otorgar, las entidades financieras pondrán énfasis en la capacidad de pago de los productores y no en las garantías hipotecarias como indicador de solvencia. Los problemas del pasado inmediato han marcado una diferencia sustancial, dejando a los productores con financiamiento restringido (o nulo), mientras que las entidades bancarias vieron resentidas las recuperaciones de capital y fueron objeto de trastornos como la falta de liquidez.

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 completamente.

## EL NUEVO SISTEMA DE CRÉDITOS DEL SECTOR AGROPECUARIO

# Despacito por las piedras

El país se enfrenta a una situación bastante distinta a la de los últimos años. Bajo perspectivas que alienan cambios trascendentes, la recuperación del crédito como herramienta financiera, comienza a vislumbrarse lentamente. Pero este "nuevo" crédito difiere bastante del que circulaba hasta hace tan solo un año.

En este sentido, en los bancos se afianzó la idea que el valor patrimonial de las empresas no es el elemento decisivo para el otorgamiento de un crédito. Desde las entidades financieras se refuerza el concepto que sostiene que la garantía física es, en cambio, un componente adicional a ser estudiado con otros aspectos igualmente importantes.

El factor clave es tratar de observar la viabilidad futura del plan empresarial y cuál es el flujo de fondos vinculado a las actividades propias de la explotación. No se trata de nuevas reglas. Es más, en teoría los bancos sostienen que siempre buscaron esa viabilidad. Probablemente se exija un plan de acción que tenga como eje un plan de producción y un plan de ejecución menos formal pero más real. Los mismos serán el reflejo (necesariamente fiel) de una planificación y una presupuestación ajustada. A la hora de tomar un crédito habrá que valorar algo

más que el costo de oportunidad de la inversión (generalmente equilibrado con una tasa de interés bancaria) se deberá hacer un análisis más profundo tratando de visualizar el impacto de esa inversión en el total de la empresa. Esta metodología será válida para todos los créditos, desde la compra de un carnero, hasta una implantación de pastura.

### Algunas apreciaciones

Intentar pagar un crédito con el flujo de fondos generado por ese monto prestado es una focalización generalmente inconducente. La planificación para la toma de créditos es una tarea ineludible de los productores que deberán incluir un análisis más profundo, realista y formal de sus empresas. El impacto en la empresa generado por la inversión con capital prestado, debe sin lugar a dudas proporcionar un beneficio marginal que permita no sólo potenciar lo existente sino obtener un adicional capaz de solapar como mínimo el costo del

capital. Se debe recordar que una empresa con endeudamiento mantiene, vía tasa de interés, un costo fijo de producción que solamente es abatible si se relativiza con producto.

Cuando hablamos de economías de costos y cuando se refuerza el concepto de ajuste del presupuesto como eje de las decisiones, parecería un tanto descentrada como medida sistemática de financiación, el crédito bancario tradicional. Por este motivo consideramos oportuno comenzar a promover un crédito diferente; basado en mecanismos de pago que “copien” mejor la variabilidad de los precios y costos del sector. En la medida que esos mecanismos mantengan un mejor grado de ajuste, se podrá lograr una mejora en las condiciones de repago y consecuentemente en el endeudamiento global. De todas formas este tipo de modificaciones requieren de tiempo y de aspectos técnicos y legales para poderse implementar.

### Una nueva era

El concepto que interesa reforzar es que el repago del crédito no deberá sustentarse en la garantía física. Por el contrario, existirá el convencimiento que la devolución del dinero prestado tiene que venir de la sustentabilidad y del manejo financiero que surja de total de la empresa.

Así, la “lupa” de los bancos debe detenerse en la capacidad del productor para generar riqueza. Y esto es así porque, además de no querer (ni poder) financiar proyectos sin bases sólidas, en las entidades saben que su negocio no es quedarse con los campos o los ganados de los deudores.

De la misma forma la moneda y los plazos son variables centrales en el análisis de una nueva realidad. La ganadería y la agricultura, venden dólares y por lo tanto no parecería tan errado que se endeudaran en esa moneda. Sin embargo cuando se analizan los coeficientes de variación de la cotización de los distintos productos y rendimientos, queda evidente que las oscilaciones de los mismos son vertiginosas frente a la relativa estabilidad de la moneda americana y la rigidez de los mecanismos de pago. En resumen, la variabilidad en los precios no permite que se pague un servicio de deuda anualmente con las mismas unidades de producto generadas.

Con respecto al plazo sucede lo mismo; no existe crédito más caro para el sector que aquel que obliga a vender a destiempo para poderse amortizar. El plazo es fundamental en el agro y de no existir se condiciona notoriamente el repago y los beneficios esperados.

### Cambio de rumbo

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. Las entidades bancarias tendrán que poner a prueba indicadores que permitan hacer un diagnóstico ajustado en el tiempo sobre la capacidad de repago del proyecto.

Los análisis de prefactibilidad y factibilidad económica, comercial y gestión de los proyectos

constituyen elementos fundamentales para considerar. Además, la estructura de costos y el flujo de fondos serán otros pilares principales en la evaluación. Las variaciones climáticas, 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 el proceso evaluatorio. Los criterios también deben apuntar a profesionalizar el proceso de análisis y ejecución de la propia entidad



bancaria que debería estar más preparada para atender la situación particular de las empresas.

La capacidad de repago está notoriamente ligada a los flujos de pago generados por la empresa a partir de la toma del nuevo crédito y el nivel de endeudamiento anterior con su correspondiente servicio. Este factor generalmente no es analizado y es el desencadenante de los problemas. El enfoque tiene que analizar el índice de cobertura que relaciona la generación operativa de fondos con el servicio de deuda anual que se paga. Esto implica valorar y gerenciar la deuda “vieja” con la deuda “nueva” teniendo claro que un mismo sis-

tema de producción difícilmente pueda hacerse cargo de ambas.

También debe existir la búsqueda de información complementaria con una visita al campo tratando de visualizar **lo que no aparece en ningún formulario o balance**. Entre ellos la propia conducta y antigüedad como cliente del productor.

Los bancos deberían centrar el análisis de todas las actividades productivas y estudiar junto



al productor aspectos como la cobertura de precios, el riesgo climático y hasta la estacionalidad de los ingresos. **No debería existir nadie más interesado en el éxito de un deudor que el propio acreedor, sin embargo difícilmente se cumple.**

Los bancos deben mirar a las empresas según sus expectativas futuras y capacidad de generar riqueza, la mayoría del sistema bancario no mantuvo una buena conjunción con la producción, sólo privilegió lo financiero a través de las tasas, y ya tenemos a la vista los resultados. Para el deudor y el acreedor sería bueno saber para qué se pide y por qué se concede un crédito.

Pagar un crédito es bastante más que justificar mediante una proyección, un flujo de pago. Al día de hoy, los productores y acreedores tienen claro que eso es un trámite administrativo. Los créditos generalmente no se pagan con la respuesta a la inversión financiada en forma aislada, sino considerando un impacto integral a nivel de empresa, capaz de repagar el servicio de deuda generado. Por lo tanto es totalmente alejado de la realidad proyectar por ejemplo, el repago de una pastura con la carne producida exclusivamente en las hectáreas especificadas. Esto es en el mejor de los casos una mera justificación contable, que sólo contribuye a inflar una fantasía nociva para todas las partes.

El otro gran error de las presupuestaciones es comenzar con un endeudamiento importante (el real) y proyectar hacia adelante un flujo que permita, a un año meta llegar sin endeudamiento. Cabe preguntarse entonces ¿existe realmente la empresa capaz de cancelar su pasivo y no volver a funcionar con crédito? Si siempre funcionó con deuda, ¿porqué ahora no habría de hacerlo? Generalmente al igual que en **la ley del péndulo** la opinión general, va desde la justificación innegable para solicitar un préstamo hasta la visión más negativa que “demuestra” (¿?) que el agro no es capaz de pagar una tasa de interés. Como en tantos otros órdenes de la vida, a través de una postura menos radical, podemos sostener que ni una ni otra visión son verdades absolutas.

A lo que queremos llegar es que se debiera terminar con ese enfoque de **balances maquillados**, en donde el propio sistema contribuye a que se proyecte una realidad productiva sobre bases débiles, sin conocimiento cabal del compromiso a asumir y con riesgos adicionales derivados del desconocimiento y la imposibilidad de decidir a futuro.

Por lo tanto en la seriedad de la información presentada, que exprese con certeza un desarrollo productivo-financiero y en el cambio de actitud experimentado por la banca, se encontrarán productores y acreedores con un sistema más genuino, más confiable y por lógica más predecible.

Hasta que no se entienda que esa es la forma de funcionar, y que un crédito mal otorgado nunca redundará en buenos resultados para todos, se seguirá con los problemas habituales de endeudamiento sobredimensionado y períodos frecuentes de refinanciación.

Finalmente confiamos en que esto no suceda. El sector en su conjunto está cambiando, y estos cambios probablemente impliquen una transformación de los servicios financieros, más ligados a sumar esfuerzos y generar compromisos, que los desarrrollados hasta el momento. Por su parte los productores han comenzado a visualizar que la toma de créditos requiere de análisis más exhaustivos, con mayor grado de definición y con la utilización de indicadores que permitan proyectar a la empresa acotando errores y desviaciones propias del entorno.