



# Recomendaciones para mejorar el acceso al financiamiento

frente a un escenario desafiante de  
mercado y sequía en  
la Región de Coquimbo



Apoyado por:



-Iniciativa-  
**CORFO**





## 1. ANTECEDENTES GENERALES

Existe una tendencia natural por parte de ejecutivos y áreas comerciales bancarias de generar negocios con empresas de sectores económicos donde haya una mayor probabilidad de éxito y que aporte a un mayor volumen de colocación de cada operación de crédito, además de mayor rentabilidad. Por su parte, el sector agrícola se percibe con una probabilidad de aprobación menor, frente a otros sectores económicos, por lo que eventualmente los bancos buscan negocios en sectores donde la evaluación sea más simple y masiva. Los operadores financieros prestan en función del riesgo asociado a la recuperación del crédito, por tanto, dentro del portafolio de alternativas de inversión de un banco siempre será preferible el negocio y sector económico que presente un menor riesgo de recuperación. La evaluación del portafolio se hace en función de los ingresos y las pérdidas esperadas.

### Elementos que ponen en desventaja al sector agrícola en la evaluación de créditos

- Periodos más largos de maduración del negocio
- Riesgos únicos propios del sector
- Inversiones iniciales elevadas

Los negocios agrícolas requieren condiciones de plazos al largo plazo acordes a su ciclo productivo (entre 8 a 12 años para proyectos frutícolas), donde el crecimiento, desarrollo y resultados no logran ser capturados por los sistemas de evaluación de riesgos tradicionales en la banca.

En términos generales, los bancos evalúan a la mayoría de los sectores económicos basándose en la información cuantitativa (balance, estado de resultado, Ivas, declaración renta, análisis patrimonial y cash flow), la que genera una adecuada aproximación de la realidad del negocio.

## Evaluación crediticia en el sector agrícola



## 2. FINANCIAMIENTO SECTOR AGRÍCOLA

El financiamiento agrícola en Chile es preferentemente privado dentro de un mercado financiero altamente competitivo, donde concurren instituciones financieras bancarias y otros actores financieros como fondos de inversión, también aseguradoras y otros agentes en la cadena comercial y de suministro de insumos.

## Evaluación crediticia en el sector agrícola



Para el sector agrícola el poder contar con garantías reales y flujos consistentes son exigencias habituales en el sistema financiero. La participación del Estado, se concentra preferentemente en facilitar el crédito agrícola mejorando la cobertura de garantías (Ejemplo: Fogape), programas de fomento productivo para pequeñas y medianas empresas y/o agricultores y apoyo a la agricultora familiar campesina.

A nivel nacional las instituciones que destacan en el financiamiento agrícola son:

- Bancos
- Empresas de insumos,
- Exportadoras,
- Empresas Agroindustriales
- Factoring,
- Leasing,
- Fondos de Inversión,
- Sociedades de garantía recíproca,
- Cooperativas de ahorro y crédito,
- Empresas de agricultura de contrato,
- Bolsa de producto e inversión extranjera directa.



## Principales Instituciones Financieras(Referencial)



Históricamente los bancos han sido los principales proveedores del financiamiento para sector agrícola, fluctuando entre el 80% al 85% seguidos de las distribuidoras de insumos con cerca del 10 al 12%, y fracción restante entre Indap, Exportadoras, Agricultura de Contratos, Inversión Extranjera, Factoring, Bolsa de Productos y Cooperativas.

Si bien la mayoría de las entidades financieras no tienen una estrategia de trabajo especializada para el sector, siendo la agricultura uno más dentro del total, se observan algunas instituciones que se enfocan en el financiamiento en agronegocios y la industria de alimento, donde destacan por ejemplo Rabofinance, LAAD (Latin American Agribusiness and Development) y Banagro, aun cuando se concentran en determinados nichos

de mercado, según políticas de riesgo para un target definido. En este sentido, Rabofinance aborda el segmento de grandes empresas y corporativo, LAAD en medianos productores con disponibilidad holgada de garantías reales, Banagro en medianas a pequeñas empresas con diversos instrumentos de financiamiento. A nivel de la banca local, destaca Banco Chile y Banco Estado, contando con áreas especializadas, tanto comercial como de evaluación de riesgo.

Adicionalmente, operan algunas aseguradoras como Metlife, Consorcio y otras, principalmente en grandes empresas, como también fondos de inversión internacionales y nacionales en proyectos de gran escala (en general para proyectos sobre 300 Ha plantadas).

## Mapa de Financiamiento (principales actores por segmentos)

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, <b>LAAD</b> , <b>BANAGRO</b> , <u>Tanner</u> , Family Office
GRANDE EMPRESA UF 100.000 – UF 450.000	Banco Estado, Chile, Santander, BCI, Scotiabank, Bice, Internacional, Security, Consorcio, <u>Tanner</u> , <b>LAAD</b> , <b>BANAGRO</b> , <b>Rabofinance</b> , BID Lab, Fondos Inversión Local (Money Cash y Crecimiento)
> UF 450.000	Banca Local, <u>Rabofinance</u> , BID, Bank of China, BTG <u>Pactual</u> , <u>Broker</u> Financiamiento Externo, Aseguradoras, Fondos de Inversión Internacional y Locales (institucional y multi <u>family office</u> ), 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.	

### 2.1. Limitantes de acceso de financiamiento para el sector

Existe una carencia de instrumentos financieros específicos para el sector agrícola.

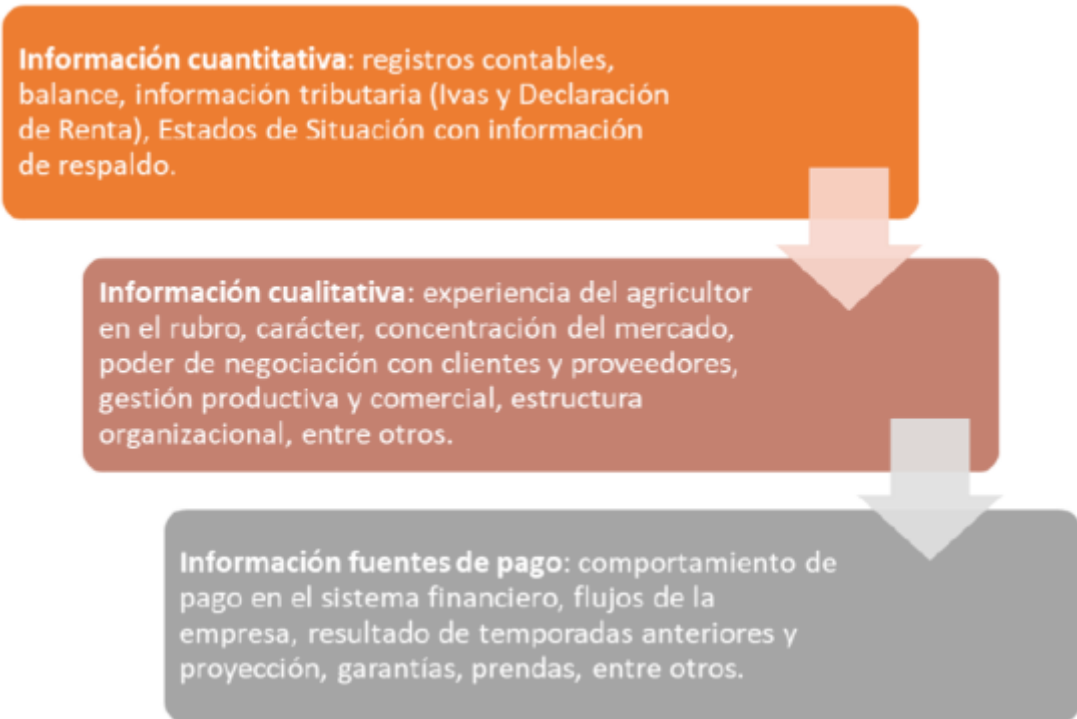
Las limitantes que enfrenta el sector, se relacionan con:

- Falta concordancia entre los tipos y condiciones de los créditos (plazos, calendario de pago, coberturas, mix de monedas, entre otros) ofrecidos por las instituciones financieras en relación a los requerimientos de los productores en base a los ciclos productivos, procesos de inversión y de comercialización.
- Sectorialmente, existe un mayor costo financiero (tasas) para la agricultura, en especial hacia la mediana y pequeña empresa. Las instituciones financieras asocian al tipo de rubro (frutales, cultivos, hortalizas, ganadería, agroindustria), modelo de negocio, integración comercial y tamaño de la empresa con mayor riesgo y costo de transacción.
- En general la banca ofrece productos crediticios de corto y largo plazo según rubro, zona, estructura productiva, estacionalidad de venta, desarrollo de inversiones e integración comercial, entre otros puntos relevantes.
- Fechas de vencimientos no estén acordes con el período de recepción de ingresos, asimismo los montos cubren una porción muy menor de los costos operacionales.

Las instituciones financieras, como política general de evaluación, consideran el negocio como primera fuente de pago. Es decir, la evaluación de crédito consiste en determinar la real capacidad de pago del negocio y el riesgo asociado a esa capacidad.

Pilares fundamentales sobre los cuales los bancos basan su análisis:

**Información cuantitativa:** registros contables, balance, información tributaria (Ivas y Declaración de Renta), Estados de Situación con información de respaldo.



**Información cualitativa:** experiencia del agricultor en el rubro, carácter, concentración del mercado, poder de negociación con clientes y proveedores, gestión productiva y comercial, estructura organizacional, entre otros.

**Información fuentes de pago:** comportamiento de pago en el sistema financiero, flujos de la empresa, resultado de temporadas anteriores y proyección, garantías, prendas, entre otros.

Las instituciones financieras explican que una debilidad recurrente es disponer de información confiable y lo más actualizada posible de la gestión y resultados, con el fin de poder evaluar correctamente los flujos de caja.

## ¿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.

Dado la anterior, normalmente para negocios agrícolas se exigen garantías reales (hipoteca sobre campos y aguas), prendas industriales y agrarias, avales, entre otras, para mitigar riesgo de información financiera y de flujo.

Sin embargo, la evaluación para aprobación de un crédito siempre priorizará el análisis sobre el negocio y su viabilidad al largo plazo, y secundariamente las garantías que proporcione el deudor.

## PROPUESTA ESTRUCTURA DE CRÉDITO PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

Puntos críticos: a) refinanciamiento largo plazo (deuda/inversiones), b) Capital de Trabajo, c) Relación deuda/garantía.

- **Créditos Largo Plazo:** Créditos flexibles con amortizaciones anuales, 2 a 3 años gracia, plazo 10 y 12 años, tanto en pesos chilenos, UF y dólares americanos. Tipo amortización: cuotas crecientes, cuota balloon, postergación cuota “emergencia”.
- **Créditos Corto Plazo:** Créditos flexibles, 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.
- **Relación deuda/garantía (LTV):** Coberturas y plazos. Hipoteca + Prendas + Garantías Corfo (FOGAPE, COBEX) para mejorar cobertura de crédito de refinanciamiento y capital de trabajo.





### ¿Qué variables claves tener presente para un crédito?

- Ciclo productivo y claridad de requerimientos de financiamiento de largo y corto plazo.
- Calce de moneda del crédito v/s ingresos.✓ Evitar financiar largo plazo con créditos de corto plazo, ya que aumenta la exigencia sobre el flujo de caja.
- Diversificar fuentes de financiamiento.



### Espiral de endeudamiento sector agrícola

La actividad agrícola regional muestra una diversidad importante en términos de zonas productivas, rubros y tamaños de las explotaciones agrícolas.

Se debe tener presente que la zona del norte chico las empresas agrícolas, especialmente en el sector frutícola, en general reflejan altos niveles de endeudamiento, respecto a explotaciones de la zona centro-sur del país. Es posible observar deudas/hectárea plantada, que fluctúa entre los USD35 thd a USD60 thd, considerándose que a partir de los USD40 thd, corresponde a niveles altos de endeudamiento. Como referencia en la zona central en promedio muestran niveles de deuda entre los USD20 a USD40 thd/Ha con tendencia creciente por proceso de renovación de huertos.

Lo anterior afecta en los procesos de evaluación de las áreas de riesgo de las instituciones financieras, ya que comprenden procesos centralizados de análisis, donde se tiende a establecer un benchmark con deudas promedio, tomando como referencia las explotaciones de la zona centro-sur.

Razones del mayor endeudamiento de las explotaciones agrícolas en la región de Coquimbo:

- Procesos de inversión en nuevas plantaciones y replantes dentro de una estrategia de renovación y diversificación de la estructura productiva con mayores estándares técnicos. Lo anterior implica mayores costos en labores de habilitación de suelos, logística de materiales e insumos, mayor costo de mano de obra, desarrollo de obras civiles importantes (tranques, red hidráulica, pozos), incorporación de estructuras de conducción y techos, plantas con royalties y mayores densidades de plantaciones, entre otras labores.



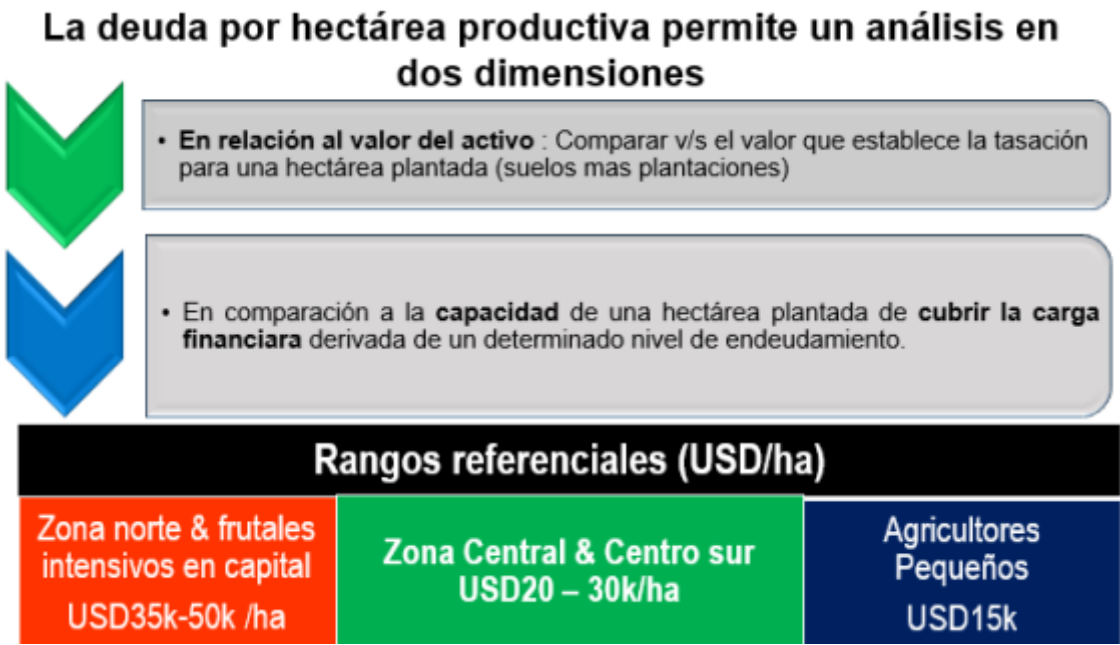
# Indicador de deuda / hectárea

Como una primera aproximación para tener una referencia del nivel de endeudamiento de la operación agrícola en relación con su área plantada se puede determinar un indicador referencial de deuda / hectárea.

Consiste en sumar toda la deuda banco o financieras que tenga exigibilidad, dividida por el área plantada.

Esta un indicador permite un análisis en dos dimensiones. Por un lado, se observa la relación al valor del activo (campo), y por otro la capacidad para cubrir la carga financiera.

A modo referencial en cuadro se muestra niveles deuda por zonas. En general, existe una presión al alza en los niveles de endeudamiento por procesos de reconversión productiva y procesos de reestructuración de créditos por efectos negativos de temporada.



En la tabla siguiente, podemos observar un semáforo con la relación del ratio de deuda/garantía, donde en color verde existen holguras, en cambio en zona amarilla la relación es ajustada y en zona roja una relación deficitaria y fuera de política, requiriendo al aporte de nuevas garantías para mejorar cobertura. El quiebre se genera entre el 35 thd/Ha a 40 thd/Ha, según valor del campo.

## Ratio Deuda / Cobertura Garantías

		DEUDA / HECTAREA PLANTADA (USD/HA)											
		5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000	45.000	50.000	55.000	60.000
Valor Garantía (USD/HA)	20.000	25%	50%	75%	100%	125%	150%	175%	200%	225%	250%	275%	300%
	25.000	20%	40%	60%	80%	100%	120%	140%	160%	180%	200%	220%	240%
	30.000	17%	33%	50%	67%	83%	100%	117%	133%	150%	167%	183%	200%
	35.000	14%	29%	43%	57%	71%	86%	100%	114%	129%	143%	157%	171%
	40.000	13%	25%	38%	50%	63%	75%	88%	100%	113%	125%	138%	150%
	45.000	11%	22%	33%	44%	56%	67%	78%	89%	100%	111%	122%	133%
	50.000	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
	55.000	9%	18%	27%	36%	45%	55%	64%	73%	82%	91%	100%	109%
	60.000	8%	17%	25%	33%	42%	50%	58%	67%	75%	83%	92%	100%
	65.000	8%	15%	23%	31%	38%	46%	54%	62%	69%	77%	85%	92%

### Límites:

Deuda Largo Plazo: 50%

Deuda Largo Plazo + KT: 80%

## Ratio Cobertura Intereses

		DEUDA / HECTAREA PLANTADA (USD/HA)											
		5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000	45.000	50.000	55.000	60.000
EBITDA (USD/HA)	2.000	4,1	2,0	1,4	1,0	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
	3.000	6,1	3,0	2,0	1,5	1,2	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5
	4.000	8,1	4,1	2,7	2,0	1,6	1,4	1,2	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7
	5.000	10,1	5,1	3,4	2,5	2,0	1,7	1,4	1,3	1,1	1,0	0,9	0,8
	6.000	12,2	6,1	4,1	3,0	2,4	2,0	1,7	1,5	1,4	1,2	1,1	1,0
	7.000	14,2	7,1	4,7	3,5	2,8	2,4	2,0	1,8	1,6	1,4	1,3	1,2
	8.000	16,2	8,1	5,4	4,1	3,2	2,7	2,3	2,0	1,8	1,6	1,5	1,4
	9.000	18,3	9,1	6,1	4,6	3,7	3,0	2,6	2,3	2,0	1,8	1,7	1,5
	10.000	20,3	10,1	6,8	5,1	4,1	3,4	2,9	2,5	2,3	2,0	1,8	1,7
	11.000	22,3	11,2	7,4	5,6	4,5	3,7	3,2	2,8	2,5	2,2	2,0	1,9
	12.000	24,3	12,2	8,1	6,1	4,9	4,1	3,5	3,0	2,7	2,4	2,2	2,0

Ratio Ebitda/Intereses	> 1,5 veces
DSCR	> 1,2 veces
Tasa	10%



Respecto a la dimensión de cobertura de intereses podemos observar que entre el rango de 30 thd/Ha y 40 thd/ Ha se muestra una relación ajustada para cubrir intereses de acuerdo a la política de evaluación de instituciones financieras, según resultado operacional (Ebitda/Ha). Por ejemplo, para un resultado operacional de USD5 thd/Ha y un nivel de deuda por hectárea de USD 35 thd se estima una relación ajustada de 1,4 veces.

Como referencia a el cuadro siguiente se plantean algunas criterios o estrategias para considerar, según el nivel de deuda que se encuentre la compañía.

Rango Endeudamiento Sector (Referencial)			
Deuda / Hectarea (USD)			
Optimo	Medio	Alerta	Alto
15.000 - 20.000	21.000 - 30.000	31.000 - 40.000	> 41.000
		Evaluación Factibilidad Largo Plazo (modelo negocio, flujo operacional y revisión estados financieros)  Revisión de valor de activos agrícolas (valor mercado, funcionalidad de usos, potencial subdivisión, otros)	Revisión Factibilidad REAL del modelo negocio y cach flow. Análisis ácido posición financiera y flujos de la compañía.  Evaluar escenario de "salida ordena" mediante la venta de activos para reducir pasivos y reestructuración de deuda.  Revisión de estructura societaria de la empresa y/o grupo de empresas.  Evaluar alternativas de financiamiento y/o socio inversionista.

Recomendaciones para mejorar acceso de financiamiento

La mejora del acceso a financiamiento del sector pasa por la generación de información consistente del negocio agrícola, entendiendo lo anterior como:



A su vez a los agricultores les juega en contra la estructura tributaria que se aplica en el sector, donde la renta presunta favorece a optimizar el patrimonio del agricultor y desmedro del negocio agrícola productivo, no reflejando adecuadamente su realidad.

El no conocer la rentabilidad real del negocio agrícola, al no existir información relevante y suficiente que permita la toma de decisiones a los prestadores de servicios financieros, disminuye las posibilidades de obtener crédito y comprende una desventaja frente a otros sectores económicos. Es así como requerimientos de refinanciamientos de pasivos, aumentos del capital de trabajo, proyectos de inversión para el aumento de la capacidad instalada (mayores superficies), pierden posibilidades de encontrar fuentes de financiamiento que sean acorde a los ciclos productivos, teniendo calendarios de pago exigentes que presionan el flujo de caja de las empresas agrícolas.

Por lo tanto, frente a los escenarios desafiantes actuales, resulta importante fomentar el cambio del modelo cultural desde "agricultores" al de "empresarios agrícolas", implementado sistemas de gestión en todas las áreas, como también estrategias de desarrollo del negocio.

Para ello resulta importante implementar programas que se orienten en instalar capacidades en el sector agrícola, los cuales van desde la educación financiera, empoderamiento financiero y gestión predial.

Las capacidades a desarrollar deberían contemplar como base información referente a:

Costo financiamiento, plazos, moneda, estructura de pago, costo de oportunidad, gestión de garantías;

- Conocer su posición financiera y revisar niveles de endeudamiento saludables;
- Incorporar modelos de gestión de costos acordes a la realidad de cada explotación;
- Herramientas de negociación con acreedores;
- Incorporar medios digitales de pago y financiamiento (factoring, leasing).

Por otro lado, se requiere fomentar la formalidad de las ventas en el negocio agrícola, lo que se traduce en incrementar el uso de derivados transables, como facturas y contratos. Lo anterior favorece a mejorar la realidad del negocio, incorporando registros de ventas respaldadas. Programas como Red Proveedores o Red Asociativa de CORFO, permiten potencialmente integrar a los agricultores hacia mercados masivos estructurados.

También la integración a través de encadenamiento productivo, con operadores comerciales masivos (supermercados, institucional, entre otras), permite la generación de contratos, mejora de pagos de facturas, programación de la producción. Todo lo anterior, estimulará a los empresarios agrícolas a formalizar sus negocios y a generar información fidedigna.

## **Recomendaciones a los agricultores para mejorar el acceso al financiamiento**

El sector agrícola durante las últimas décadas muestra un dinamismo importante en el proceso de reconversión de su matriz productiva para adecuarse a los requerimientos de mercado y una mayor competitividad global, como también "comoditización" de productos.

Lo anterior implicar el desarrollo de inversiones significativas (entre USD20 thd a USD35 thd/Ha) exigiendo a los productores estructurar financiamiento en un contexto de flujo de caja ajustados y niveles de endeudamientos exigentes (fruticultura: USD30 thd a USD50 thd/Ha).

En este contexto se recurre a las instituciones financieras para evaluar diversas alternativas de financiamiento y adecuarlas a su ciclo de productivo. Para ello es bueno tener presente las siguientes consideraciones:

**a)** Negociar las condiciones del crédito acorde a la generación de los flujos de la compañía. Que los pagos sean crecientes, que tengan años de gracia y que los pagos de capital sean de acuerdo a los resultados y en la fecha que se reciben los ingresos reales.

**b)** En el ciclo de vida de un crédito, es muy probable que el crédito no se pague en el plazo acordado, según tiempo y forma. Lo anterior bajo el supuesto que el negocio de la empresa mejore en el futuro y las condiciones de créditos cambien. Esto hace que negociar las cláusulas de prepago sea tan importante como negociar las tasas de interés. Asegúrense de que las cláusulas de prepago existan y definir condiciones; si no

están especificadas, pueden obligar a pagar los intereses hasta el final del crédito. Importante es poder definir condiciones de prepago en términos de montos y plazos.

**c)** No aceptar derivados financieros para "asegurar" el tipo de cambio o redenominación de moneda del crédito o la tasa de interés. El costo de salida puede ser tan alto que haga imposible prepagar el crédito. Lo anterior se convierte en una barrera de salida.

**d)** Evitar sobre garantizar los créditos; si lo hacen, van a reducir la oportunidad de solicitar nuevos créditos y su capacidad de negociación con otras instituciones financieras.

e) Tener claridad qué créditos se están cubriendo con las garantías reales (hipotecas + prendas) y personales/empresas relacionadas. Que las garantías entregadas, en la medida de lo posible, sean específicas al crédito y no generales, para que no garanticen todas las operaciones que realicen con la institución financiera. Asimismo, que no estén “cruzadas” o cubriendo créditos de otras empresas relacionadas o de los socios como persona natural. Del mismo modo, privilegiar la condición de aval como fiador simple v/s fiador y codeudor solidario, donde en esta última tendría las mismas obligaciones que el deudor para efectos de un proceso y ejecución de cobranza judicial.

f) Tomar los créditos en la moneda en que generan sus ingresos; evitar los descalces

de moneda por diferencia de tipo de cambio.

g) Que los créditos de corto plazo vayan a financiar deudas de corto plazo, NUNCA de largo plazo; no seguir haciendo “bicicleta” con este tipo de financiamiento. Tener presente que el banco puede exigir el pago total o parcial, como también el clean up de un crédito de corto plazo o de capital de trabajo.

h) Cotizar entre bancos la mejor condición de crédito en términos de plazos, periodos de 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).

### **Aspectos que es bueno tener presente para preparar presentaciones o solicitudes de crédito:**

i. Mantener siempre al día los antecedentes financieros y legales. Consideren que cumplir con la solicitud de información, análisis, aprobación de un crédito y la revisión legal toma tiempo (entre 3 a 6 meses en promedio).

ii. Tener siempre en consideración la subdivisión en varios lotes la propiedad, así se podría eventualmente entregar las garantías acordes a los montos del crédito solicitados y les dará la oportunidad de gestionar créditos con distintas instituciones (bancos, SGR, fondos inversión, otros).

iii. Mantener relación de negocios con 2 a 3 entidades financieras. Ellas van cambiando sus políticas crediticias en el tiempo, lo que hoy es bueno no necesariamente lo va a ser en el futuro.

iv. Mejorar y formalizar la información financiera (balance clasificado, auditado o IFRS), además de profesionalizar áreas críticas dentro de la empresa.



v. Si quieren reducir el riesgo de cambio, contratar instrumentos financieros como forward por cubrir el descalce que pueda generar la moneda del ingreso y la proporción del presupuesto en la otra moneda. Lo importante es asegurar el presupuesto y no utilizar estos instrumentos para especular.

vi. Resulta importante incorporar registros y la revisión del flujo de caja que calce con los vencimientos de los créditos, además de la gestión de renovación de líneas de manera anticipada.

vii. Implementar herramientas de gestión y control de costos, que permiten contar con información del pulso de la compañía para planificar el flujo de caja, comprender la rentabilidad por unidad de negocio, hacer un seguimiento de metas y planificar al largo plazo.

viii. Revisar algunos indicadores de la empresa para definir tipo de crédito y garantías: deuda/Ha, relación deuda garantía, margen operacional/Ha, leverage, entre otros.



¿Que variables tengo que tener presente al momento al momento de solicitar financiamiento?

#### **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.



### **2.1.1 Desafíos claves para mejorar acceso a financiamiento**

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).

Información relevante de la empresa:

- Identificación puntos críticos.
- Capacidad de generación de flujos de caja.
- Calidad de los activos y pasivos.
- Análisis del capex histórico y plan de inversión futuro.
- Análisis de la deuda de la compañía.
- Revisión del plan de negocio.

Aunque algunos puntos descritos en los párrafos anteriores parezcan obvios, al confrontar con la situación real de los créditos que manejan las empresas agrícolas, se observan grandes deficiencias al momento de refinanciar sus créditos o bien los calendarios de pago de los créditos vigentes no están acordes al ciclo productivo. Por lo tanto, resulta razonable siempre mantener presente estas recomendaciones

### **3. FLUJO DE FINANCIAMIENTO PARA PRINCIPALES ALTERNATIVAS FRUTICOLAS DE LA REGION DE COQUIMBO**

Si bien es cierto que el sector silvoagropecuario presenta riesgos distintos a los de otros sectores, tanto de mercado como agroclimáticos, no se puede dejar de reconocer que, a través del tiempo, se han ido incorporando instrumentos destinados a mitigar esos riesgos, en especial los que asumen tanto el productor como el sistema financiero. Esto responde a una estrategia de sostenibilidad, por cuanto la agricultura como un todo es un sector de gran creación de valor y jugará un rol fundamental en los procesos alimentarios de la creciente y demandante población mundial. Esto obliga a tener una mirada de largo plazo sobre ella, sin quedarse en los problemas contingentes de cada temporada. La agricultura es una oportunidad para las distintas fuentes financieras, más aún en el mediano y largo plazo.

La Región de Coquimbo concentra la mayor superficie cultivada de la zona norte del país con aproximadamente 43.000 Ha, destacando el área con frutales (22.442 Ha), vides para pisco y viníferas (11.549 Ha), cultivos y hortalizas (9.000 Ha).

Comprende una región agrícola importante dentro del contexto nacional, donde el área plantada con mandarinas representa el 42% del total nacional, limonero el 22%, uva de mesa con el 16%, paltas el 9% y olivas 16% (CIREN 2024); aportando a nivel regional retornos por 440 millones de dólares, con volumen de 240 mil toneladas de fruta y 30 mil trabajos directos.

## PARTICIPACIÓN SUPERFICIE NACIONAL

**Mandarina 42%**



**Limón 22%**



**Uva Mesa 16%**

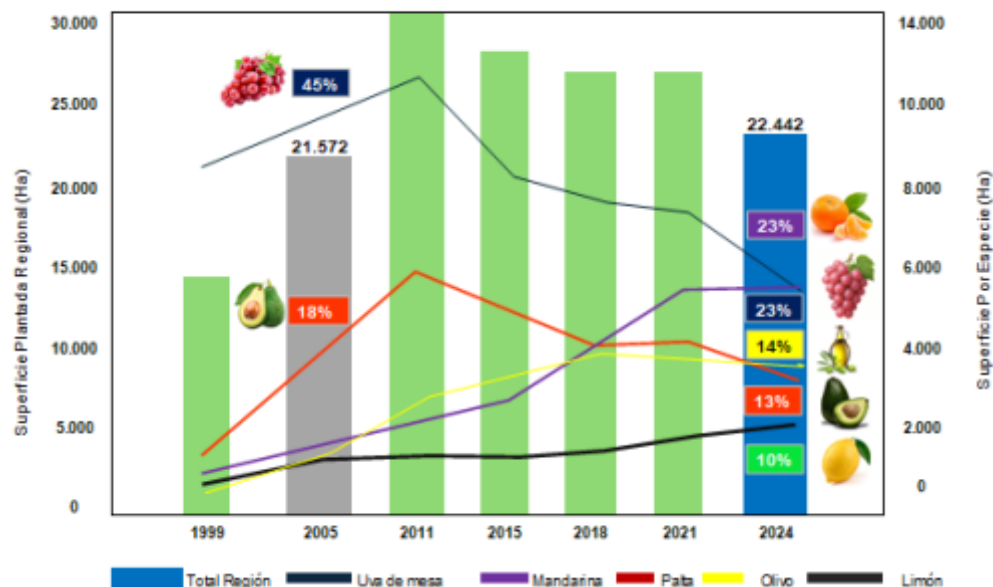


**Palta 9%**



Durante las últimas cinco temporadas los cítricos han tenido una evolución creciente, donde el mandarino alcanza a 5.239 Ha y los limones alcanza las 2.145 Ha plantadas; las paltas a 3.016 Ha. Dentro de la especie mandarinas se incluyen mandarinas, clementinas y tangerinas. Respecto a otras regiones de Chile, la Región de Coquimbo es la tercera productora de limones del país, la cuarta en producción de paltas y la mayor productora de mandarinas.

**Evolución Superficie Plantada Frutales Región de Coquimbo, Periodo 1999 a 2024**










Al observar la evolución de la superficie frutícola plantada durante los 20 años se observa cambios en la matriz productiva, donde destacan los cítricos con un aumento de su participación (aproximadamente 33 % mandarinas + limonero), donde mandarina representa la principal especie.

En contrapartida se refleja un ajuste en uva de mesa desde el 45% al 23%, dado principalmente por factores de mercado, reconversión productiva y sequía.

Del mismo modo, en palta se muestra un ajuste, dado por condiciones hídricas más restrictivas.

Por otra parte, se deber tener presente que históricamente la Región de Coquimbo cuenta con una superficie importante de vides pisqueras (11.549 Ha) que forman parte de una actividad tradicional y representativa del norte chico como insumo de materia para la industria pisquera y otros sectores agroindustriales (viñas y jugos).

Como principales alternativas productivas para la región que han mostrado un desarrollo agronómico adecuado con producciones razonables, destaca mandarina y limón. También destaca con un desarrollo insipiente con alto potencial el cerezo para cosecha temprana, estimándose niveles de rentabilidad atractivos, dado por el potencial de precios de venta para la ventana de cosecha temprana.

Especie	Nivel Técnico	Rendimiento Promedio (kg)	% Exportación	Precio Promedio (USD/kg)		Ingresos (USD)	Costos (USD)	Margen Bruto (USD)	Mg Br / Ingresos
				Exportación	Doméstico				
	Alto	45.000	86%	0,70	0,21	28.346	15.750	12.596	44%
	Medio	36.300	80%	0,65	0,16	20.022	12.705	7.317	37%
	Alto	30.000	80%	1,46	0,16	36.069	25.500	10.569	29%
	Medio	24.500	77%	1,22	0,13	23.651	20.825	2.826	12%
	Alto	40.000	0%	0,00	0,47	18.947	12.000	6.947	37%
	Medio	35.000	0%	0,00	0,42	14.737	10.500	4.237	29%
	Alto	15.000	80%	2,00	1,00	27.000	12.750	14.250	53%
	Medio	10.800	62%	1,80	0,79	15.238	9.180	6.058	40%
	Alto	80.000	44%	0,60	0,21	30.552	16.800	13.752	45%
	Medio	56.800	30%	0,60	0,16	16.502	11.928	4.574	28%
	Alto	12.000	87%	5,00	0,37	52.725	24.000	28.725	54%
	Medio	9.600	80%	4,50	0,26	35.065	19.200	15.865	45%
	Alto	60.000	0%	0,00	0,19	11.368	5.684	5.684	50%
	Medio	50.000	0%	0,00	0,16	7.895	4.737	3.158	40%



