



FRUTICULTURA SUSTENTABLE COQUIMBO

Programa Estratégico Regional

“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO SECTOR FRUTICOLA”

Guillermo Olguin S.

Consultoría en Agronegocios y Management

Ing. Agrónomo MBA.

Fono móvil: +56 9 9643 1526

E-mail: guillermoolguin@gmail.com





Presentación

Introducción

✓ Fundamentos viabilidad negocio agrícola al largo plazo.

Características generales del sistema financiero.

Mapa financiamiento, principales debilidades, puntos de mejora.

Comentarios finales





FUNDAMENTOS VIABILIDAD LARGO PLAZO SECTOR AGRICOLA

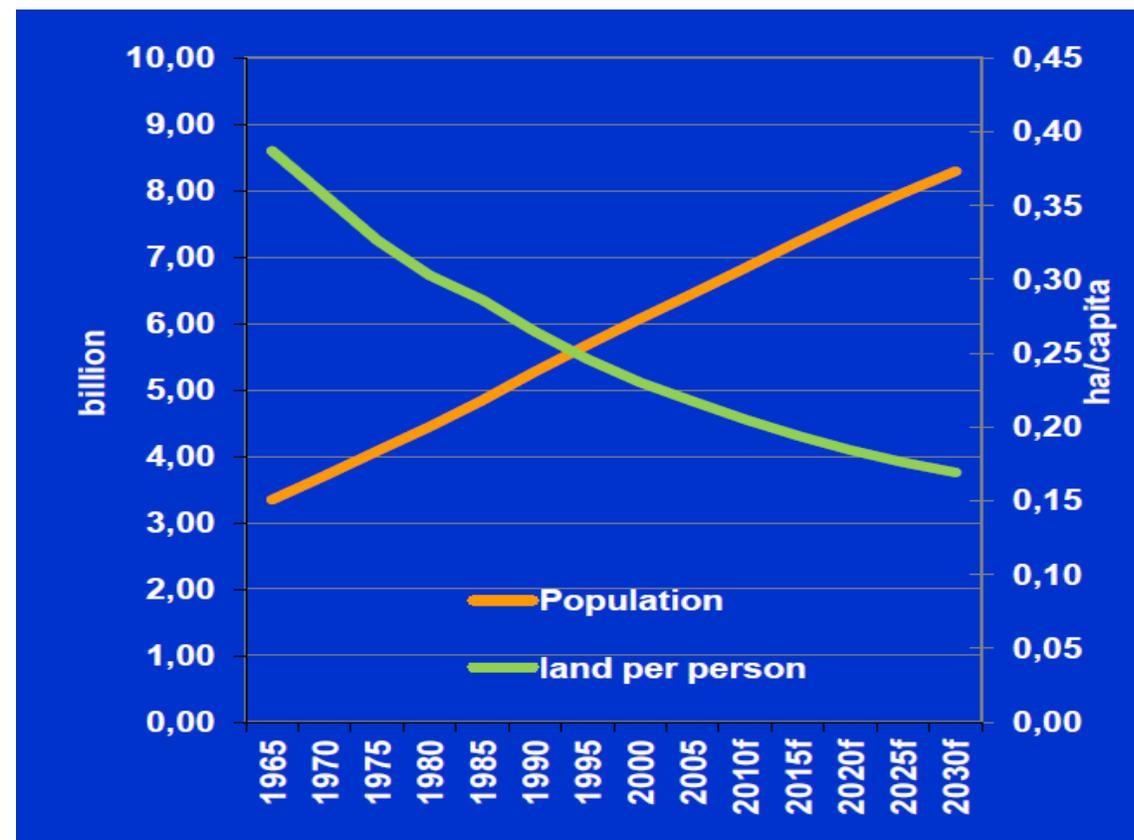
Población v/s Recurso Suelo

- Crece la población mundial pero no los recursos naturales.
- La disponibilidad de tierra per cápita disminuye.



IMPACTO EN EL VALOR DEL SUELO

(principal activo del agricultor)



Fuente: FAO, Rabobank



El Desafío Alimentario

2020



Cada minuto hay 158 bocas nuevas que alimentar



De las cuales 154 están en países en desarrollo y emergentes

2050



2050: Acceso y disponibilidad

Más bocas con más dinero
viviendo en (mega) ciudades

"Tenemos que producir más con menos"



Importancia del Financiamiento Sector Agrícola

La relevancia del financiamiento para el sector:

- Renovación de huertos.
- Inversión en infraestructura de riego.
- Desarrollo de nuevos negocios para aumentar competitividad.
- Incorporación de tecnología (energía fotovoltaica, telemetría, otros).
- Desarrollo del negocio exportación.
- Capital de trabajo para la operación.
- Fusiones & adquisiciones (M&A)
- Refinanciamiento.
- Instrumentos de inversión, comex, leasing, seguros.







CARACTERÍSTICAS GENERALES SISTEMA FINANCIERO

- El sistema financiero es un **sector altamente regulado** y está fiscalizado por la CMF, comprendiendo un importante activo país, proporcionado sustentabilidad del sistema en su conjunto.
- Es un mercado **altamente competitivo** en todos los segmentos.
- **Diversidad de oferta de productos y servicios** disponibles.
- Importante esfuerzo en innovación y marketing.
- **Segmentación de clientes, focalizando servicios y productos.**
- En los últimos años se han esforzado en **mejorar la gestión de riesgo frente a un escenario desafiante** del mercado local e internacional.





FINANCIAMIENTO SECTOR AGRÍCOLA



- ✓ Las instituciones financieras mantienen la dinámica de financiamiento del sector en toda la cadena de producción (entorno al 5% del total de colocaciones), estructurando créditos cubiertos principalmente con garantías reales (hipoteca+prenda).
- ✓ **Existe una especial atención y monitoreo de la evolución de la sequía y de los resultados mixtos de la temporada**, generando un aumento del riesgo del negocio (menor capacidad de pago y deterioro del valor de garantía).
- ✓ **Revisión caso a caso** en renovación de líneas y nuevos requerimientos de financiamiento para inversión en replantes y procesos de reconversión de la matriz productiva, **sujeto a holguras de garantías o disponibilidad de nuevas garantías y suficiencia de los flujos u otros ingresos para cubrir déficits temporales, disponibilidad de recursos hídricos.**
- ✓ **Para empresa con liquidez estrecha** o problemas de cumplimiento de pago, **evaluación caso a caso para el refinanciamiento de crédito, sujeta a la viabilidad del negocio y estado de garantías.** El refinanciamiento no considera capital de trabajo, el cual tiene que ser cubiertos por otros agentes externos.



Principales Instituciones Financieras (referencial)

Algún grado de especialización

- RaboFinance,
- LAAD
- Banagro
- Banco Chile
- Banco Estado
- Bice
- Scotiabank



Universales

- Santander,
- BCI, Itau,
- Internacional,
- Security,
- Consortio,
- Aseguradoras



Específicos: escala, rubros, zonificación

Fondos de Inversión Extranjero y Locales, BID, Family Office



Mapa de Financiamiento (principales actores por segmento)

PYME 1 y 2
UF 2.400 a 25.000 UF

Bancas Pymes: Banco Estado, BCI, Santander, Chile, Scotiabank, Itau

MEDIANA EMPRESA
UF 25.000 A UF 100.000

**Banco Estado, BCI, Santander, Chile, Scotiabank, Itau, Internacional,
LAAD, BANAGRO, Tanner, Family Office**

GRANDE EMPRESA
UF 100.000 – UF 450.000

**Banco Estado, Chile, Santander, BCI, Scotiabank, Bice, Internacional,
Security, Consorcio, Tanner, LAAD, BANAGRO, Rabofinance, BID Lab
Fondos Inversión Local (Money Cash y Crecimiento)**

> UF 450.000

**Banca Local, Rabofinance, BID, Bank of China, BTG Pactual, Broker
Financiamiento Externo, Fondos de Inversión Internacional y Locales
(institucional y multi family office), otros inversionistas M&A.**

Existen diferentes agencias de gestión para soluciones financieras que operan en el sector:

Gestión de KT y estructuras de crédito según necesidades, mejoramiento de condiciones de créditos vigentes, administración de garantías, fusiones y adquisiciones, financiamiento local y externo, gestión patrimonial, entre otros servicios.



Ejemplo de Productos (sujetos a políticas de crédito)

BANCO CHILE:

- Ctas Ctes, líneas de créditos y TC, Comex, Derivados, Factoring, Leasing, Seguros, entre otros.
- Capital de trabajo plazo máximo 1 año, renovación anual sujeta política de crédito (seguimiento anual y presentación a comité).
- Créditos largo plazo con amortizaciones anuales, 1 año a 2 años gracia, plazo 10 y 12 años, tanto en pesos chilenos, UF y USD. Tipo amortización: cuotas crecientes, cuota balloon, postergación cuota “emergencia”.

LAAD

- Capital trabajo tradicional con clean up y renovación anual / **Créditos capital trabajo flexible**, renovación sin exigencia clean up, tipo línea de crédito o revolving. Consiste en un capital que puede usarse libremente – un parte o todo – en un tiempo determinado y costo razonable.
- Créditos largo plazo con amortizaciones anuales, 1 año a 2 años gracia, plazo 6, 8, 10 y 12 años, en dólares americanos. Tipo amortización: cuotas fijas o crecientes o mix, cuota balloon.

BANAGRO

- Factoring Nacional e Internacional, Leasing Maquinaria.
- Capital de Trabajo (financiamiento de contratos, crédito con garantía, crédito PAE),
- Créditos Verdes (leasing Plantas Fotovoltaicas, Sistema Riego, Torres Control Heladas),
- Financiamiento de Mediano Plazo para renovación huertos.



¿Principales debilidades de las empresas agrícolas al acceso de financiamiento?

- ✓ Deficiente información financiera y de resultado de temporada, dificultando el análisis de las compañías.
- ✓ Problemas de liquidez, flujo de caja ajustado.
- ✓ Nivel de endeudamiento v/s estructura productiva.
- ✓ Limitada capacidad garantías para cobertura de crédito.
- ✓ Componente de alto riesgo del negocio según temporada.





ALERTAS O NIVELES LIMITES (referencial)

Algunos indicadores

- Deuda / Ha plantada: USD35.000 – 50.000 /Ha
- Relación deuda / garantía: 75% - 100%
- Relación deuda/ garantía (suelo&agua): 100% o superior
- Estimación margen operacional/Ha: menor de USD5.000/Ha
- % madurez huerto: 80% -100%

Mayores restricciones de financiamiento, evaluación caso a caso, siendo importante:

- Viabilidad del negocio al largo plazo.
- Posición patrimonial empresa y socios, acceso a flujos externos.
- Calidad de activos, funcionalidad y potencial de otros usos.





PUNTOS DE MEJORA

PRIMERO: TENER CLARIDAD DE SU POSICIÓN FINANCIERA Y DE FLUJOS

- ✓ **Conocer su nivel de endeudamiento actual y potencial** respecto a sus fuentes reales de pago (ejemplo: deuda/ha productiva v/s rentabilidad de negocio; relación de cobertura de crédito de deuda v/s garantías).
- ✓ **Mejorar calidad de información financiera y de flujos:** en general los bancos observan que los agricultores poseen una deficiente información financiera, además poca claridad del resultado real de cada temporada sin respaldos suficientes. También una debilidad en el manejo de ratios que permitan tener una referencia de su posición financiera (ratios de endeudamiento, liquidez, solvencia, entre otros).
- ✓ **Definición estrategia** de financiamiento de largo y corto plazo.





Comentarios Finales

¿Que variables claves hay que tener presente?

- ✓ Tener claridad en el requerimiento de financiamiento (monto, moneda, plazo, fechas de pago)
- ✓ Ciclo productivo y % de madures de los huertos de la compañía que determina la estacionalidad de los ingresos para cubrir pagos.
- ✓ Gestionar garantías acordes a la estructura de financiamiento vigente y potencial.
- ✓ Calce de la moneda de pago con sus ingresos, mitigando riesgos de tipo de cambio y de mercado.
- ✓ Cotizar entre bancos la mejor condición de crédito en términos de plazos, periodos gracia, tipo de calendario de pago, tasa, comisiones, costo de refinanciamiento (ejemplo: costo de prepagos, tramitación legal), costo de oportunidad (período de tiempo necesario para completar la operación).
- ✓ Diversificar fuentes de financiamiento en la medida de los posible.



Good farmers feed the future

Good farmers have the future





thank you for your attention

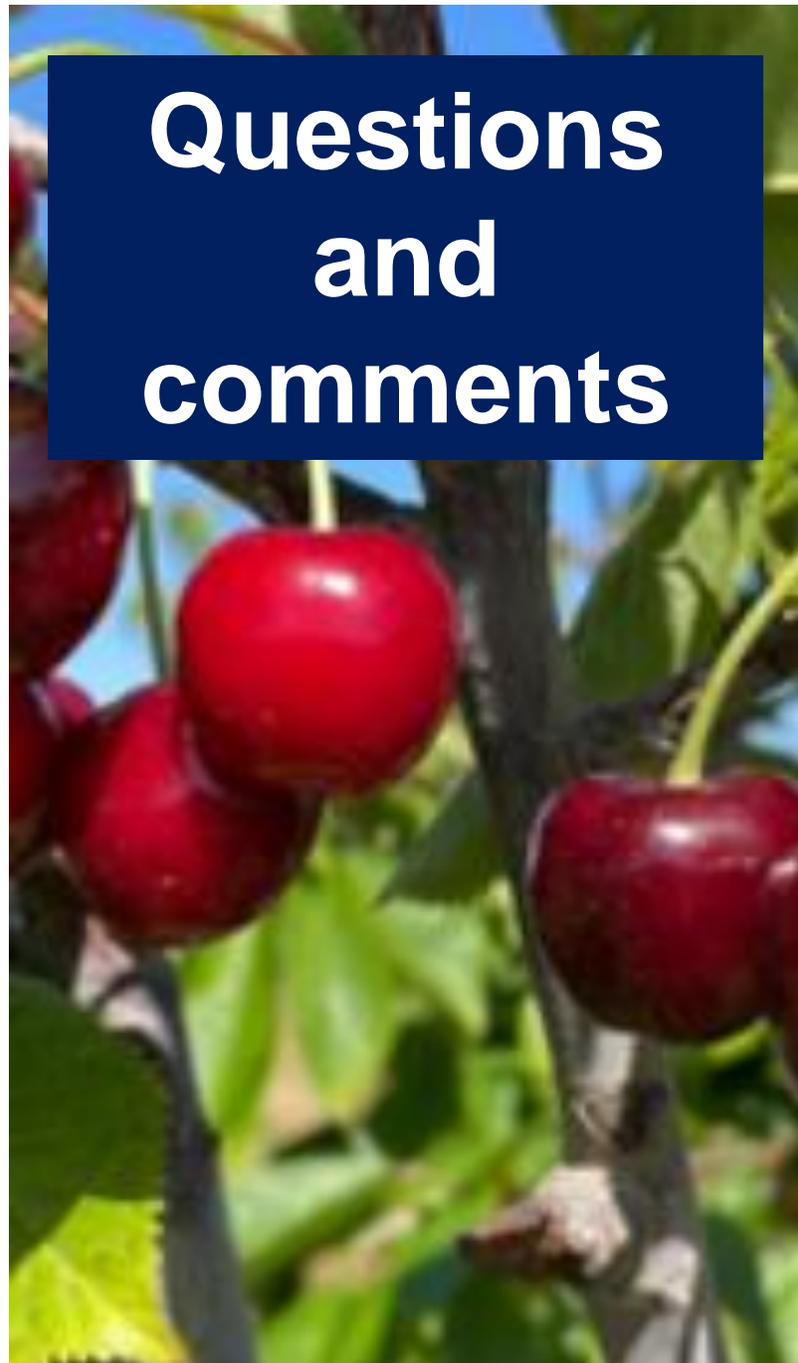
Guillermo Olguin S.

Senior Agribusiness

Master in Business Administration

Telephone: +56 9 9643 1526

E-mail: guillermoolguin@gmail.com



**Questions
and
comments**

