GPS
GLOBAL PROPERTY SOLUTIONS
EMPRESA CHILENA
INVIERTE POR EL FUTURO AGRÍCOLA
Requinoa
2,6 ha
Packing: 8.800 m²
Longaví
14 ha
Derechos de Agua
Romeral
70 ha
Derechos de agua
Panguipulli
60 ha
10 L/Seg
Puyehue
50 ha
Potencial ganadero
OPORTUNIDAD
CALERA DE TANGO
50 hectáreas
Derechos de agua
Bodegas
Plantaciones de:
• Nogales
• Duraznos
• Alfalfa
ARRIENDO POR 5 AÑOS
LA CLAVE DEL ÉXITO ES LA DEFINICIÓN CORRECTA DEL PRECIO
www.gpsproperty.cl
agricola@gpsproperty.cl
+56 9 5010 2072
+56 9 9087 8571

BENJAMÍN BARROS, SOCIO DE AGROCAPITAL:

"Hay que prepararse para años duros"

El asesor financiero explica que las restricciones de crédito pueden durar un par de años y que hay que enfocarse en acceder a capital para mantener la liquidez.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

Benjamín Barros nunca había tenido tanto trabajo como ahora en Agrocapital. La empresa fundada hace ocho años por Barros, el exministro José Antonio Galilea y el ingeniero y director de empresas Teodoro Widodski, asesora en finanzas y gestión a empresas agrícolas. La demanda ha crecido tanto en los últimos meses que expandió su equipo de trabajo. También se integró a la propiedad Rodrigo Donoso, exbanquero.

La mayor dificultad para acceder a créditos ha obligado a los agricultores a trabajar con mayor cuidado el área financiera de su negocio y recurrir a empresas como la de Barros y sus socios.

El ejecutivo explica que "no solo han subido las tasas respecto de años anteriores, sino que hay menos acceso. No solo a nivel bancario sino que también el no bancario".

Además de ser socio de Agrocapital, Barros es consejero nacional de la Sociedad Nacional de Agricultura y la asesora en términos de políticas financieras. En esta entrevista, eso sí, habla a título personal.

"Los últimos dos años no se ha aumentado en financiamiento agrícola, pese a que antes venían creciendo relativamente bien. Desde 2019 las colocaciones en el sector frutícola están muy por lejos de lo que venía siendo. Es importante considerar que en los tiempos normales la entrega de capital de trabajo está determinada por la competitividad de la industria y en menor medida por la gestión de las empresas", adelanta Barros.

—¿Qué estrategia deben seguir los agricultores frente a una oferta de capitales más restrictiva?

En tiempos difíciles, como ahora, solo queda planificar y gestionar eficientemente para acceder al financiamiento. Muchas veces solo garantiza lo básico que es la liquidez de las empresas.

Tras la crisis *subprime* la banca restringió el acceso al capital. Ahora vamos por caminos muy similares.

Hay que prepararse para años duros, la banca está muy restrictiva, hay que estar atentos para mantener la liquidez y para que cuando se reactive el mercado financiero se pueda implementar el plan de inversiones o crecimientos que satisfagan la demanda por alimentos.

—Entonces tiene confianza en el largo plazo.

Vamos a seguir con demanda, pero durante este período si no se planifica y no se mantiene la liquidez

GENTILEZA AGROCAPITAL

Barros asesora en finanzas y gestión de empresas agrícolas.

Curicó...
VIVERO RENACER
PORTAINJERTOS DE KIWIS
Vendo Plantas Portainjerto de Kiwis Hayward Temporada 2022
Venta sobre 1.000 unidades
Vivero inscrito SAG
Plantas libres de nemátodos
fruticola.pv@gmail.com 9-88636091

FERTILIZANTES MOSTAZAL
COMPOST AGRICOLA
Recomendado para: Plantaciones , Frutales, Hortalizas y siembras de temporada.
acaro@agromostazal.cl
(+56 9) 6596 8933

Contacta a tu ejecutivo
Todos los viernes junto a El Mercurio

DIFERENCIA CON MANEJO DE CAPITALES EN EE.UU.

Barros cree que si bien tecnológicamente el agro chileno está a la par de sus competidores de países desarrollados, en el mercado financiero hay una brecha importante. La principal dificultad es la falta de instituciones de capital especializadas. Uno de los efectos es que se tiende a pensar en el corto plazo a la hora de planificar los negocios agrícolas en nuestro país.

"Una empresa agrícola en Estados Unidos se transa con lo que puede generar de valor por los próximos 10 o 12 años. Con suerte nuestras empresas valen cinco o seis veces ese valor de generación. Acá muchas veces estamos preocupados de cómo una empresa va a llegar a estar en uno o dos años".

las empresas van a caer en insolvencia o en una etapa de normalización de créditos.

Tenemos una incertidumbre política tremenda que todavía no se acota. El riesgo es más asimilable a países de América latina. Además se inyectó mucha liquidez al mercado, unos US$ 60 mil millones lo que generó alta inflación.

Crecimos mucho el 2021 de manera artificial por la inyección de circulante. En 2022 estamos pagando la fiesta del año pasado. Se están retirando los estímulos y la liquidez del mercado a través del alza de tasas.

DIFERENTES LENGUAJES

Barros argumenta que, según su experiencia, tradicionalmente los bancos y las empresas agrícolas han hablado dos idiomas distintos. Los banqueros hablan un idioma cien por ciento financiero y los agricultores hablan uno productivo, que muchas veces no es entendido por las instituciones bancarias.

—Los agricultores hoy tienen costos disparados, especialmente en los cultivos anuales y necesitan más apoyo de los bancos ¿Cómo se puede mejorar su comunicación con ellos?

Lo que necesitas como empresa agrícola es llevar tus proyectos en un lenguaje que la banca lo asimile como un buen negocio. Eso redunda en planificación financiera y económica, es decir, gobierno de las empresas. Hasta hace dos o tres años no era tema porque los bancos prestaban dinero solo por el hecho de que el agricultor era parte de una industria que era vista como competitiva.

Ahora no sucede eso, la gente ve cómo se reducen sus líneas de crédito, de capital de trabajo. Cómo no se están renovando sus créditos estructurales de inversión o el acceso a financiamiento.

La banca está administrando tantas situaciones complejas que no quiere entrar con productores que no están preparados operativamente para recibir todos estos imponderables. Si no eres muy profesional en desarrollar tu área financiera, sencillamente vas a quedar relegado.

EMPRESAS CON ESTRUCTURAS DÉBILES

—¿En qué pie están las empresas agrícolas respecto de esa profesionalización del manejo financiero?

Vemos estructuras administrativas, económicas y financieras muy débiles. Ojo, que no es necesario tener un gerente de finanzas de planta, se puede contratar apoyo para cosas específicas.

Las administraciones familiares de empresas agrícolas muchas veces no cuentan con opiniones de externos para apoyarlos con visiones diferentes para mejorar las cosas.

Sucede que los agricultores buscan ayuda cuando ya están en situaciones extremas. Si la buscaran de manera oportuna ganarían mucho en términos de viabilidad económica.

Por ejemplo, mejorar la competitividad no es solo comprar lo justo o ahorrar en labores de campo. También consiste en preocuparse de planificar para acceder a los capitales de una institución.

También hay que planificar a mediano y largo plazo, teniendo muy clara la competitiva de tus campos. No es lo mismo una variedad de uva de mesa u otra, debes conocer cuánto genera cada cuartel.

Hay que analizar cuándo quieres hacer ahorros. Por ejemplo, si vas a aplicar menos fertilizantes terminará afectando el flujo de caja y, en consecuencia, tu liquidez como empresa. Hay que preguntarse si ese nivel de producción es suficiente para cumplir con los compromisos. Quizás te vas a meter en un camino sin salida, pues es posible que no vas a ser capaz de cumplir con los requerimientos financieros. Puedes terminar deteriorando tu posición ante tus proveedores de capital.