Sociedad Agrícola del Norte A.G.

“TIPS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR AGRÍCOLA FRENTE UN ESCENARIO DESAFIANTE DEL MERCADO AGROEXPORTADOR Y EFECTOS DE LA SEQUÍA”

Guillermo Olguin S.

Consultoría en Agronegocios y Management

Ing. Agrónomo MBA.

Fono móvil: +56 9 9643 1526

E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Presentación

- ❑Contexto general
  - ✓Producto y servicios, principales criterios y políticas de evaluación.
- ❑Tips y desafío claves.
- ❑Propuesta de estructura de crédito para el sector.
- ❑Comentarios finales

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

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
- Desarrollo del negocio exportación.
- Capital de trabajo para la operación.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Key issues of farming and on potencial solutions for the farm to be a viable

BancoEstado

Banco Internacional

LAAD

Santander

Scotiabank

Itaú

Bci

Banco de Chile

COAGRA

Rabobank

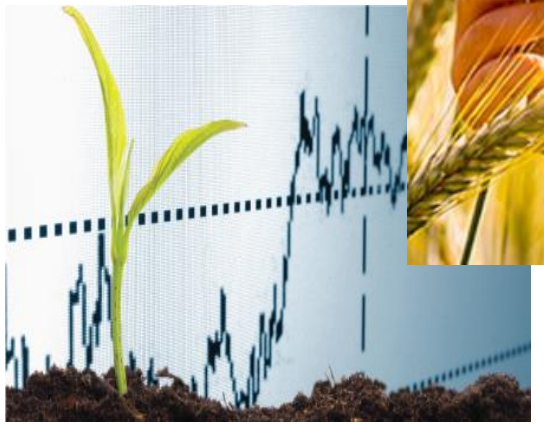
BANCO security

BANCO BICE

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

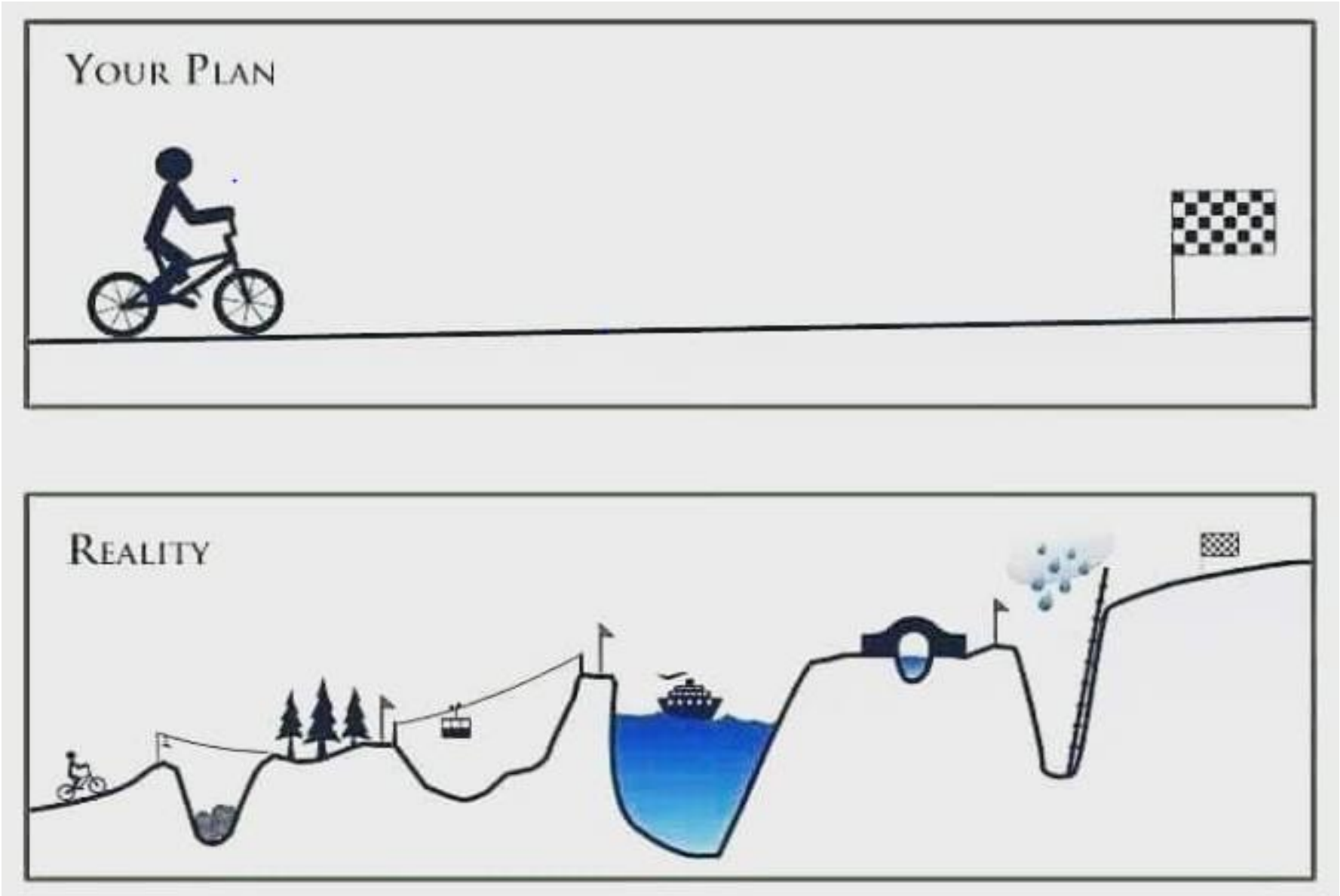
¿Principales debilidades de las empresas agrícolas al acceso de financiamiento?

- ✓ 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.



Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Key issues of farming and on potencial solutions for the farm to be a viable



PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO PARA EL SECTOR

- Los bancos ofrecen deferentes tipos de créditos, tanto de largo plazo como para capital de trabajo, además de líneas de crédito, leasing, factoring y productos de comex, entre otros.

- Créditos Largo plazo:

  - ✓ Créditos normales con amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales con plazos 6, 8, 10 y 12 años, tanto en pesos chilenos, UF y dólares americanos.
  - ✓ Créditos con años de gracia de capital entre 1 a 3 años sólo intereses, pago de cuota de k + i para restos período hasta el vencimiento.
  - ✓ Créditos con cuotas crecientes + cuotón al vencimiento.
  - ✓ Crédito bullet, sólo intereses y pago de capital al vencimiento del período.

- Otros: Lease Back, transforma el capital inmovilizado (activo fijo) en capital de trabajo. Mediante este mecanismo el dueño del bien vende al banco y al mismo tiempo el banco se lo entrega en arriendo a través de un contrato leasing con opción de compra.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Entender el negocio del banco

- Al desembolsar un crédito, el banco gana cuando cobra los intereses y recupera el principal (capital).

- No todos los créditos se recuperan, existiendo un **Riesgo de Crédito**.

- Por este motivo los bancos en la evaluación de crédito se toman todos los resguardos para evitar los incobrables.

"Todos los clientes son buenos hasta que dejan de pagar ". Por este motivo de los buenos hay que seleccionar a los muy buenos.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Criterios generales de evaluación

Es de muchos interés de los bancos el poder conocer tanto su negocio como los socios que se encuentran detrás de él.

- **Negocio:** interesan sus flujos reales (cierre de temporada), proyecciones, fortalezas, ventajas competitivas, potencial de crecimiento, integración.
- **Los socios:** personas que **conozcan el rubro, trayectoria, capacidad de gestión y respaldo patrimonial.**
- Garantías reales (hipoteca): tipo de bien, **valor, estado, funcionalidad y uso alternativo.**

A esto se suman antecedentes legales, financieros y comerciales para el proceso de evaluación del área de riesgo de crédito y el área comercial para evaluar financiamiento.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Principales políticas de evaluación

Las principales políticas se enfocan en evaluar la capacidad de pago (flujos) y su evolución según tipo de negocio (frutales, cultivos anuales/hortalizas, ganadería, otro); indicadores financieros, relación de deuda/garantía; clasificación de riesgo.

- **Capacidad de pago:** cobertura de calendario de pago cuota capital + intereses anual (mayor 1,5 veces). Proyecciones en base a los resultados reales de las últimas dos temporadas, según estado de desarrollo de frutales.
- **Indicadores financieros:** liquidez (mayor 1,0 x), leverage (menor 1,5 x), solvencia (mayor 1,5 x), patrimonio neto (mayor 50%).
- **Deuda / Garantía:** 50% largo plazo, 75% - 80% largo plazo+ corto plazo, valor liquidación (70%-75% valor comercial).

- **Clasificación riesgo:** clientes banca comercial (A1 a A6), subestándar (B1 y clasificaciones menores). Se basa en: comportamiento pago sistema (antecedentes comerciales), sector productivo, tamaño, ventas, resultado del ejercicio, nivel endeudamiento, características del cliente.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

VARIABLE CRITICA: ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR

Tendencia al sobre endeudamiento : origen

- Requerimientos crecientes de KT
- Baja Rentabilidad
- Presión de expandir tamaño de la explotación
- Incorporar nuevas y mejores variedades
- Reinversiones sistemáticas (tecnología)
- K inversión ha subido (costos de plantar un ha)
- Déficit de caja se financian con deuda
- Financiamiento con corto a bajas tasas (PAE)

"Espiral de Refinanciamiento " : Temporada deficitarias no paga Línea KT (puede ocurrir un más de una oportunidad dentro del horizonte de los 6 - 8 años)

Mayor costo financiero empresas agrícolas : Riesgo implícito del sector / uso de intermediarios (exportadoras)

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

La deuda por hectárea productiva permite un análisis en dos dimensiones

- **En relación al valor del activo** : Comparar v/s el valor que establece la tasación para una hectárea plantada (suelos mas plantaciones)

- En comparación a la **capacidad** de una hectárea plantada de **cubrir la carga financiara** derivada de un determinado nivel de endeudamiento.

Rangos referenciales (USD/ha)		
Zona norte & frutales intensivos en capital USD35k-50k /ha	**Zona Central & Centro sur** **USD20 – 30k/ha**	Agricultores Pequeños USD15k

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

LITERAL

—Usted vino a mi banco para que le tirara un salvavidas... ¿Fue o no fue?

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

¿Que variables hay que tener presente?

- ✓ Tener claridad en el requerimiento de financiamiento (monto, moneda, plazo, fechas de pago)
- ✓ Ciclo productivo de la compañía que determina la estacionalidad de los ingresos para cubrir pagos.
- ✓ % de madurez de los huertos y proyectos en desarrollo, ya que influyen en la capacidad de generación, necesidades de capital de trabajo y recursos para inversiones.
- ✓ 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.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

- ✓ Revisar algunos indicadores de la empresa para definir tipo de crédito y garantías: deuda/ha, relación deuda garantía, margen operacional/ha, leverage, entre otros.
- ✓ Tener claridad que créditos se están cubriendo la garantía reales y personales.
- ✓ Condición de fianza simple y codeuda solidaria.

- ✓ Contratos de derivados de un crédito es un contrato diferente al mutuo, que al momento del prepago se debe deshacer, teniendo generalmente un alto costo (barrera de salida).

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Estructura crédito v/s costo financiero

- ✓ Generalmente un crédito con un mayor período de gracia de pago de capital o de pago de cuotón al vencimiento, como también plazos mayores, tiende a tener un costo mayor (tasa), dado que la recuperación del capital para el acreedor se extiende en el tiempo, comprendiendo un mayor riesgo de crédito.
- ✓ Créditos con un calendario de pago frecuente (mensual, trimestral, semestral, anual) con plazos menores a 5 años deberían reflejar una mejor condición de crédito traducido en tasa.
- ✓ Concentrar esfuerzos en lograr una **adecuada estructura de crédito acorde a su ciclo productivo** y aun costo razonable, más que sólo estar enfocado en la tasa. BUSCAR UN EQUILIBRIO.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Desafíos claves para mejorar acceso a financiamiento

a) **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).

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

b) Mejorar calidad de información financiera y de flujos.

En general los banco 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 de puntos críticos.*
- *Capacidad de generación de flujos de caja (capacidad de pago real).*
- *Calidad de los activos y pasivos.*
- *Análisis del capex histórico y plan de inversion futuro.*
- *Análisis de la deuda de la compañía.*
- *Revisión del plan de negocio.*

c) Definición estrategia de financiamiento de largo y corto plazo.

PROPUESTA DE ESTRUCTURA DE CRÉDITO PARA EL SECTOR AGRICOLA

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

- Créditos Largo Plazo:
  - ✓ Créditos flexible 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 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.

- Relación deuda/garantía (LTV):
  - ✓ FOGAPE Agrícola entre un 75% al 90% según segmento (tamaño empresa) para mejorar cobertura de crédito de refinanciamiento y capital de trabajo. Lo anterior complementario a la hipoteca y prenda,

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Recordemos:

¿Qué variables claves tengo que 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.

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Desafíos claves al largo plazo:

“Cambiar imagen, relevar la importancia de sector y proyección”

- **Viabilidad del negocio.**
- **Futuras generaciones de agricultores: “Sucesión”**

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Conclusiones y reflexiones

- Mejorar y fortalecer la imagen del sector como actores relevantes en la cadena de la producción de alimento, sustentando el negocio al largo plazo.
- Generar y/o fortalecer capacidades para un mejor conocimiento financiero de su negocio, definiendo estrategias de financiamiento.
- Conocer alternativas de financiamiento y evaluar la mejor estructura de financiamiento de acuerdo al ciclo de negocio de la compañía y evolución futura.
- Mejorar calidad de información financiera y control de gestión de la compañía.
- Mantener actualizada información y calidad de garantías.
- Fortalecer la relación con el sector financiero generando espacios para compartir información y aumentar conocimiento mutuo entre las partes.

Good farmers feed the future

Good farmers have the future

Gracias
por su atención

Guillermo Olguin S.
Consultoría en Agronegocios y Management
Ing. Agrónomo MBA.
Fono móvil: +56 9 9643 1526
E-mail: guillermoolguin@gmail.com

Ingeniero Agrónomo, MBA. vasta experiencia en el ámbito agronegocios, banco, evaluación financiera y tasaciones agrícolas, además de evaluación de flujos. Trabajé por largo tiempo en el sector bancario nacional e internacional en áreas de riesgo y comercial. Dentro del ejercicio profesional, me ha tocado desempeñar diferentes funciones y labores teniendo una visión integral de negocio agrícola a nivel nacional, como también evaluación de negocios y estructuración de créditos

Asesoría en evaluación y gestión de financiamiento que permita sistematizar la información de la compañía para contar con una presentación en instituciones financieras, como también la valorización o tasación de activos agrícolas para IFRS, entre otras actividades relacionadas a la gestión de financiamiento.