

Tesis de Grado de Licenciatura en Economía

***“Análisis de la evolución del financiamiento al Sector Agropecuario desde la década del 90 a la actualidad. La visión de los productores en la provincia de Buenos Aires”***

***Autor: Laura R. Tiscornia***

***Tutor: Dra. Miriam Berges***

***Año 2018***

Tesis de Grado de Licenciatura en Economía

***“Análisis de la evolución del financiamiento al Sector Agropecuario desde la década del 90 a la actualidad. La visión de los productores en la provincia de Buenos Aires”***

***Autor: Laura R. Tiscornia***

***Tutor: Dra. Miriam Berges***

***Comité Evaluador: Lic. Karina Casellas***

***Lic. Beatriz Lupín***

***Año 2018***

## **RESUMEN**

Esta investigación tiene por objetivo analizar la evolución de las condiciones de financiamiento al sector agropecuario desde 1990 a la actualidad, especialmente considerando la visión de los productores en la provincia de Buenos Aires.

Se utilizó un enfoque metodológico de tipo integral, o mixto: por un lado se analizan variables cuantitativas provenientes de series estadísticas oficiales, y por otro, se genera información primaria a partir de entrevistas semi-estructurada a productores y gestores de créditos en el sector bancario.

Los resultados muestran que los productores utilizan el financiamiento disponible en el sistema, especialmente créditos de inversión, debiendo presentar una completa carpeta de antecedentes, cumpliendo una serie de requisitos, lo cual se contrapone con los niveles de informalidad que maneja el sector.

Los productores reclaman la existencia de créditos diseñados contra los riesgos inherentes a la actividad, tasas más bajas, plazos más largos, adecuación de las líneas a las necesidades puntuales de producción y mayor facilidad para tramitar la documentación requerida.

Se concluye que no se visualizan importantes cambios en las percepciones ni en la conducta de los productores agropecuarios en el período analizado. Las opiniones coinciden expresando insatisfacción ante la oferta crediticia de los bancos y la ausencia de políticas de financiamiento a largo plazo que tengan en cuenta las características sectoriales.-

Palabras claves: Financiamiento Agropecuario - Entrevistas productores agropecuarios - Créditos al Sector Agropecuario

## **ABSTRACT**

The objective of this research is to analyze the evolution of financing conditions for the agricultural sector from 1990 to the present, especially considering the producers' perspective in Buenos Aires province.

A methodological approach of mixed type was used. On the one hand, we analyzed quantitative variables from official statistical series, and on the other, we obtained primary information from semi-structured interviews conducted to agriculture producers and bank managers.

The results show that the producers use the available bank funding, especially investment credits, whose requirements and warranties are very complex to fulfill. This is especially difficult in the agriculture sector because of its informality levels.

The producers demand credits designed considering the risks of their activity, with lower interest rates, and longer terms, adequated to the specific needs of their production and with easier obtaintion procedures.

This research concludes that there are no important changes in agricultural producers' perceptions, in the analyzed period. The opinions coincide expressing dissatisfaction with the banks credit supply and the absence of long-term financing policies that take into account the sectorial characteristics.

Key words: Agricultural financing - Producers interviews - Agricultural Sector Credits

## ÍNDICE GENERAL

Resumen.....	2
Agradecimientos.....	5
Introducción.....	6
Objetivos.....	8
Ideas a discutir en esta investigación.....	9
Algunos antecedentes sobre el tema.....	10
Créditos otorgados por Entidades Bancarias a todos los sectores de la Economía Argentina, entre 1992 y 2017.....	31
Metodología.....	42
Análisis de las entrevistas realizadas.....	45
Conclusiones.....	57
Anexo I: Guía de preguntas.....	59
Anexo II: Entrevistas realizadas.....	61
Bibliografía.....	84

## Agradecimientos

A Miriam, por su respeto, su predisposición, su tiempo, sus consejos... Por subirse a este barco a la deriva conmigo y ayudarme a tomar el timón para llegar a destino...

A Elsa y Liliana por sus aportes en los cimientos de este proyecto...

A mis padres por esperar tantos años para colgar el cuadrado de Licenciada... por inculcarme buenos valores... y, sin dudas, por darme la vida...

A Mariano, mi amor, mi compañero, mi cable a tierra... por sus mimos, su contención, por bancarse a los chicos solo durante este tiempo, por ser mi cocinero favorito, por bancarse mis estados de ánimo en estos días de tantos nervios... y por apostar día a día por muchos años más de amor y tolerancia...

A Violeta por comprender que mamá estaba estudiando, por jugar solita, por preocuparse cuando me quedaba sola en casa para hacer la tesis, por cuidar del hermanito... por ser mi orgullo... sensible, romántica, coqueta, orgullosa, perseverante...

A Emilio que con sus ocho meses no entendía nada de porque mamá andaba tan estresada... por seguir alimentándose de mí aunque la leche tuviera gusto a estrés, a cansancio, a miedo... por sus miradas, sus risas, su alegría, su necesidad de contacto...

Sobran las palabras para explicar lo que los hijos hacen en nuestra vida... son un motor inagotable... la esperanza de que todo está bien... las ganas de cambiar el mundo por y para ellos... la vida en una mirada... o en este caso, en dos...

A los que amablemente prestaron su testimonio en las entrevistas...

A mis hermanos, amigos, cuñados, compañeros de trabajo, sobrinos... que de alguna u otra forma colaboraron para que pudiera lograr este trabajo... a los que preguntaron incansablemente cuando la iba a hacer... en especial a José que cada vez que me veía me preguntaba "¿y la tesis?" y no pude decirle que la hice... espero que en algún lugar esté feliz por esto...

Y, finalmente, esta tesis va dedicada a mi abuelo Juan, que se fue a volar alto hace unos pocos días... que dejó este plano para pasar a uno mejor, más tranquilo, sin sufrimiento, sin médicos, ni enfermeras, ni curaciones... por enseñarme el placer de escuchar buena música y la importancia del estudio... y una vez más te digo que sí, la carrera tuvo mucho de álgebra... te quiero abuelo... hasta pronto...

**Gracias!!!**

## INTRODUCCIÓN

Las posibilidades y condiciones de financiamiento constituyen un factor muy importante, y a veces determinante, de la potencial adaptación de las estructuras productivas a las cambiantes situaciones políticas y económicas, internas e internacionales de los países. Así, el financiamiento es de vital importancia para un país, ya que funciona, muchas veces, como el motor de la economía. Cuando las empresas dejan de tener acceso al financiamiento bancario aparecen fenómenos de iliquidez, disminución de ventas, contracción de rentabilidad y, como último efecto, caída o cese de negocios.

Desde el punto de vista agropecuario, el crédito resulta un insumo básico para la producción, ya sea desde una perspectiva de corto plazo, donde es necesario para financiar gastos estacionales de siembra, cosecha y comercialización, o desde los requerimientos de inversión de largo plazo. En ese último caso, para renovar el parque de maquinarias, realizar mejoras, adquirir nuevas instalaciones o poner en marcha nuevas alternativas productivas.

Las actividades agropecuarias poseen rasgos particulares e intrínsecos en su ciclo de negocios, como son la estacionalidad, los riesgos climáticos o la variación de precios, que dan lugar al desarrollo de necesidades de financiamiento específicas. Las entidades destinadas a ofrecer este tipo de financiamiento al sector deberían estar en conocimiento de esas necesidades específicas, a efectos de adecuar sus ofertas crediticias.

Entre las diversas formas de financiamiento, existen las que provienen de recursos propios o de fuentes externas. Las fuentes externas más relevantes son las instituciones bancarias, ya sea públicas o privadas y las instituciones no bancarias, como el crédito de proveedores, los fideicomisos y las entidades financieras.

En el presente trabajo se analiza fundamentalmente la primera fuente de financiamiento externo señalada, es decir, la que proviene de Entidades Bancarias, haciendo hincapié en la oferta pública existente en la Provincia de Buenos Aires. El objetivo general de esta tesis es comparar las condiciones de financiamiento al sector agropecuario existentes hace una década y las actuales, considerando múltiples perspectivas relacionadas al sector.

Para responder al objetivo planteado, se contrastan las percepciones de informantes calificados, tanto del lado de la oferta de créditos como del lado de la demanda, a través de una serie de entrevistas realizadas en el año 2009, que se reiteraron en el año 2018. Se trata de un análisis de tipo exploratorio, que aporta sin embargo una mirada diferente a la suministrada por la revisión de antecedentes que se presenta al inicio de esta investigación. La mayor parte de los trabajos en torno a este tema, ofrecen análisis ya sea de los

instrumentos o de las políticas de financiamiento, centrados fundamentalmente en la oferta.

La tesis está organizada de la siguiente manera:

En la **primera sección** se presenta una revisión de algunos antecedentes de trabajos académicos que trataron este tema, abordando cuestiones de política de financiamiento en América Latina y en Argentina, con destino a todas las actividades económicas y, a las del sector agropecuario en particular.

En la **segunda sección**, se analiza la importancia del financiamiento para el sector agropecuario, focalizando en el destino de los créditos y la procedencia institucional del mismo. Para ello se presenta información suministrada por el Banco Central de la República Argentina, focalizando en la región de la provincia de Buenos Aires.

En la **tercera sección** se presenta la metodología y el detalle de las entrevistas, considerando el tipo de cuestionario aplicado y la selección de los informantes. Las entrevistas desgravadas van en el Anexo de esta tesis.

En la **cuarta sección**, se presentan los resultados de las entrevistas, que brindan la opinión de algunos referentes de entidades u organizaciones del agro localizadas en esta región bonaerense, acerca de la situación del financiamiento y las razones de la decisión de los productores sobre endeudamiento y sus posibilidades de optar por tomar créditos ofrecidos por instituciones bancarias. Por último, se extraen una serie de conclusiones y se efectúan algunas reflexiones finales, con indicación de recomendaciones de política.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Comparar las condiciones de financiamiento al sector agropecuario existentes hace una década con las actuales (2009-2018).

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Analizar la evolución del financiamiento al sector agropecuario en la República Argentina y la provincia de Buenos Aires en particular.
- Explorar las diferentes percepciones acerca de la oferta y la demanda de créditos al sector, a través de las opiniones de los agentes económicos (organizaciones/entidades de la producción) que se desempeñan en la provincia de Buenos Aires.

## **IDEAS A DISCUTIR EN ESTA INVESTIGACION**

1. No ha existido en los últimos años una política clara de incentivos al sector agropecuario.

a. El sector ha estado sujeto a políticas coyunturales, en gran parte explicadas por las condiciones del sector externo y las variables macroeconómicas clave en el país.

2. Los productores se ven desalentados a tomar créditos, dado que las condiciones que deben cumplir para obtenerlos no se ajustan a las características de operación en su actividad (riesgos altos y gran nivel de informalidad).

## **ALGUNOS ANTECEDENTES SOBRE EL TEMA**

Existe una gran cantidad de contribuciones sobre temas relacionados con las posibilidades de financiamiento en el sector agropecuario argentino. Algunas de ellas, realizadas bajo una perspectiva académica, con planteamiento de objetivos, hipótesis, relevamiento de datos y conclusiones, y otras abordadas con fines de divulgación, que presentan un formato de informes, en las que los autores expresan su opinión y exploran el contexto de forma más o menos objetiva, pudiendo presentar o no, información cuantitativa.

Podemos encontrar, a su vez, trabajos que hacen referencia a América Latina como un todo, otros que dedican su análisis a algún país en particular, entre ellos, la República Argentina, y otros que analizan varios países, a modo de análisis comparativo.

Los antecedentes que se mencionarán, se refieren en su totalidad a contribuciones de tipo académico, y se presentan agrupados en los siguientes sub temas: 1) La situación del financiamiento en Argentina y otros países latinoamericanos en los últimos 30 años y 2) Un análisis en particular del financiamiento con destino al sector agropecuario.

**Brieva, S., Iriarte, L. y Robuschi, J.** (1993), estudian la definición del concepto de Política Económica, analizan la formulación de políticas destinadas a sectores específicos, evalúan las áreas del proceso político general y analizan los distintos tipos de políticas con que cuenta el gobierno para cumplir sus objetivos.

La política económica para estos autores es la intervención deliberada del gobierno en la economía para alcanzar sus objetivos. La política agropecuaria es una parte inseparable de un proceso global de política general, las características de éste no pueden ser analizadas en forma aislada, sino que deben tener en cuenta el contexto o escenario sobre el que opera el mismo.

El proceso político general es complejo (por la gran interrelación entre sectores), permanente (porque siempre existe política – la ausencia de acciones es también una actitud de política), continuo (porque no hay interrupciones) y cambiante (porque, aunque no se cambie el rumbo final de política, siempre se presentan ajustes). Finalmente, se distinguen dos grandes áreas del proceso general, que están en la base de todo proceso: El área de los objetivos: distinguiendo cuatro objetivos principales de toda política económica: el equilibrio interno (tasa de crecimiento y nivel de empleo), la estabilidad monetaria (nivel de precios), el equilibrio externo (balanza de pagos) y la distribución del ingreso. El área de los instrumentos, los cuales son los medios que emplea el gobierno para lograr los objetivos planteados.

Los autores reconocen varios tipos de políticas, entre ellas: la política de precios (como el control de precios o los subsidios), la política cambiaria (como

el tipo y régimen cambiario, los impuestos a las exportaciones o retenciones, los subsidios a las exportaciones o los aranceles), la política fiscal o tributaria (como los impuestos directos e indirectos), la política monetaria, manejada a través de los bancos centrales (como la política de encajes, la de redescuentos, las tasas de interés y la intervención en el mercado abierto), la política crediticia (como la política de encajes, la fijación de tasas de interés, la orientación del crédito o las de intervención en el mercado financiero), y la política de comercialización (cualquier modificación que afecte directamente el precio que se paga por el servicio de acopio, de preparación para su utilización y de distribución, en el caso de las políticas agropecuarias).

Con respecto a la **evolución del sistema de financiación de las actividades económicas en general y las posibilidades de crédito a los sectores**, se revisa la situación en América Latina y en Argentina, en particular, a través de los siguientes trabajos.

**Livacic, E. y Sáez, S.** (2001), analizan la evolución de los sistemas bancarios en América Latina en las décadas del '80 y del '90, especialmente las reformas que han sufrido, debido a una reducción de la participación estatal, que conlleva a una disminución en la supervisión bancaria.

Según estos autores, *“un sistema bancario sano se fundamenta, entre otras cosas, en dos pilares básicos: El primero es el conjunto de condiciones de operación del mercado: es decir, si existen restricciones a lo que los bancos pueden hacer y a la forma de hacerlo. El segundo es la calidad de la supervisión bancaria. Es importante entonces avanzar en el fortalecimiento de la supervisión bancaria antes de que se produzca la apertura, pues de lo contrario es muy posible que el proceso desemboque en una crisis del sector”*.

Así, estos autores estudian las crisis que devienen de las reformas en los sistemas bancarios y los efectos de la liberalización de la actividad.

Dentro de las principales conclusiones de este trabajo se puede mencionar que durante la década del noventa los sistemas bancarios en América Latina sufrieron profundas modificaciones, las cuales no siempre estuvieron acompañadas de un fortalecimiento de la supervisión del sector. Esto significó en varios casos una fragilidad que se hizo patente cuando las economías estuvieron sujetas a algún tipo de perturbación externa.

Finalmente, realizan recomendaciones de política, en donde señalan que la labor de supervisión bancaria debe ser asumida como una política de Estado, otorgándoles a los entes fiscalizadores los correspondientes niveles de autonomía y privilegiando su carácter técnico y profesional.

**Frenkel, R.** (2001), realiza un análisis sobre el proceso de globalización financiera de América Latina, y analiza diferentes factores que condicionan los escenarios financieros: el riesgo de soberanía (o riesgo país), el proceso de globalización financiera, el grado de integración financiera, el costo del capital y la gravitación de las primas de riesgo-país y las consecuencias de la

integración segmentada. Por otro lado, analiza el papel de los diferentes sectores institucionales en la generación del ahorro y examina las principales tendencias de la intermediación financiera en la región: la concentración bancaria, la mayor participación de entidades foráneas y el papel de la banca pública.

Según este autor, una integración financiera internacional completa equivale a una situación en la cual el rendimiento de las colocaciones del público, por un lado, y el costo del capital de quienes toman los créditos, por otro, se igualan para las transacciones económicamente equivalentes (plazos, riesgos, garantías, etc.), con independencia de la localización geográfica de ahorristas y deudores. Es decir, que una integración financiera internacional completa implicaría la igualación de las tasas de interés nominales. En la realidad, las tasas de interés no tienden a igualarse. Además, una tendencia convergente a una integración financiera completa supondría una reducción en las primas de riesgo país de América Latina. Esto no ha ocurrido así. Se toma como ejemplo a Argentina, y se observa que en el período analizado este indicador nunca ha bajado de un promedio de 280 puntos básicos. Como otro signo de la no convergencia de América Latina hacia la integración financiera internacional, se menciona en el texto que los inversores locales de los países desarrollados prefieren activos de su propio país, denominados en su propia moneda. En nuestras economías, las preferencias son las inversas. Por esta razón, la tasa de interés real en moneda local debe ser a lo menos igual y generalmente mayor que la tasa de interés en dólares.

Otro tema importante que trata este autor es la concentración bancaria, indicando que no todos los sistemas financieros de la región exhiben un nivel de concentración importante. Además, el deseo de reducir ese nivel puede chocar con otros objetivos, como el de mantener una participación considerable de los bancos nacionales. Según este autor, la banca pública tuvo un papel decisivo en América Latina durante el período de industrialización a través de la sustitución de importaciones. El crédito dirigido aumentó rápidamente, abarcando a muchos sectores, y se convirtió en una herramienta preeminente para apoyar el desarrollo de la industria, la agricultura y los programas sociales.

Los bancos públicos, en su inmensa mayoría, no han dado a la evaluación de los riesgos crediticios la importancia que merece, y exhiben niveles de recuperación de créditos bajos y tasas de morosidad elevadas. Por ello, este autor sugiere que es necesario que la banca estatal de primer piso se ciña a las normas de regulación, supervisión y calificación de riesgo que rigen en los bancos privados y, además, evitar la superposición inútil de bancos estatales que “compiten” en los mismos mercados: esto es ineficiente y significa un desperdicio de recursos sociales.

Por último, este autor realiza recomendaciones de política, para la mejor operatoria de la banca pública de América Latina: todo componente de subsidio implícito en las prácticas crediticias de estos bancos debe mostrarse en forma

transparente y ser presupuestado; los bancos públicos deben ser completamente independientes de los poderes políticos; la banca pública o de desarrollo debe dar prioridad al financiamiento de proyectos vinculados con la producción de bienes transables que permitan incrementar las exportaciones o sustituir importaciones y, en la medida en que sea posible, la banca pública debe compartir el financiamiento con la banca privada.

**Stallings, B. y Studart, R.** (2006), examinan las transformaciones en el acceso al financiamiento en América Latina, comparándolas con las ocurridas en otras regiones, como Asia Oriental. Se preguntan quién puede obtener financiamiento, a qué costo y cómo el acceso al financiamiento afecta las posibilidades de las pequeñas y medianas empresas de contribuir al crecimiento económico y a una distribución más equitativa de los ingresos y la riqueza.

En primer lugar, analizan la liberalización financiera en América Latina desde 1990, y se preguntan bajo qué circunstancias es probable que ocurra una crisis financiera tras la liberalización, entendida esta como la apertura de los mercados nacionales, o la tendencia a la integración internacional. También estudian cambios relacionados con el sistema de propiedad del sector financiero, la regulación estatal de la actividad bancaria y el surgimiento de mercados de capitales como fuente alternativa de financiamiento. Asimismo, se presentan tres estudios de caso que ilustran los cambios ocurridos en Chile, México y Brasil.

Concluyen que se debe prestar especial atención a la necesidad de superar dos tipos de fallas de mercado: la falta de financiamiento a largo plazo para la inversión y las restricciones en el acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas.

Por último, los autores ofrecen recomendaciones de políticas. Como el fortalecimiento de los bancos y los mercados de capitales de América Latina, con el fin de que puedan desempeñar un papel más destacado en la promoción del desarrollo económico.

Toda política destinada a promover nuevos instrumentos no deberá estar aislada de esquemas que impulsen la disminución del endeudamiento de las empresas, debido a que este factor es crítico y que acota las posibilidades de concreción de negocios o inversión.

**Titelman D, y Pérez Caldentey, E.** (2015), analizan las metas planteadas en la agenda para el desarrollo después del 2015, en especial para los países de renta media, como son los de América Latina y el Caribe. Enumeran los objetivos de desarrollo sostenible, los cuales se centran especialmente en eliminar la pobreza, en lograr la seguridad alimentaria y la educación inclusiva, promover el crecimiento económico, etc.

La agenda para el desarrollo después de 2015 supondrá una profunda transformación del desarrollo sostenible, lo que refleja el compromiso con un

enfoque universal que debe tener en cuenta todos los grupos de ingreso de los distintos países, considerar la sostenibilidad en todas las actividades y abordar las causas del cambio climático, además de garantizar el respeto de los derechos humanos en todas las acciones, de conformidad con los estándares internacionales.

Para lograr este cambio de paradigma, la comunidad internacional tendrá que movilizar una gran cantidad de recursos, al mismo tiempo que deberá modificar toda la lógica del financiamiento para el desarrollo, de donde se desprende que los montos necesarios para cumplir los objetivos de desarrollo exceden ampliamente la capacidad de financiamiento de los flujos tradicionales. El financiamiento público será insuficiente y tendrá que ser complementado con flujos privados. Uno de los principales desafíos es cómo movilizar estos recursos y combinar recursos públicos y privados para maximizar el impacto del financiamiento para el desarrollo.

Dado que los flujos privados responden a los incentivos del mercado, serán necesarias políticas públicas adecuadas que especifiquen las condiciones en que los países pueden tener acceso al financiamiento y los criterios y mecanismos que orientarán la asignación y el uso de recursos financieros.

Las nuevas reglas de juego deben reflejar la importancia de las economías en desarrollo en la estructura de la gobernanza, evitar la discriminación en el acceso al financiamiento, garantizar la estabilidad como un bien público global, aumentar la participación en el comercio internacional de los países en desarrollo, y crear oportunidades para que puedan aprovecharse los beneficios de las transferencias de tecnología y conocimientos.

**Vera, C. y Pérez Caldentey, E. (2015)**, centran su análisis en la agenda para el desarrollo del año 2030, para lo cual analizan la evolución de los flujos de financiamiento con que cuentan los países de América Latina y el Caribe, incluyendo la movilización de recursos domésticos y de recursos externos. También analizan el carácter de esos flujos en tanto públicos o privados, los actores que participan en esos flujos y los instrumentos mediante los cuales se canalizan.

Aparte de analizar la evolución del financiamiento para el desarrollo, este documento plantea un marco para clasificar las diferentes fuentes de financiamiento para el desarrollo y clarificar sus interacciones.

Dentro de las fuentes externas de financiamiento detallan dos: las privadas y las oficiales. En el caso de América Latina y el Caribe, las fuentes externas de financiamiento son en su gran mayoría de origen privadas mientras que los flujos oficiales representan una porción menor del financiamiento recibido por la región. Informan que en el año 2013 un 96% del financiamiento externo provino de fuentes privadas.

Los autores mencionados hasta aquí centraron su análisis en América Latina y el Caribe. A continuación se exponen cuatro trabajos que analizan el **estado del financiamiento para Argentina**, observándose que se mantienen las mismas preocupaciones que se mencionaron en los trabajos anteriores.

**Escudé, G., Burdisso, T., Cadena, M., D'Amato, L., McCandless, G. y Murphy, T.** (2001), analizan la oferta crediticia para las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs) en Argentina, realizando una clasificación por tipo de entidad financiera, y analizando las dificultades que este tipo de empresas enfrentan a la hora de solicitar un crédito para financiar sus actividades. El estudio abarca el período comprendido entre junio de 1998 y junio de 2000 y se basa en la información disponible en la Central de Deudores del Sistema Financiero (CDSF).

Los principales resultados obtenidos son que tanto las MIPyMEs como las grandes empresas tuvieron una reducción en su deuda con el sistema financiero así como una disminución en su participación en el crédito a las personas jurídicas del sector no financiero. Alrededor del 30% del crédito a personas físicas podría estar financiando a MIPyMEs.

La banca pública, que concentra una proporción muy importante de su cartera crediticia en MIPyMEs, es la que evidencia la peor calidad de cartera. La recesión que afectó a la economía argentina durante gran parte del período de análisis produjo un deterioro en la cartera crediticia en general. Confirmando la evidencia empírica para otros países y las predicciones de la teoría, las carteras MIPyMEs se deterioraron bastante más que las carteras de crédito a grandes empresas.

En cuanto a la estructura sectorial del crédito, hubo fuertes cambios a nivel agregado que reflejan el crecimiento del crédito al Sector Público. Creció la importancia del crédito al sector Servicios y caen el peso de la Industria Manufacturera y del Agro y la Pesca. La peor calidad de la cartera MIPyME se da en el sector de la Industria Manufacturera, que concentra la mayor proporción del crédito a MIPyMEs. En el caso de las empresas grandes es la cartera del sector Agro y Pesca la de peor calidad, pero en este caso la importancia relativa del sector en el crédito no es muy grande.

**Elosegui, P., Español, P., Panigo, D. y Blanco, E.** (2007), analizan el impacto asimétrico de las restricciones al financiamiento en Argentina. Para ello, presentan una serie de estadísticas descriptivas relacionadas con la estructura de financiamiento de las firmas, tales como: tamaño de empresa, origen del capital, sector de actividad, entre otras. El análisis empírico se desarrolla utilizando datos provenientes de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), relevada anualmente por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). La información abarca el período 1995-2003 e incluye a las 500 empresas no financieras de mayor tamaño del país cuya actividad principal se encuadra en la industria manufacturera, el comercio, la

construcción, el transporte, minas y canteras, el sector de electricidad, gas y agua, así como el de comunicaciones y otros servicios.

Sostienen que las empresas de menor tamaño relativo, al igual que las empresas de origen nacional, presentan una estructura financiera más frágil, con menor apalancamiento financiero, deudas de plazos más cortos, mayores intereses implícitos y menor acceso al financiamiento externo. Estas empresas tienden a acumular una mayor proporción de los activos líquidos. Las empresas de menor tamaño y las de capital de origen nacional presentan las mayores restricciones al financiamiento.

En tanto, los resultados por sectores económicos indican que las empresas industriales han sido las más afectadas por el racionamiento de crédito. En el otro extremo, las empresas extractivas y de servicios no parecieran haber tenido problemas de financiamiento (no reportan una sensibilidad estadísticamente significativa de la inversión a la liquidez o a los flujos de fondos propios, ni de la tenencia de activos líquidos a esta última variable). En resumen, en un período de crisis económica y financiera, las restricciones al financiamiento afectaron de manera asimétrica a ciertos grupos de empresas (de menor tamaño relativo y capital accionario nacional).

Por último, realizan recomendaciones de política, como promover un mayor acceso al crédito o mejorar las condiciones de financiamiento en materia de plazos y garantías, lo que podría constituirse en un complemento efectivo y eficiente de las políticas orientadas a reducir el costo del endeudamiento empresarial.

**Bebczuk, R. y Sangiácomo, M.** (2007), abordan dos preguntas centrales al funcionamiento del mercado crediticio en Argentina: (1) ¿a qué sectores financian los bancos? y (2) ¿es eficiente la asignación sectorial observada?

Para responder a estos interrogantes, realizan un análisis comparativo entre 26 sectores de la actividad económica de Argentina, haciendo una clasificación entre los porcentajes otorgados por bancos públicos, bancos privados y bancos extranjeros, además, realizan los siguientes análisis comparativos: proporción de crédito a productores de bienes transables, índice Herfindahl de diversificación sectorial, promedio y desvío estándar de la tasa de crecimiento sectorial, entre otros. El período analizado por estos autores abarca los años 1998 hasta 2005.

Los autores responden la segunda pregunta con un rotundo no. Las carteras de créditos a las empresas no parecen haber cambiado significativamente a lo largo del período 1998-2005 y, en consecuencia, no han reaccionado a las condiciones de rentabilidad y riesgo ofrecidas por los distintos sectores. El tema reviste importancia desde dos ángulos: el primero es de interés privado y se vincula a si los bancos están maximizando su beneficio; el segundo es de interés social y tiene que ver con el supuesto de que el crédito debería acompañar el crecimiento de los sectores más dinámicos.

Si la falta de reacción de los bancos es atribuible a la incertidumbre reinante, sería de esperar que el fenómeno se revierta lentamente a medida que se consolide un clima de negocios previsible. Si la causa principal es la existencia de alternativas de inversión más atractivas o que alteran los incentivos del banquero deberían tomarse medidas correctivas para depurar tal esquema de incentivos. Naturalmente, si la insensibilidad de la cartera al ciclo económico surgiera de la menor demanda por crédito por parte de los sectores en crecimiento, el punto analizado no tendría implicancias negativas sobre la asignación de recursos ni sobre el crecimiento de la economía.

**Bebczuk, R.** (2010), analiza las dificultades en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. En una primera etapa, trata las causas de estas dificultades, exponiendo que el problema no está explicado exclusivamente por la escasa oferta de crédito y por las trabas del sistema financiero para que las Pymes puedan acceder al financiamiento. Sino que también existe un bajo interés de este tipo de empresas en aumentar su endeudamiento.

Destaca que una empresa sufre una restricción crediticia cuando ve rechazada su solicitud de préstamo a pesar de satisfacer las siguientes tres condiciones: 1) Cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada y por tanto con suficiente capacidad de pago; 2) No posee suficientes fondos propios para encarar tales proyectos; y 3) Tiene los incentivos correctos y la voluntad de honrar el compromiso financiero asumido.

En otro apartado hace mención a la información asimétrica del mercado de crédito en general, indicando que los deudores poseen mayor información y control que sus financistas acerca de los proyectos de inversión, y gozan además de responsabilidad limitada sobre sus deudas impagas. Estas características de los contratos de crédito crean incentivos a ocultar el verdadero riesgo de sus proyectos (selección adversa), a aplicar los fondos a proyectos más riesgosos que los aprobados por el acreedor (riesgo moral) y a declararse falsamente en default. Ante esta situación, los acreedores reaccionan elevando el costo de los fondos, exigiendo garantías y/o reduciendo el monto y el plazo de los préstamos. A este inconveniente se le suman los costos de intermediación, que involucran los gastos en recursos humanos, tecnológicos y en activos fijos para desarrollar esta compleja actividad.

A continuación enumera las distintas tecnologías utilizadas por los oferentes de crédito para analizar a los posibles deudores: 1) La tecnología basada en información "dura": corresponde al análisis de la información cuantitativa extraída de los estados contables históricos, de los flujos de caja proyectados y de la historia de pago del deudor en transacciones pasadas. El análisis de la información se realiza a través de indicadores estandarizados, en oportunidades con el auxilio de técnicas estadísticas como el *credit scoring*. Esta estandarización permite al acreedor ofrecer condiciones crediticias más benignas en tasa, plazo, monto y garantías. 2) La tecnología basada en

garantías convencionales: en este caso, la entidad exige a la empresa una cobertura parcial o total de su deuda con activos de su propiedad, que son transferidos al acreedor en caso de incumplimiento del contrato. 3) La tecnología basada en garantías no convencionales: aquí se hace mención a las garantías generadas por el propio giro del negocio o bienes que son propiedad legal del propio acreedor (como el leasing). Su ventaja esencial es que liberan al deudor de poseer capital garantizable como prerrequisito para acceder a un crédito. 4) La tecnología basada en información “blanda”: en este caso el acreedor evalúa la capacidad de pago in situ tomando en cuenta el nivel observado de ventas del negocio, sus niveles y rotación de inventarios, las compras documentadas de mercancías e insumos, cotejando esta información con la de negocios comparables.

Finalmente, se brindan recomendaciones prácticas para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la inserción de las pymes en el mercado crediticio, las cuales deberían estar dirigidas a pymes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago.

Como resumen de este primer apartado podemos afirmar que la situación que se vive en los distintos países de Latinoamérica manifiesta un mismo patrón, caracterizado por deficiencias en las entidades provistas por el Estado para atender las necesidades financieras de los habitantes, fallas en el mercado de crédito, lo que genera dificultades en el acceso a un amplio estrato de la sociedad, falta de intervención y supervisión del Estado, entre otras.

Como segunda parte de esta revisión bibliográfica, se resumen una serie de trabajos que analizan el **crédito destinado a las actividades del sector agrario**. Al igual que en el apartado anterior, hay autores que estudian el caso para América Latina y otros que centran su análisis en un país en particular.

**Vélez Hernández, J.** (1984), realiza un análisis descriptivo de la situación del crédito agrario en América Latina, focalizando su análisis en Costa Rica.

En primera instancia, el autor plantea los principales problemas socioeconómicos que enfrenta el sector rural (como el bajo empleo de la mano de obra, la baja tasa de formación de capital y los bajos niveles de ingreso y de consumo). Considera que la disponibilidad de crédito, como política agraria, se puede utilizar para atenuar o eliminar alguno de estos problemas. Luego plantea que existen problemas institucionales que limitan la eficacia del crédito agrario, como la programación y evaluación del crédito y la organización interna de las instituciones de crédito.

El autor hace referencia al concepto de desarrollo, mencionando que un país solo está en desarrollo cuando su población mejora el acceso a la vivienda, la seguridad social, la salud, la educación y otros rubros esenciales.

Analiza la importancia del sector agropecuario en el proceso del desarrollo, teniendo en cuenta aspectos fundamentales como la ocupación, el abastecimiento, la contribución al mercado y la transferencia de capital del sector hacia otros sectores de la economía. Considera que el crédito agrario posee distintas funciones, como capitalizar la agricultura, apoyar financieramente la política agraria de los gobiernos y constituir un instrumento óptimo para promover los avances tecnológicos.

Para que el crédito rural cumpla eficientemente sus funciones de desarrollo económico y social, debe tener en cuenta las peculiaridades de la agricultura, la oportunidad, el costo razonable, las garantías adecuadas, los plazos, la naturaleza de la inversión, la duración de la garantía, la capitalización de la empresa, el mejoramiento del nivel de vida del usuario y el fomento mismo del rubro financiado. También, ha de estar sujeto a vigilancia, seguimiento y evaluación de los resultados económicos y sociales.

En este texto, se mencionan dos tipos de crédito rural: el de capacitación (destinado a familias, con fines de educación) y el de orientación (destinado a empresarios, con destino a mejorar la técnica). Los elementos de juicio utilizados para analizar las solicitudes de crédito de los productores agropecuarios son los registros e informaciones en relación con su capacidad administrativa; el clima, el uso actual y potencial de la tierra y el uso actual y potencial del agua; y la disposición y composición del capital.

Como anexo, el autor analiza la relación del crédito agrario con: la tecnología, el seguro, el mercadeo y la capacitación.

Como conclusión general, el autor considera que el crédito rural, como instrumento de desarrollo económico y social, es selectivo, ya que solamente tienen acceso a él los productores con capacidad actual o potencial de pago, dejando sin atención a los considerados insolventes.

**Pachano A.** (1989), analiza la evolución del financiamiento hacia el sector agropecuario de cinco países. Para ello, menciona los distintos fondos de crédito que funcionan en cada uno de estos países, analizando su efectividad.

En el caso de *Venezuela*, se analizan los Fondos de Crédito Agropecuario y los Fondos de Inversiones de Venezuela. En el caso de *Honduras*, se menciona el Instituto Nacional Agrario. Para *Brasil* se estudia el Fondo de Inversión Social (FINSOCIAL), que opera bajo la dirección del Banco de Desarrollo Económico y Social. Para *Ecuador* se estudia el Fondo de Desarrollo Rural Marginal (FODERUMA), instrumentado por el Banco Central de Ecuador. Finalmente, para el caso de *Colombia*, se estudia el Subprograma de Crédito del Programa de Desarrollo Rural Integrado.

Como conclusión, el autor señala que la implementación de estos fondos no ha tenido un resultado totalmente positivo, en el sentido de que no han logrado mejorar el estado de financiamiento del sector agropecuario de sus países.

**Cardarelli, S. (1992)**, hace un análisis comparativo de las proporciones financiadas a los distintos sectores de la actividad económica de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, para el período de 1987 a 1991. Observa las diferencias existentes en la importancia relativa de cada sector respecto del financiamiento, comparando los cuatro países. También incluye, dentro de su análisis por sectores, a los distintos subsectores que componen la Agricultura, comparando también las discrepancias entre los cuatro países mencionados.

Así, este texto llega a la conclusión de que los sectores agropecuarios de Argentina y Brasil participan en aproximadamente un 9,65% del financiamiento total, mientras que en Uruguay lo hacen en un 18,5% y en Paraguay en un 31,8%. Estas asignaciones sectoriales del crédito, examinadas en función de las contribuciones sectoriales a los correspondientes PBI, indican que Uruguay y Paraguay reciben mayores proporciones del crédito total que los aportes realizados a la formación de producto. La situación se revierte para los otros dos países; en el caso de Brasil la relación tiende a equilibrarse, mientras que en Argentina, la participación del producto bruto agropecuario en el total es mayor que la proporción de crédito recibida. En relación a la distribución sub sectorial del financiamiento agropecuario, a excepción de Uruguay que financia en mayor medida a la ganadería, las actividades agrícolas son las que reciben una mayor proporción de asistencia crediticia.

Por último, las estadísticas indican que los sectores agropecuarios de la región, se financian mayoritariamente con fondos provenientes de la banca pública.

**Acevedo, R. y Delgado, J. (2002)**, describen el papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural. Para ello, realizan una visión histórica de la banca de desarrollo agrícola y los diversos esquemas de financiamiento imperantes en la región latinoamericana en los últimos cincuenta años, además, describen la presencia de la banca de desarrollo en el financiamiento de la agricultura en los países latinoamericanos. Se analiza la región latinoamericana como un todo, para luego realizar el análisis puntual para cuatro países: Ecuador, Guatemala, México y Perú.

Los autores presentan como conclusiones que se advierte que a partir de 1950 y hasta fines de la década de los ochenta, los gobiernos asumieron en forma preponderante la atención de las necesidades de financiamiento del sector, a fin de permitir el acceso al crédito a grandes segmentos de la población que eran considerados insolventes por la banca comercial. Esta forma de intervención de los gobiernos dejó mucho que desear, toda vez que se atacaron los síntomas pero no las causas de los problemas del acceso al financiamiento por los pequeños y medianos productores rurales.

Al retirarse o reducir el Estado sus actividades en el sector agrícola, a partir de la década del `90, se indujo a los bancos comerciales a aumentar los préstamos al sector agrícola.

La demanda por servicios financieros en las áreas rurales se ve restringida principalmente por los elevados costos de transacción, los elevados riesgos, la falta de capacidad de endeudamiento de los hogares-empresas rurales, la falta de productos financieros y no financieros adecuados a las necesidades de los beneficiarios finales, y la falta de información adecuada sobre los servicios de crédito y de depósitos disponibles.

Por el lado de la oferta, las transacciones financieras rurales encuentran serias dificultades como consecuencia de la deficiencia de la información, que dificultan la evaluación del riesgo de prestar y los incentivos de los deudores y de los acreedores, no necesariamente compatibles. Existen problemas de riesgo moral, es difícil hacer valer los contratos y se acentúan las posibilidades de pérdida por falta de recuperación de los préstamos, las dificultades para diversificar los riesgos y para diluir los costos fijos de la infraestructura financiera.

Por consiguiente, antes de poder organizar mercados financieros rurales duraderos se deben de disponer de tres elementos fundamentales: condiciones macroeconómicas favorables, un conjunto apropiado de políticas para el mercado financiero y un estímulo a los mercados financieros rurales. Las políticas deben también ofrecer la posibilidad de implantar nuevos procedimientos, tecnologías y productos financieros.

Además, se debe tener en cuenta que el mercado financiero rural está afectado por tres factores fundamentales: el riesgo implícito de la agricultura, una información imperfecta, y elevados costos de transacción.

Por último, realizan recomendaciones de política, como la necesidad de avanzar en el diseño y consolidación de políticas explícitas para el desarrollo del sector rural y de contar con instituciones financieras con capacidad para responder a los requerimientos del sector en condiciones de montos y plazos que hagan posible el acceso al crédito. Destacan también la importancia de que el financiamiento del desarrollo rural en América Latina contemple el logro de cuatro objetivos fundamentales: garantizar un mayor volumen de recursos para satisfacer la demanda de crédito del sector, elevar el acceso al crédito del sector financiero, alcanzar una mayor eficiencia en la canalización de recursos financieros y promover e impulsar la reestructuración y modernización de los bancos de desarrollo agropecuarios. Como instrumentos claves en la actuación de la banca de desarrollo se pueden utilizar: fondeo de recursos, administración del riesgo, incentivos financieros operativos, inducir y participar en el establecimiento de un marco legal y regulatorio, propiciar el desarrollo de proveedores de servicios no financieros para integración de redes empresariales, desarrollo de nuevos productos y mercados financieros y no financieros, integración de redes de valor y control de riesgos.

**Molina, E. y Victorero, E.** (2015), dedicaron su análisis al acceso al financiamiento agrícola en América Latina, detallando fuentes alternativas que

han ido surgiendo con el tiempo como consecuencia de las dificultades en el acceso al crédito tradicional.

Exponen que el sector agropecuario en general presenta dificultades en el acceso al crédito, y que esta situación se acentúa si tenemos en cuenta países subdesarrollados.

Realizan una caracterización del sector agropecuario, dentro de la cual mencionan que los sistemas de tenencia de la tierra son los que determinan el acceso y uso de los recursos productivos. Mencionan tres segmentos en lo que respecta a la estructura agraria de los países subdesarrollados: 1) El liderado por grandes empresas y productores modernos (se financia en más de un 60% con crédito comercial privado, fondos de inversión y autofinanciamiento); 2) El de pequeños y medianos productores (se financia básicamente con crédito comercial privado, microfinanciamiento y cooperativas de crédito) y 3) El de la agricultura familiar (un bajo porcentaje tiene acceso al crédito formal y más del 60% se financia de fuentes informales)

Por otra parte, exponen a la agricultura como una actividad altamente riesgosa, no solo en lo que respecta a los cambios climáticos, sino también a la estacionalidad con largos periodos de gestación, a los riesgos sistémicos (por la escasa diversificación de las explotaciones) y los límites de las garantías ofrecidas, ya sea por no ser propietarios de las tierras que explotan como por la existencia de incumplimientos en la registración de los bienes (sobre todo inmuebles). Contribuyen al riesgo también los altos costos de transacción, debido a la distancia, la menor densidad de población y la menor calidad de la infraestructura en relación a las áreas urbanas, las prioridades competitivas de los bancos, a los cuales les resulta más rentable atender financieramente otros sectores de la economía, los bajos salarios y las malas condiciones generales en las que se trabaja, lo que genera altas migraciones de los trabajadores a zonas urbanas, entre otras cuestiones.

Además de la reticencia de las instituciones financieras a otorgar financiamiento al sector por los riesgos asociados a él, en muchos países están presentes también otros factores como la excesiva centralización y burocratización de las decisiones. Esto determina la entrega poco oportuna del crédito a las familias rurales; la falta de conocimiento mutuo entre los demandantes de servicios financieros y las instituciones ofertantes y el hecho que el crédito se dirija solo hacia ciertos rubros de producción.

Ante esta problemática surgen los financiamientos “no tradicionales” o “informales”. Este tipo de financiamiento puede provenir de fondos propios, entre los que se encuentran diferentes esquemas de ahorro de los campesinos en la forma de asociaciones de productores e iniciativas colectivas o comunitarias. En los últimos años las remesas también han jugado un papel importante como fuente de financiamiento en países subdesarrollados. Los recursos también pueden obtenerse mediante créditos, que pueden ser otorgados por instituciones de microfinanciamiento y proyectos o programas de

organizaciones no gubernamentales (ONG), instituciones gubernamentales y organismos internacionales.

Los mismos autores continúan con el análisis de las fuentes de financiamiento no tradicionales en un nuevo escrito del año 2016, en el que se dedican exclusivamente a detallar cuales son estos nuevos orígenes de fondos para el sector agropecuario, ante las dificultades para acceder al mercado formal del crédito.

Tal como se expuso más arriba, existen autores que dedicaron sus estudios al financiamiento agrario de un país en particular. A continuación se mencionan algunos de ellos, destacando principalmente a los que tratan sobre el sector agrario argentino.

**Reca, L.** (1974), analiza la capacidad de respuesta del sector agropecuario argentino a los incentivos económicos. Su análisis se centra en las décadas del '50 y del '60.

Para separar el efecto de cada una de las variables consideradas como causales del nivel de producción se utiliza un modelo estadístico de rezagos distribuidos. Las variables consideradas en este modelo son: volumen de producción agropecuaria, índice de precios de productos agropecuarios, índice de saldos anuales de créditos bancarios al sector agropecuario, nivel tecnológico, condiciones climáticas e índice de producción agropecuaria.

Mediante el análisis de este modelo, el autor concluye que la evolución de la producción agropecuaria argentina en el período analizado ha guardado estrecha relación con las variaciones en los precios agropecuarios y los montos de créditos utilizados por el sector.

Es evidente el marcado efecto que las variables de corto plazo tienen sobre el largo plazo. Concretamente, bajas elasticidades producción-precios y producción-crédito deben ser evaluadas cuidadosamente, ya que sería equivocado ponderar su efecto sólo en términos del impacto que tienen sobre la producción del año siguiente.

Los resultados logrados con el modelo de ajuste de la producción son plausibles y apoyan la hipótesis de la racionalidad que prima en el proceso de toma de decisiones en el sector agropecuario. Además, es llamativa la elevada velocidad de adaptación que el sector muestra a cambios en los precios.

Por último, el autor realiza recomendaciones de política, indicando que es imprescindible aumentar la generación de nuevas tecnologías y facilitar su absorción por parte del sector, así como aplicar mecanismos que simultáneamente castiguen la tenencia de tierras utilizadas por debajo de su capacidad productiva y premien los aumentos en productividad.

**Martin, F.** (1999), realiza un análisis de la evolución del crédito en la economía argentina, entre 1996 y 1999. La selección de este período no es

azarosa, sino que intenta analizar un período caracterizado por un importante desarrollo y crecimiento del sistema financiero, y lo suficientemente alejado de la crisis del “tequila” como para evitar los efectos residuales.

En ese período se observa: crecimiento del activo consolidado del sistema financiero, reducción del número de entidades financieras, aumento de la rentabilidad del sistema financiero, disminución del margen de intermediación del sistema financiero, aumento de la eficiencia operativa, reducción de los cargos por incobrabilidad, disminución de la morosidad bruta de la cartera crediticia y aumento en la concentración de depósitos.

Luego, realiza un análisis de las financiaciones por actividad económica, comenzando por la Producción Primaria, y continuando por las Industrias Manufactureras, la Construcción, la Electricidad, Gas, Agua y Servicios Sanitarios, el Comercio, los Servicios y Finanzas y, por último, las Familias.

En el caso de la Producción Primaria, los principales resultados obtenidos por el autor son que a pesar del elevado grado de incumplimiento del sector (18%), las financiaciones registraron un fuerte crecimiento durante el período considerado (20%). La relación crédito sobre valor agregado es la más alta entre los sectores productores de bienes (35%). Los grupos con mayor participación en el mercado son los bancos públicos (54%) y los privados minoristas grandes (31%). Ambos tipos de entidades muestran indicadores de irregularidad muy diferentes. En el caso de los bancos públicos, la irregularidad es muy alta. La distribución de las financiaciones por entidad muestra un fuerte grado de concentración. El destino de las financiaciones se concentra especialmente en la explotación agrícola-ganadera, que recibe casi la mitad del total. La distribución de la irregularidad por entidad muestra una gran dispersión, con muchas entidades registrando altos valores de morosidad (y algunas de las cuales mantienen una alta participación en el mercado).

**Nava, O.** (2003), comienza su trabajo realizando un resumen de la evolución del financiamiento al sector agropecuario en Argentina, describiendo las décadas del `80 y del `90. Luego, presenta distintos tipos de financiamiento al que puede acceder un productor agropecuario, aparte del financiamiento bancario, tales como warrant<sup>1</sup>, leasing<sup>2</sup>, Sociedades de Garantía Recíproca<sup>3</sup>,

---

<sup>1</sup> El **Warrant** es un título mobiliario, una garantía real, que mediante la inmovilización de un stock permite a una empresa obtener fondos. La legislación actual de Argentina permite emitir warrants sobre Frutos o Productos (agrícolas, ganaderos, forestales y mineros) y sobre Manufacturas Nacionales. Dada la necesidad de almacenar los activos hasta la fecha de cancelación del Warrant, es un requisito que los bienes sean susceptibles de ser almacenados y de fácil conservación, además de no presentar un alto riesgo de obsolescencia.

<sup>2</sup> El **Leasing** es un instrumento de financiación de bienes de capital por el cual el Dador conviene transferir al Tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce contra el pago de un Canon y le confiere una Opción de Compra por un precio. Existen dos tipos de Leasing: el financiero y el operativo. En el primer tipo prevalece la intención de adquirir el bien ya que tras la cancelación del último canon hay una Opción de Compra baja, por lo que seguramente será ejercida por el Tomador. En este caso el Leasing contribuye al financiamiento. En el Leasing Operativo el Tomador cuenta con cánones más bajos y, consecuentemente, una Opción de Compra más alta. Por lo tanto la devolución del bien es una posibilidad cierta. En este caso el Leasing -además de contribuir al financiamiento- protege al Tomador de la obsolescencia tecnológica.

Securitización<sup>4</sup>, Pool de Siembra<sup>5</sup>, Fondos Comunes de Inversión<sup>6</sup>, Fideicomisos<sup>7</sup> y Factoring<sup>8</sup>. Más adelante, el autor expone las principales características de la situación actual del financiamiento al sector agropecuario argentino, donde menciona fundamentalmente su caída en el año 2002 y la posterior reaparición del financiamiento, aunque con tasas de interés y plazos no acordes con la situación de los negocios agropecuarios. Postula que esta situación respondería más a un intento de los bancos por mejorar su imagen hacia los clientes, que a una decisión de desarrollar efectivamente el crédito.

Además, sostiene que los instrumentos mencionados más arriba están potencialmente muy bien posicionados para desarrollar mercados de financiamiento alternativos. El desafío en el corto y mediano plazo consistiría en desarrollar productos que permitan el acceso al financiamiento vía análisis de factibilidad de proyectos, que facilitan inversiones en el sector. Es clave el rol del Estado como regulador y supervisor del sistema, así como de la promoción de políticas de fomento. Este autor opina además, que la normativa

---

<sup>3</sup> Las **Sociedades de Garantía Recíproca** (SGR) son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas (pymes), a través del otorgamiento de avales. Las SGR no prestan dinero sino que permiten que las pymes accedan a mejores oportunidades en cuanto a plazo, tasa y condiciones de crédito financiero y comercial.

<sup>4</sup> La **securitización** (o titulización) es una transformación de activos ilíquidos en títulos valores negociables. Consiste en reunir y reagrupar un conjunto de activos crediticios, con el objeto de que sirvan de respaldo a la emisión de títulos valores o participaciones para ser colocadas entre inversores. Los créditos de esos activos quedan incorporados a los títulos que, a su vez, están garantizados por los activos subyacentes. Estos títulos valores son, por definición, negociables en un mercado secundario.

<sup>5</sup> **Pool de siembra** es la denominación que recibe en la Argentina un sistema de producción agraria caracterizado por el papel determinante jugado por el capital financiero y la organización de un sistema empresarial transitorio que asume el control de la producción agropecuaria, mediante el arrendamiento de grandes extensiones de tierra, y la contratación de equipos de siembra, fumigación, cosecha y transporte, con el fin de generar economías de escala y altos rendimientos. Al finalizar la cosecha y realizarse el producto, las ganancias son distribuidas. Legalmente son fideicomisos agropecuarios, se trata de un fondo que reúne el aporte en dinero de varios inversores, para con ese dinero proceder a contratar los bienes y servicios necesarios para realizar una cosecha agraria, y luego distribuir la ganancia entre los miembros del pool.

<sup>6</sup> Los **Fondos Comunes de Inversión** son instrumentos de ahorro formados por un conjunto de inversores que unen sus capitales para conseguir objetivos de máxima rentabilidad, seguridad, liquidez y gestión profesionalizada invirtiendo en los mercados de valores. Se entra a formar parte de un fondo adquiriendo participaciones. Son un instrumento financiero muy atractivo para aquellos inversores individuales que buscan tener liquidez y diversificar su cartera a un costo accesible.

<sup>7</sup> En la Argentina, los **Fideicomisos** están regulados por la Ley 24.441, según la cual “habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario, según lo determine el contrato”. En el caso del fideicomiso financiero el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad autorizada por la Comisión Nacional de Valores. Los beneficiarios son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos.

<sup>8</sup> El **Factoring** es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

del BCRA afecta la labor de la banca pública, desalentando el crédito a los sectores de riesgo.

Finalmente, se realizan recomendaciones de política tendientes a mejorar el estado del financiamiento destinado al sector agropecuario, tales como la promoción de los instrumentos ajenos a los bancarios, la intensificación del rol del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) como agente del financiamiento del sector exportador, o el fortalecimiento de la Unidad de Financiamiento Agropecuario<sup>9</sup> (FINAGRO) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), como articulador de la oferta y demanda crediticia agropecuaria.

El mismo autor, en otro trabajo del mismo año, describe la evolución del financiamiento agrario en Uruguay y enumera las fuentes de financiamiento que se encuentran disponibles para ese sector. Analiza los riesgos del sector agropecuario uruguayo, indicando las modalidades de cobertura y los instrumentos financieros existentes para cubrir esos riesgos.

Concluye que el nivel crítico por el que atraviesan las economías de algunos países de la región determina la necesidad de incrementar las exportaciones, como un camino casi excluyente con el objeto de reiniciar la reactivación y el crecimiento económico. El elevado nivel de endeudamiento y las dificultades de acceso al crédito, actúan como barreras que impactan en los niveles de producción afectando la incorporación de tecnología. El endeudamiento agropecuario había aumentado mucho, superando en valores reales al aporte que el sector realizaba al PBI. La crisis bancaria de mediados de 2002 afectó la totalidad de los bancos (públicos y privados) y determinó la cuasi inexistencia de financiamiento bancario tradicional. Por ello, según este autor, se torna decisiva la posibilidad de poner en marcha esquemas de financiamiento no tradicional, a partir de nuevos enfoques, con la participación de un diverso conjunto de oferentes, demandantes y productos. También postula que, de manera simultánea, se deberían identificar los mecanismos de cobertura de riesgos y su articulación con los esquemas financieros identificados, para predisponer a los tenedores de capital a percibir en el agro, oportunidades de inversiones seguras y rentables.

**De Santis, M. y Formento, S.** (2004), realizan un análisis puntual del financiamiento dirigido al sector ganadero, provisto por FIDEICOMISOS. Para ello, diseñan un modelo de fideicomiso utilizable para una empresa ganadera tipo; realizan entrevistas con instituciones públicas y privadas que hayan trabajado en este tema; desarrollan un análisis económico financiero utilizando el Valor Actual Neto (VAN) como indicador y un análisis de sensibilidad modificando en forma alternativa un grupo de variables que se definieron como

---

<sup>9</sup> El objetivo de dicha unidad es brindar asistencia técnica en materia financiera a empresas agropecuarias pequeñas y medianas, proporcionar información sobre las líneas de financiamiento vigentes en las entidades financieras, interactuar con dichas entidades para la adecuación de líneas de crédito, desarrollar tareas de capacitación para el mejor uso del crédito, generar y difundir nuevos instrumentos financieros, interactuar con otros programas de la SAGPyA y asesorar a las autoridades.

las más importantes y, por último, confeccionan una comparación entre el negocio financiado por un fideicomiso y uno de capitalización tradicional.

Así, llegan a la conclusión de que la instrumentación de un fideicomiso para financiar la actividad de cría vacuna resulta viable. El Fideicomiso es un instrumento que permite superar las restricciones de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs, y reduce el riesgo del negocio, pero no el riesgo sistémico de la actividad. La incorporación de vientres para un productor a través del fondo analizado es más conveniente que hacerlo a través del negocio de capitalizar durante 10 años. Para el productor ganadero es una ventaja ya que le permite aumentar el plantel de vacas de cría con menor costo que si lo hiciera a través de la capitalización. El VAN muestra mayor rentabilidad que el negocio de la capitalización. Esto se debe principalmente a que el productor del fideicomiso en el año 10 recibe la propiedad de las vacas.

**Colomé, R.** (2007), analiza la política económica en relación con el agro y la política agraria específica implementada en Argentina desde 1933 hasta 2007, realizando una sistematización y procurando detectar sus efectos sobre el sector agrario, según una división en sub-períodos sobre la base de las ideas económicas predominantes que inspiraron las políticas.

Detecta aquellos instrumentos que fueron claves y que se puede decir que constituyeron una política agraria específica: la política comercial externa (retenciones), la política cambiaria, y la política de precios. La política económica cambió en el mundo luego del colapso de la Bolsa de Nueva York, seguido por la crisis del año treinta y la gran depresión. El autor menciona políticas económicas impulsadas por el gobierno que afectaron en alguna medida al sector agropecuario desde el colapso de la bolsa de Nueva York.

Asimismo, considera que la política agraria específica tiene sus inicios en octubre - noviembre de 1933, cuando se crea la Dirección Nacional de Elevadores de Granos, y la ley 11.747 que crea la Junta Nacional de Carnes.

Concluye que la política económica agrícola nació con el propósito de contrarrestar los efectos de la crisis de inicio de los años treinta, proponiéndose inicialmente de carácter transitorio. Al comienzo se trataba de políticas tendientes a favorecer al sector y, a través de ello, al país. Con el correr del tiempo, ellas fueron claramente discriminatorias en contra del sector.

**Low, G.** (2016), efectúa un análisis de la evolución del financiamiento al sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013, en el marco de la agriculturización, la cual se caracteriza por tres aspectos. Por un lado, la expansión de la frontera agrícola expresada en los incrementos de la superficie agropecuaria, por otro la intensificación en el uso de los recursos naturales, especialmente el suelo, dónde se sustentan cada vez más hectáreas implantadas con cultivos, y por último la mayor especialización productiva de las explotaciones agropecuarias.

El autor concluye que, en el periodo bajo análisis, ha aumentado el financiamiento bancario hacia el sector primario en términos nominales. Sin embargo, el porcentaje del crédito cedido a la producción primaria fue el 18% del total de los créditos otorgados a los distintos sectores de la economía, participación aún menor que en la etapa anterior a la convertibilidad. Entre las principales causas de la menor participación del sector se destaca el alto riesgo crediticio, producto de la dependencia de condiciones climáticas favorables, las cuales generan una importante variabilidad en la rentabilidad de las empresas del sector.

Complementa el análisis con una descripción acerca de las líneas disponibles para el sector, concluyendo que las empresas se han inclinado por la financiación a través de tarjetas rurales, preponderando la que ofrece el Banco Galicia.

**Lema, D., Pace Guerrero, I. y Galetto, A.** (2017), realizan una evaluación de impacto de dos proyectos de mejora de infraestructura rural realizados en el marco del Programa de Servicios Agropecuarios Provinciales (PROSAP): mejora de caminos rurales en Córdoba y electrificación rural en Neuquén. En primer lugar, realizan una revisión de la literatura sobre evaluación de impacto de proyectos de desarrollo agrícola, luego se describe la metodología, se presentan los casos de evaluación de impacto y sus principales resultados. La sección final presenta las conclusiones e implicancias del estudio.

Luego del análisis, se pudo estimar un impacto positivo y significativo sobre la superficie cultivada para los productores beneficiados por los proyectos. Los resultados aportan evidencia a favor de la efectividad potencial de las mejoras de infraestructura rural sobre la producción y la productividad agropecuaria en provincias argentinas.

**Romero Wimer, F. y Fernandez Hellmund, P.** (2018), analizan las políticas económicas destinadas al agro en este período de gobierno. Comienzan desarrollando la situación previa a la llegada del nuevo gobierno, especialmente en lo que se refiere al régimen de retenciones a las exportaciones. *“Si bien las primeras medidas de política agraria podrían vislumbrar la configuración de un modelo agroexportador de perfil netamente neoliberal, hasta ahora los anuncios no contradicen el planteo neodesarrollista que pretende imprimir el macrismo. El mismo 14 de diciembre, Macri clausuró la conferencia de la Unión Industrial Argentina (UIA) y anunció la eliminación de las retenciones a las exportaciones industriales, evidenciando la articulación de intereses capitalistas agrarios e industriales presentes en los lineamientos del nuevo gobierno. En esa línea, al iniciarse el mes de enero de 2016 (...) anunció una política de subsidios y créditos para los productores lecheros y un incremento en el precio que les pagan las industrias lácteas. Por otra parte, grandes empresas industriales extranjeras también fueron alentadas a radicarse en Argentina durante el gobierno anterior. (...) Por tanto, a pesar de las contradicciones que supone el ascenso de una fuerza política liberal y de*

*centro derecha frente al desplazamiento del proyecto “nacional y popular” del kirchnerismo, subsiste en el fondo una línea de continuidad neodesarrollista entre los dos gobiernos.”*

Luego de lo expuesto en este grupo de trabajos, se puede afirmar que el sector agropecuario no es el que predomina en la distribución sectorial del crédito en la Argentina, sino que sólo recibe una proporción cercana al 10% del monto total otorgado a las actividades económicas del país. También se destaca en estos trabajos que el Estado debería promover la asistencia crediticia hacia los sectores más productivos y dinámicos del país, que son en definitiva los que adicionan mayor valor agregado. Estas características se repiten en general para el resto de los países latinoamericanos.

Por último, se incluyen opiniones de autores que han realizado trabajos relacionados con el tema objeto de esta investigación, sin una estructura del tipo académico, pero que sin dudas aportan información para el análisis. A continuación, se citan algunos, considerados de mayor relevancia.

**Parodi, C.** (2013), publica una nota titulada ¿Qué problemas tienen los sistemas financieros?, en donde menciona especialmente las asimetrías de información en el mercado del crédito. Un factor decisivo en el otorgamiento de un préstamo es la evaluación de la calidad del deudor y ello demanda información, no solo de la situación del deudor, sino del uso que le dará a los fondos. Esta asimetría de información genera tres problemas: la selección adversa (ocurre antes que se lleve a cabo la transacción financiera, los deudores con proyectos de baja calidad y mayor riesgo serán los que más busquen obtener un crédito y los prestamistas no tienen información completa sobre la real capacidad de repago de los deudores.), el riesgo moral y el comportamiento en manada.

**Calzada, J. y Calivari, J.** (2017), realizan una estimación de la inversión promedio que habrían tenido que afrontar los productores y empresas agropecuarios para pagar los siguientes costos de explotación: siembra, pulverización e insumos, para la siembra de los seis principales cultivos en Argentina en el ciclo 2016/2017 (trigo, soja, maíz, girasol, cebada y sorgo). Se estimó que cerca de un 30% de estas erogaciones habrían sido afrontadas por los propios productores y sociedades agropecuarias con fondos propios, y el 70% restante por terceros, dentro de lo cual se ubican las entidades Bancarias, con un 30% de participación.

Una de las características que distingue a la actividad agropecuaria de las demás es que es posible conocer cuál es la inversión necesaria pero no cuánto se va a recuperar al efectivizar la cosecha. Dicha incertidumbre opera como factor clave a la hora de gestionar una explotación agrícola y su riesgo, y la misma afecta también al acceso al crédito.

De acuerdo a fuentes bancarias consultadas, el financiamiento bancario total podría estar repartiéndose de la siguiente forma: 17% Tarjetas para el agro, 16% Financiamiento en U\$S por forward cedidos, 15% Descuento de valores y 52% Otras líneas de crédito.

El 70% del financiamiento a las empresas agropecuarias que no está explicado por el crédito bancario se compone de la siguiente manera: Financiamiento de corredores, acopios y cooperativas: 45%. Proveedores de insumos y traders: 50%. Financiamiento de mutuales: 5%.

Tal como se desprende de la revisión de antecedentes, se puede concluir que, la mayor parte de las investigaciones se centran en analizar las modificaciones en las políticas de crédito de las entidades financieras, en la calidad de la intervención estatal, las características de los créditos dirigidos al sector agropecuario, las dificultades en el acceso y la distribución sectorial del crédito. Como recomendaciones de política surge la necesidad de un rol del estado más activo en el sector, tanto en instrumentos que contribuyan a proveer estabilidad en coyunturas desfavorables como en el diseño de políticas de financiamiento de inversión a largo plazo. También se observa la falta de políticas dirigidas a explotaciones de menor tamaño, que constituyen el segmento con menor posibilidad de acceso a créditos en la actual estructura financiera formal.

No existen trabajos que analicen la percepción por parte de los demandantes de crédito. Y, en ese sentido, la investigación de esta tesis, que releva información a través de entrevistas a informantes calificados del sector, realizadas en dos períodos que corresponden a contextos macroeconómicos diferentes, años 2009 y 2018, permitirá explorar esta perspectiva, centrando el análisis en el sudeste de la Provincia de Buenos Aires.

## **CRÉDITOS OTORGADOS POR ENTIDADES BANCARIAS A TODOS LOS SECTORES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA ENTRE 1992 Y 2017**

A continuación se analiza la evolución del financiamiento otorgado por entidades bancarias a los distintos sectores de la actividad económica argentina.

La clasificación de los sectores económicos responde a la adoptada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA). De esta manera, los sectores en que se dividirá el análisis son los siguientes:

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
- Pesca, explotación de criaderos de peces, granjas piscícolas y servicios conexos
- Explotación de minas y canteras
- Industria Manufacturera
- Construcción
- Electricidad, Gas y Agua
- Comercio al por mayor y al por menor
- Servicios
- Personas físicas en relación de dependencia laboral
- Otros – No identificada.

Dado que los datos provistos por el BCRA están en valores nominales de cada período, se realizó la conversión a valores del año 2017 a los efectos de facilitar su interpretación. Para ello, se utilizó la serie de Índices de Precios Básicos al Productor (IPP) que publica el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Hasta el año 1995 se cuenta con la información de los Índices de Precios al Por Mayor base 1981, que empalma con el Sistema de Índices de Precios Mayoristas (SIPM) vigente hasta la fecha. El SIPM está compuesto por tres índices de diferente alcance:

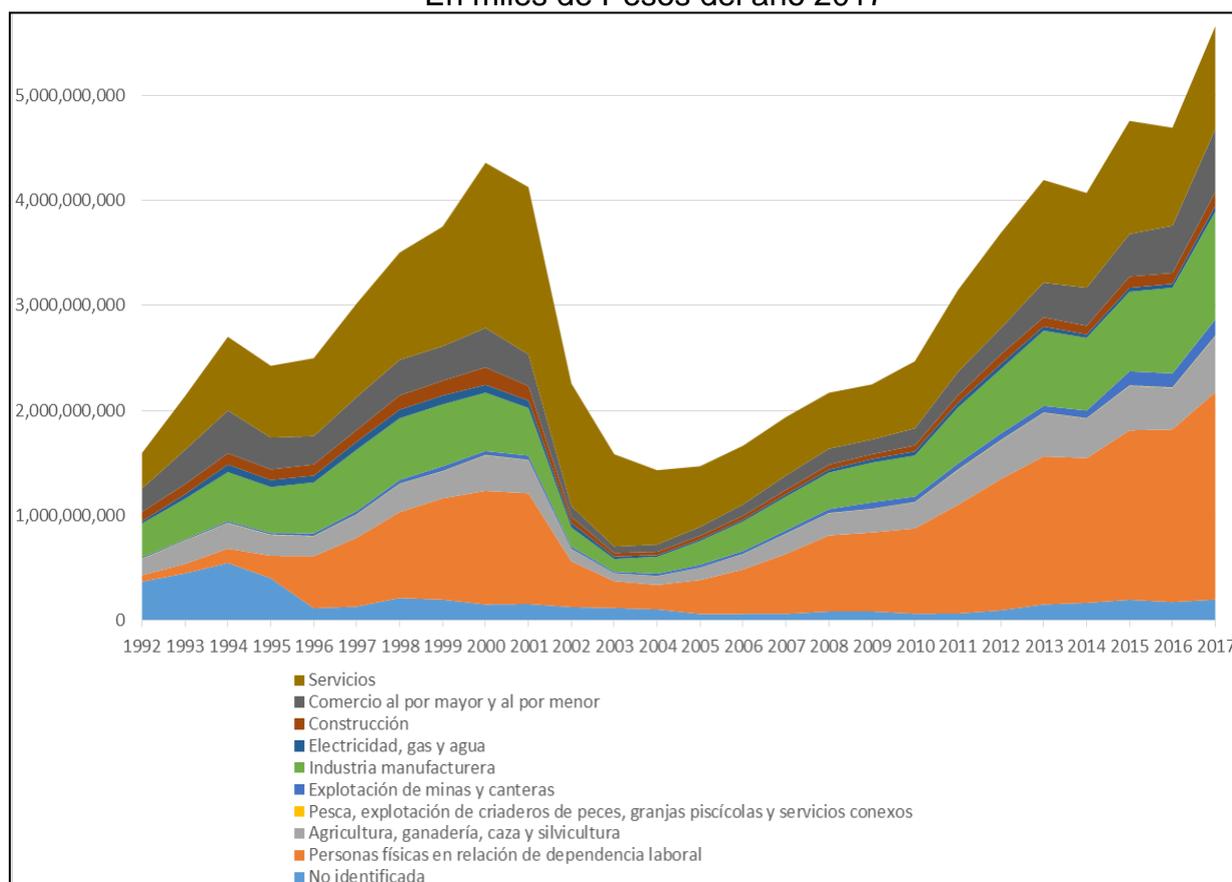
- **Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIIM):** El cual tiene por objeto medir la evolución promedio de los precios a los que el productor y/o importador directo vende sus productos en el mercado doméstico. Se incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA), los impuestos internos y a los combustibles, netos de los subsidios explícitos.
- **Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB):** Tiene igual cobertura que el IPIIM pero los precios no incluyen el efecto impositivo mencionado en el párrafo anterior.
- **Índice de Precios Básicos del Productor (IPP):** Mide la variación promedio de los precios percibidos por el productor local por su producción. Por lo tanto, se excluye la oferta de bienes importados y en la ponderación de cada actividad están incluidas las exportaciones. De

esta manera difiere de los dos índices antes mencionados en su cobertura sectorial. El tratamiento impositivo es el mismo que en el IPIB.

Tal como mencionamos más arriba, se seleccionó el IPP para llevar los valores de la serie a moneda constante de 2017, considerándolo el más apropiado.

En el gráfico 1 se visualiza la evolución de los montos totales otorgados por las entidades bancarias a todos los sectores de la economía, desde 1992 a 2017.

**GRÁFICO 1**  
**Financiamiento Bancario a todas las Actividades Económicas - Total País**  
En miles de Pesos del año 2017



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

En el primer gráfico se verifica una tendencia general creciente a lo largo del período, con una caída registrada entre 2001 y 2004 como consecuencia de la grave crisis socio-económica que significó la salida del modelo de convertibilidad, la pesificación asimétrica y la devaluación.

Al respecto, cabe realizar una descripción de la mencionada crisis.

En el año 2001 la economía Argentina se caracterizaba por un déficit fiscal en aumento, recesión, imposibilidad de emitir moneda, imposibilidad de pagar la deuda y restricción de extracciones bancarias. Esta situación resultaba insostenible para el país, lo que llevó a que el 6 de enero de 2002, la Convertibilidad Peso-Dólar fuese derogada mediante la ley 25.561 de

"Emergencia pública y reforma del régimen cambiario". Con fecha 9 de enero de 2002, se establece el nuevo tipo de cambio oficial en 1,40 pesos por dólar estadounidense. Asimismo, se reglamenta la pesificación de las deudas de acuerdo al esquema de cambio de un peso = un dólar y manteniendo las demás condiciones originariamente pactadas. El mismo 9 de enero, el gobierno establece la reprogramación de los depósitos en cajas de ahorros, cuentas corrientes y en plazos fijos de acuerdo a un cronograma en función de los montos depositados. Posteriormente, con fecha 6 de febrero del mismo año, el gobierno promulga un decreto llamado de "Reordenamiento del Sistema Financiero" en donde se establece la llamada "pesificación asimétrica" en la cual las deudas con el sistema financiero fueron pesificadas a razón de un peso por dólar, pero los depósitos en moneda extranjera fueron reconocidos por las entidades financieras a razón de \$1,40 = U\$S1. La diferencia fue reconocida por el gobierno nacional con un bono que se le entregó a los bancos para compensar dicha "asimetría".

Retomando el análisis del gráfico 1, se observan tres fases en la evolución del financiamiento total otorgado por entidades bancarias al total de las actividades económicas del país: una primera fase de crecimiento continuo, desde 1992 hasta 2000, año en el cual se registra un aumento acumulativo de un 172.9% respecto del año de inicio de la serie (1992); una segunda fase de estancamiento o regresión, entre los años 2001 y 2004, donde los valores disminuyen, llegando incluso a valores inferiores a los registrados en 1992; y una tercera etapa, de cuantioso ascenso, donde el financiamiento crece a ritmo creciente, llegando en 2017 a un valor algo menor al triple de los montos correspondientes a 1992.

Se presenta a continuación una tabla con los porcentajes de variación desde el año 1992 hasta el 2017, donde se refleja lo mencionado anteriormente.

**TABLA I**  
**Tasas de Variación del Financiamiento Total Otorgado (en valores constantes de 2017) por Entidades Bancarias en el país**  
 En % respecto del valor correspondiente a 1992

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
-	34%	69%	52%	56%	89%	119%	135%	173%	158%	41%	-1%	-10%

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
-8%	4%	21%	36%	41%	55%	97%	131%	163%	155%	198%	194%	254%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

En esta tabla se observa claramente cómo en los años 2003, 2004 y 2005 el monto total otorgado en el Sistema Financiero fue inferior al otorgado en el año 1992. También da cuenta del importante crecimiento iniciado en el año 2006.

Volviendo sobre el gráfico 1, se puede observar como el sector que más crece en lo que respecta a recepción de financiamiento, es el de personas físicas. Tal como mencionamos en la revisión de la bibliografía existente, este crecimiento es el resultado de que las entidades financieras volcaron sus colocaciones hacia los productos que les otorgan mayor rentabilidad, y al aumento de políticas gubernamentales relacionadas con el acceso a la vivienda.

Por otra parte, se observa que el sector que interesa en este análisis, el de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, tiene una participación actual que representa algo más del 9% de los créditos otorgados en el país.

La tabla II expone el total de créditos, el monto destinado al sector mencionado y el porcentaje que representa respecto del total.

**TABLA II**  
**Montos otorgados al Sector de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura**  
**respecto del total de la economía – Total País**

En millones de pesos – moneda constante a 2017

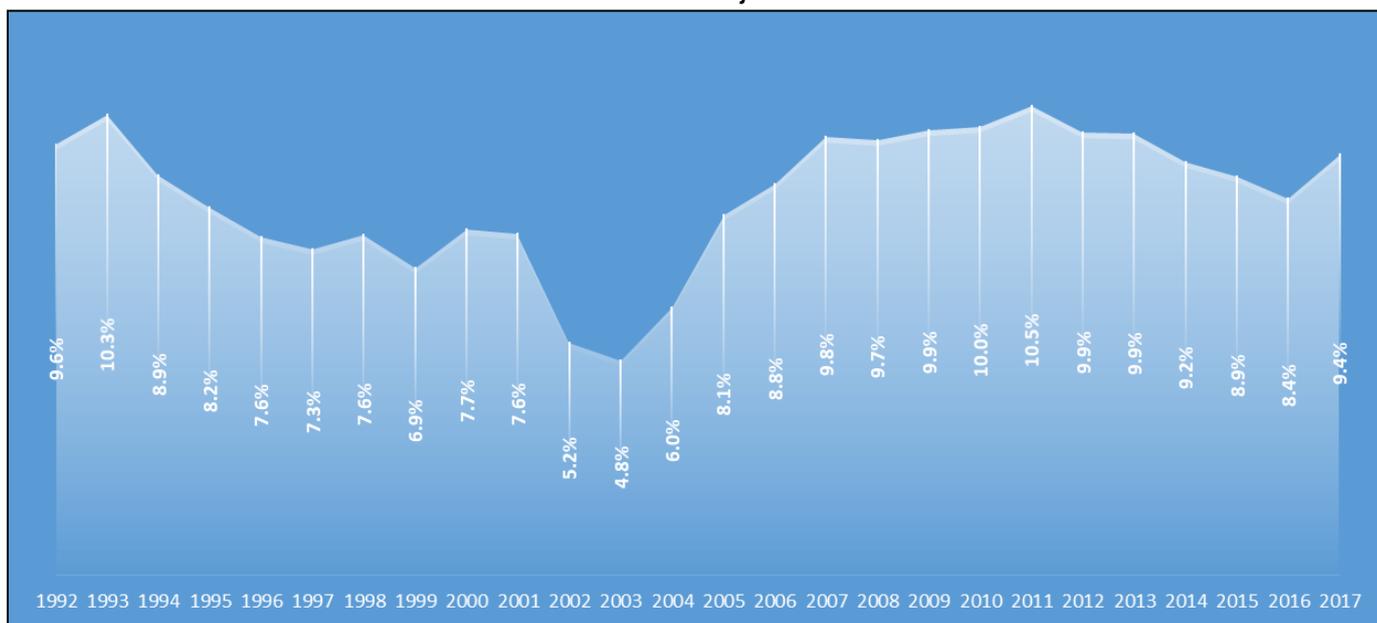
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
AGCyS	153,946	219,978	241,657	199,695	189,369	220,307	267,016	257,726
Total	1,597,291	2,136,779	2,702,343	2,426,787	2,498,936	3,020,031	3,504,657	3,751,539
Ratio	9.64%	10.29%	8.94%	8.23%	7.58%	7.29%	7.62%	6.87%
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
337,611	315,025	117,482	76,126	85,898	118,622	145,865	190,282	211,398
4,359,064	4,126,995	2,258,281	1,584,456	1,432,386	1,470,807	1,666,443	1,939,306	2,170,075
7.75%	7.63%	5.20%	4.80%	6.00%	8.07%	8.75%	9.81%	9.74%
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
223,681	247,776	329,769	365,833	414,446	376,449	424,323	395,889	533,205
2,249,660	2,469,536	3,145,077	3,689,823	4,195,253	4,072,198	4,757,916	4,692,795	5,659,470
9.94%	10.03%	10.49%	9.91%	9.88%	9.24%	8.92%	8.44%	9.42%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

De la tabla precedente se observa que el sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura (AGCyS) recibe entre el 4.8% (en 2003) y el 10.49% (en 2011) del financiamiento bancario otorgado al total de la economía. El promedio de la serie es del 8.48% (lo que se visualiza en el Gráfico 2).

## **GRÁFICO 2**

**Porcentaje de Financiamiento hacia el sector de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, en relación al total de la economía – Total País**  
En Porcentajes



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

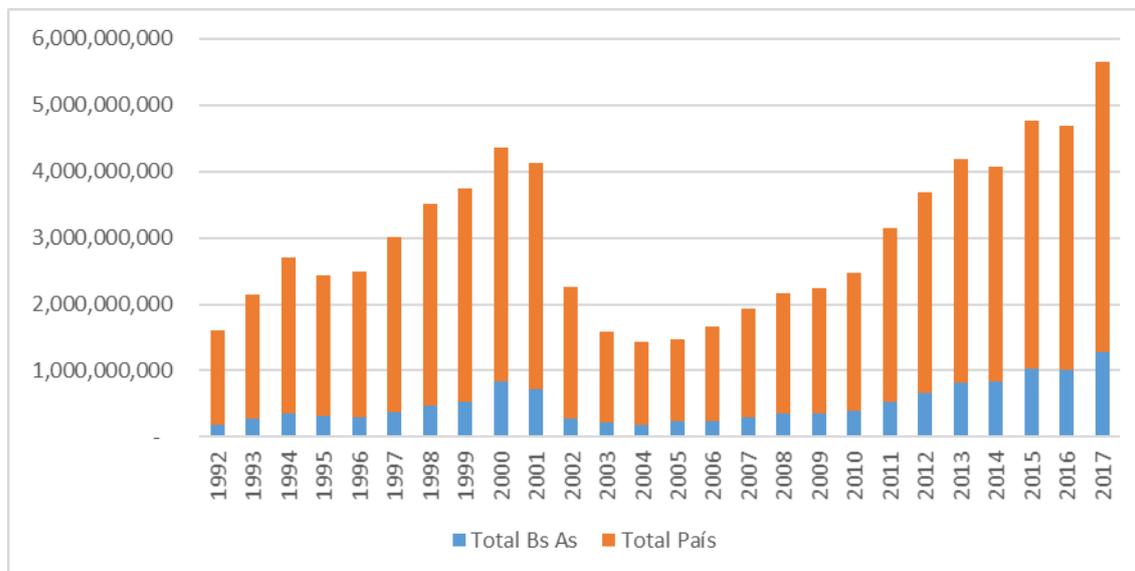
En función del gráfico precedente, la crisis económica de los años 2001 a 2005 habría afectado con mayor intensidad al sector agropecuario en lo que respecta a la asignación de financiamiento.

A continuación se presenta un análisis con el detalle del financiamiento otorgado en la Provincia de Buenos Aires.

El Gráfico 3 permite observar la participación de los créditos otorgados en la Provincia de Buenos Aires respecto de los correspondientes al total del país.

### **GRÁFICO 3**

#### **Porcentaje de Financiamiento en la Provincia de Buenos Aires respecto al total del país, para todos los sectores de la economía** En Miles de Pesos del año 2017



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

Del mismo se desprende que la provincia de Buenos Aires mantiene una proporción relativamente estable a lo largo del período (15.8% promedio general), respecto del total de financiamiento otorgado por el sistema bancario. Esta relación tiene su punto mínimo en el año 1996, con un 11.5%, y su pico máximo en el año 2017, con un porcentaje del 22.6.

### **TABLA III**

#### **Asignación de créditos en la Provincia de Buenos Aires en relación al total del País** En Porcentajes

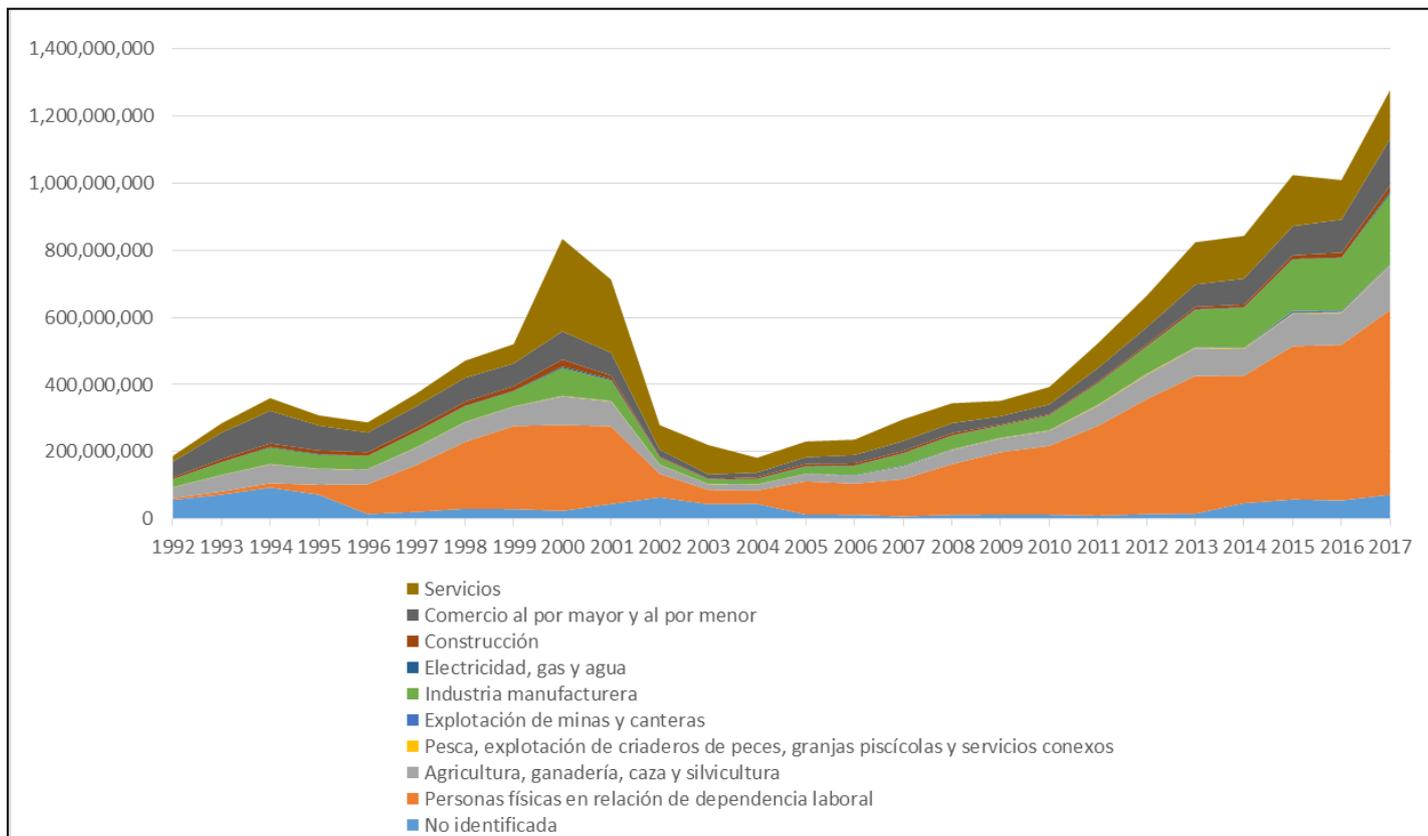
1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
11.8%	13.3%	13.3%	12.7%	11.5%	12.4%	13.4%	13.9%	19.1%	17.3%	12.4%	13.9%	12.7%
2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
15.7%	14.2%	15.3%	15.9%	15.6%	15.9%	16.6%	18.0%	19.6%	20.7%	21.5%	21.5%	22.6%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

Tal como se observó con los datos de créditos otorgados a nivel nacional, en la Provincia de Buenos Aires el Sector Agropecuario recibe una proporción pequeña del financiamiento otorgado por las entidades bancarias a todas las actividades económicas.

El Gráfico 4 presenta la misma información que el Gráfico 1, pero para el caso de la Provincia de Buenos Aires.

**GRÁFICO 4**  
**Financiamiento Bancario a todas las Actividades Económicas - Provincia**  
**de Bs As**  
 En miles de Pesos del año 2017



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

Como puede observarse, el comportamiento respecto de la asignación del crédito por actividades económicas en la Provincia de Buenos Aires presenta un patrón similar a lo observado para el total país. Se ve afectado por la crisis económica del 2001-2004 y su evolución es similar en lo que respecta al crecimiento observado en la última década.

La tabla IV expone la participación del sector AGCyS en el total de las actividades económicas de la Provincia de Buenos Aires.

**TABLA IV****Montos otorgados al Sector de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura respecto del total de la economía - Provincia de Buenos Aires**

En millones de pesos – moneda constante a 2017

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
AGCyS	32,441	48,375	55,818	47,281	44,089	50,914	58,314	57,499
Total	188,059	285,015	360,026	308,631	287,822	373,476	471,148	520,514
Ratio	17.25%	16.97%	15.50%	15.32%	15.32%	13.63%	12.38%	11.05%

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
84,504	73,670	26,148	16,849	17,676	21,587	23,167	36,439	41,723
833,905	712,824	279,628	220,310	182,366	230,895	236,476	296,801	344,565
10.13%	10.33%	9.35%	7.65%	9.69%	9.35%	9.80%	12.28%	12.11%

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
41,037	44,288	60,130	72,257	82,607	79,349	96,356	94,794	131,277
351,845	393,061	523,345	664,248	824,031	842,954	1,023,952	1,008,971	1,276,891
11.66%	11.27%	11.49%	10.88%	10.02%	9.41%	9.41%	9.40%	10.28%

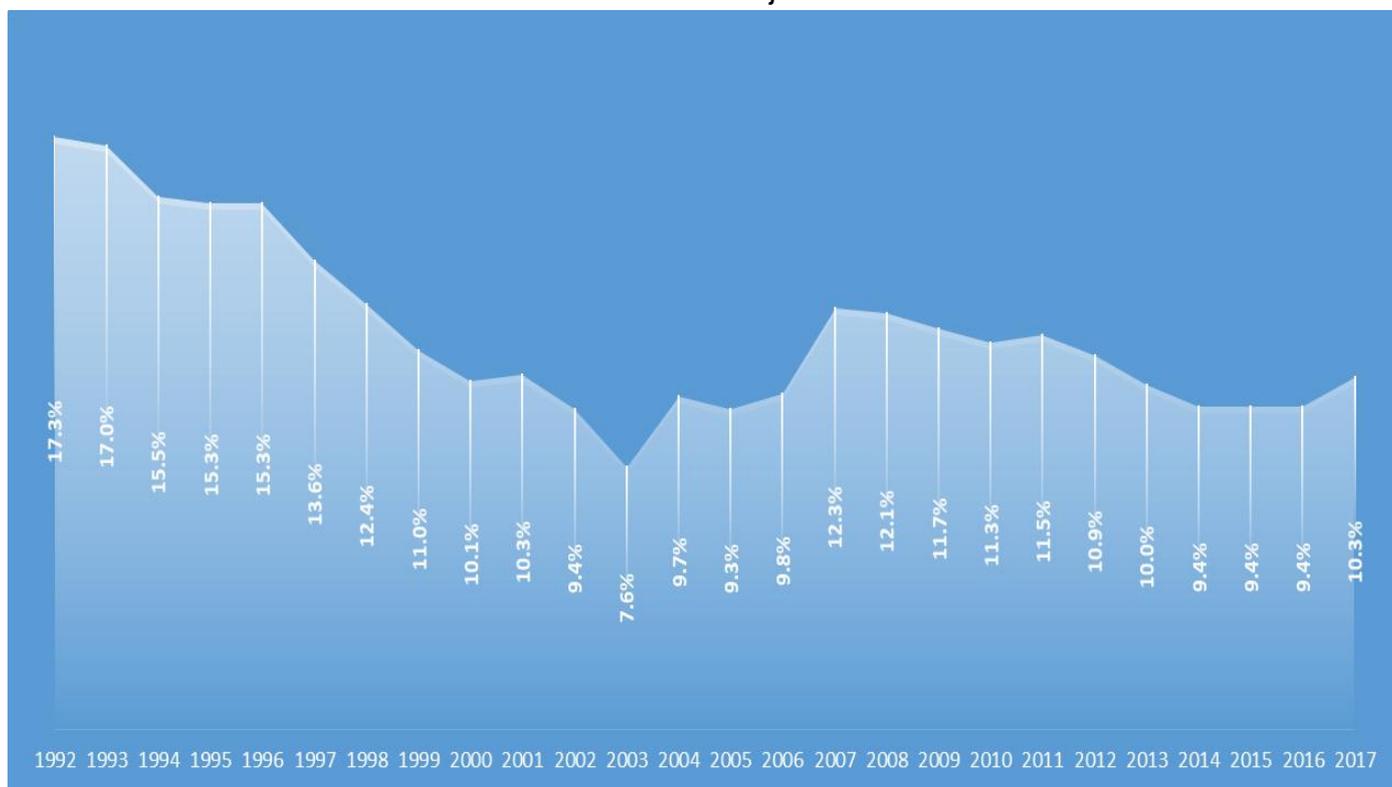
**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

La proporción del financiamiento hacia el sector agropecuario, en relación con el total otorgado por las entidades bancarias en la Provincia de Buenos Aires, oscila entre 7.65% en 2003 (se recuerda que a nivel nacional también en 2003 se observa la menor participación del sector en el financiamiento total) y 17.25% en 1993.

Por otra parte, destacamos que, en promedio en la Provincia de Buenos Aires un 11.6% del financiamiento se destina al Sector de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, porcentaje levemente superior al observado en el total país. Esta situación se refleja en el grafico Nro 5.

## **GRÁFICO 5**

### **Porcentaje de Financiamiento hacia el sector de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, en relación al total de la economía – Provincia de Buenos Aires En Porcentajes**



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

El Sector Agropecuario, tal como lo expusieron varios autores mencionados en la Revisión de Antecedentes, no es el sector que más financiamiento bancario recibe. De acuerdo a la bibliografía, las causas estarían explicadas en gran parte por la asimetría de información entre entidades y productores, los altos costos de transacción en la obtención de créditos y los riesgos que presenta la actividad agropecuaria.

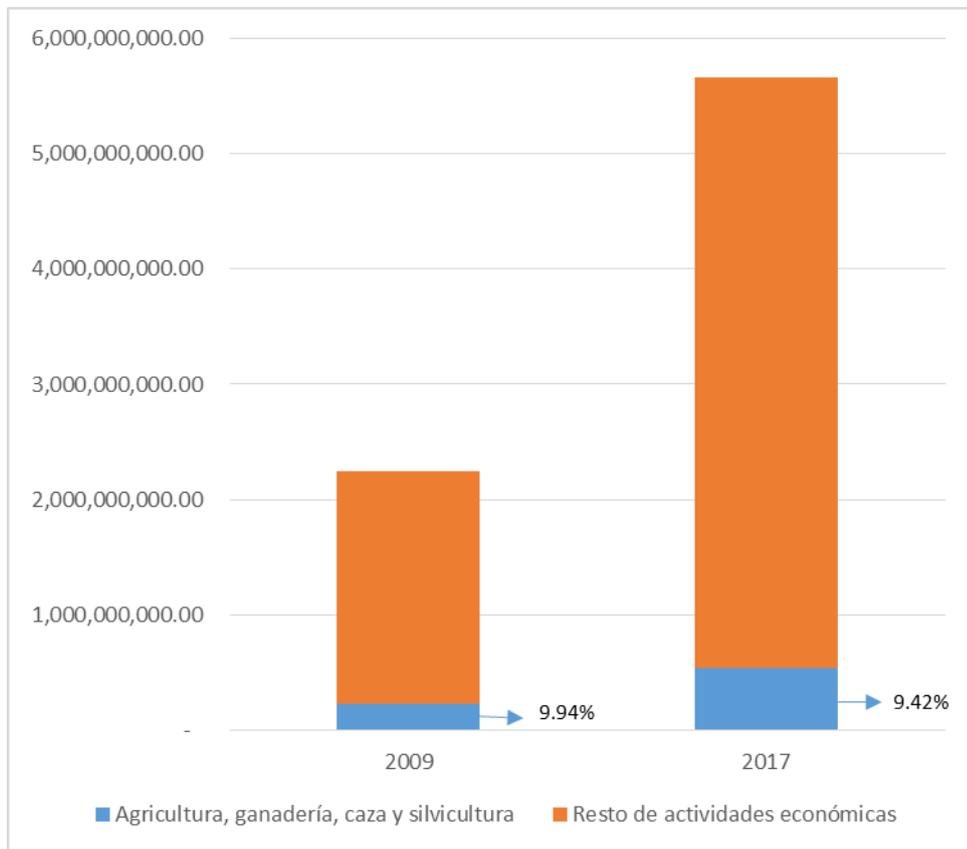
En el próximo apartado se expondrán las opiniones de los informantes del sector, que darán testimonio sobre estos problemas.

Dado que las entrevistas se realizaron en dos años diferentes, 2009 y 2018, a continuación se presenta un gráfico donde se observa la relación financiamiento al Sector AGCyS respecto al resto de los sectores de la economía en esos dos momentos:

### **GRÁFICO 6**

## **Financiamiento Bancario al Sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, respecto al resto de las Actividades Económicas – Total País**

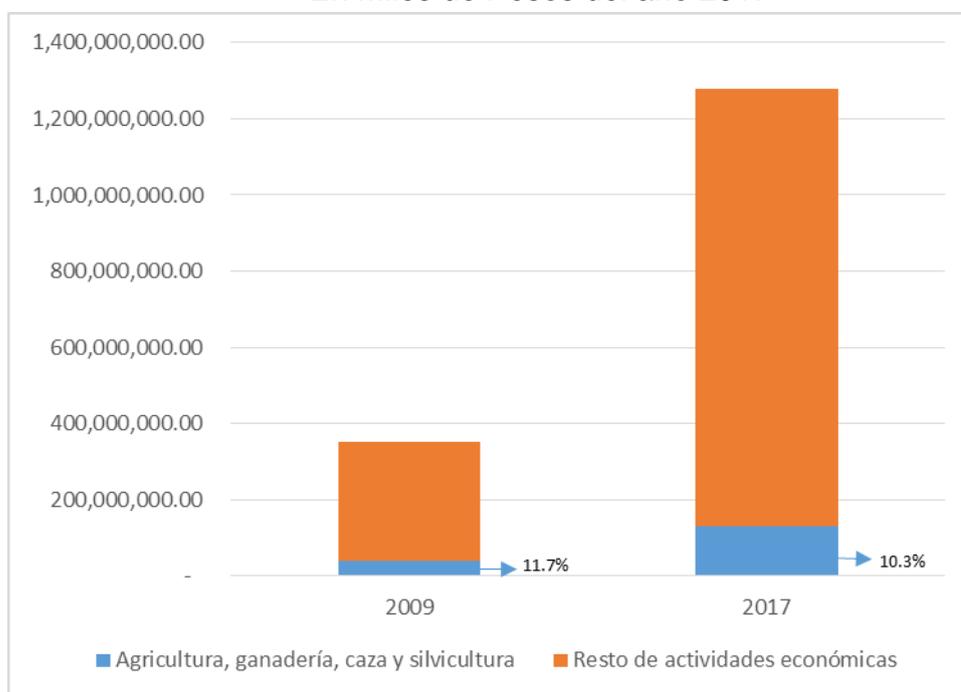
En miles de Pesos del año 2017



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

### **GRÁFICO 7**

#### **Financiamiento Bancario al Sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, respecto al resto de las Actividades Económicas – Provincia de Buenos Aires** En miles de Pesos del año 2017



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del BCRA

De estos gráficos se desprende que en ambos casos el financiamiento al Sector AGCyS ha crecido en miles pesos constantes a 2017, pasando en el caso de la Provincia de Buenos Aires de m\$41.037.278.- en 2009 a m\$131.277.686.- en 2017. Sin embargo, se observa una leve reducción en la asignación de crédito al sector Agropecuario en relación al resto de los sectores entre los años mencionados. Se observa también que, tal como lo mencionamos anteriormente, en la provincia de Buenos Aires se destina una mayor proporción al sector Agropecuario que lo que se asigna en el país en general.

Veamos a continuación la opinión de los referentes del sector.

## **METODOLOGÍA**

El presente trabajo responde a una metodología de tipo integral, o mixta. En términos generales, el diseño de metodologías mixtas es un diseño de investigación que involucra datos cuantitativos y cualitativos, ya sea en un estudio particular o en varios estudios dentro de un programa de investigación.

Abbas Tashakkori y Charles B. Teddlie (2003) propusieron “diseño de metodologías mixtas” como el término que describe el uso de procedimientos de recolección de datos cualitativos y cuantitativos. La investigación con metodologías mixtas utiliza la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos en los métodos que forman parte del estudio. Estos estudios poseen procedimientos de recolección de datos cuantitativos y cualitativos (por ejemplo, una entrevista y un test score) o métodos mixtos de investigación (por ejemplo, una etnografía y un experimento). La presente investigación se apoya en la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos, realizados en forma paralela sin que se presente de forma explícita una combinación de la información.

El recorte espacial y temporal, se circunscribe a la situación del financiamiento en la provincia de Buenos Aires, con énfasis en la región del Sudeste bonaerense, durante el período comprendido desde 1990 al año 2017 inclusive.

Ya que este tipo de investigación incluye la intervención de un investigador y el mismo no puede ser neutral respecto al fenómeno estudiado, los resultados de esta tesis están nutridos por la experiencia de quien la escribe.

A partir de esta metodología, se pretende contribuir al tema de investigación, vinculando la realidad observada con la revisión bibliográfica existente sobre el tema. Aunque no es posible la generalización de las conclusiones a partir de un caso de análisis, este trabajo puede ser utilizado como referencia para otros con condiciones teóricas similares.

En una primera fase, meramente descriptiva, se analizan variables cuantitativas, obtenidas de fuentes secundarias, provenientes de series estadísticas provistas por el Banco Central de la República Argentina, el Instituto Nacional de Estadística y Censos, la SAGPyA, el Banco de la Provincia de Buenos Aires y otras entidades oficiales.

La segunda fase, consiste en un trabajo a campo donde se genera información primaria utilizando la técnica de la entrevista semi-estructurada, a una muestra teórica en la que se registran las opiniones de los principales referentes de organizaciones y/o entidades del agro en la Provincia de Buenos Aires, localizados en el Sudeste bonaerense. Esta fase tiene un carácter descriptivo y explicativo a partir de un análisis del discurso y de una comparación con la información analizada previamente.

### **Unidad de Análisis:**

La unidad de análisis de este trabajo son los Productores Agropecuarios. Se tomaron muestras en los años 2009 y 2018.

### **Muestra y técnica de recolección de datos:**

La muestra seleccionada es intencional y buscó abarcar todos los “tipos de productores” de la zona.

Para esto, primero se realizó una clasificación de los productores:

- Productor agropecuario pequeño – menos de 200 hectáreas.
- Productor agropecuario mediano – entre 200 y 800 has.
- Productor agropecuario grande – más de 800 has.

Complementariamente se realizaron tres entrevistas a gerentes del Banco de la Provincia de Buenos Aires, a fin de tener una visión más general de la situación de la oferta crediticia al sector y las demandas de los productores.

Dado que la realización de este trabajo de tesis comenzó en el año 2009 y se retomó en el 2018, se realizaron entrevistas en los dos momentos, lo que nos permite analizar también si hubo o no modificaciones en las opiniones de los entrevistados.

En total se realizaron 11 entrevistas, que corresponden a la clasificación de los productores presentada, de la siguiente manera:

- Tres entrevistas a productores pequeños (una del año 2009 y dos del 2018)
- Cuatro entrevistas a productores medianos (en este caso son dos productores, a los cuales se les realizaron dos entrevistas: año 2009 y 2018)
- Una entrevista a productor grande (año 2018)
- Tres entrevistas a Gerentes de Banco (una del año 2009 y dos de 2018)

La recolección de datos se realizó a través de entrevistas con preguntas abiertas que permitieron a los entrevistados responder libremente y expresarse en las cuestiones que les parecieron más importantes.

No hubo un lugar fijo de realización de las entrevistas, sino que se fueron concertando con cada uno en particular. Las mismas fueron grabadas y se exponen desgravadas en el Anexo II de este trabajo.

Las preguntas planificadas ex ante, a modo de guía para la entrevista a los productores agropecuarios, se exponen en el Anexo I y corresponden a los siguientes tres ejes:

1. Identificar la actividad que realiza el productor y el tipo de explotación que gestiona.
2. Conocer la forma en que financia sus actividades y, en particular, su experiencia y percepción con el uso de créditos públicos y privados.
3. Releva sus necesidades crediticias y los problemas que enfrenta para satisfacerlas.

**Técnica de análisis:**

En primer lugar se clasificó a los productores de acuerdo a la cantidad de hectáreas en explotación y al tipo de actividad que realizan.

Luego se realizaron interpretaciones de las entrevistas realizadas, buscando coincidencias y divergencias entre los entrevistados.

Por último, se compararon las respuestas de los entrevistados con las conclusiones principales de los trabajos académicos expuestos en la Revisión de Antecedentes.

## ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS

Se realizaron un total de 8 entrevistas a productores agropecuarios, las cuales representan explotaciones de diversos tamaños y con distintos destinos. También, dado que esta tesis se comenzó a gestar en el año 2009 y se continuó en el presente, contamos con una serie de entrevistas hechas en el año del comienzo, lo que permitió contemplar los cambios en las percepciones de los productores a los largo de los años.

En este trabajo se analizan las características financieras de seis explotaciones agropecuarias ubicadas en la zona sudeste de la Provincia de Buenos Aires. En el caso de dos de esas explotaciones se logró volver a contactar a los entrevistados en el año 2009, y nos brindaron sus opiniones nuevamente. Además, se buscó entrevistar a productores de similares características a los que brindaron su testimonio en 2009.

Si bien es conocido que las explotaciones por lo general no son de un único propósito, sino que casi todas son mixtas, cada productor tiene su actividad principal. También maneja otras accesorias (o menos importantes) cuyo propósito es complementar y mejorar la eficiencia en el uso del suelo o aprovechar la existencia de maquinaria propia, saliendo a prestar servicios para terceros.

Es así como observamos en la mayoría de los casos de la muestra que las explotaciones son combinadas, teniendo como referencia las respuestas brindadas a la pregunta “¿A qué se dedica?”. El entrevistado Nro 3 nos decía *“Contratista rural y tenés que hablar un poquito de siembra también, de agricultor digamos.”* Y luego continúa *“Empecé como contratista. En realidad mi papá era un chacarero chico, de papa, un poquito de ajo, un poquito de cebolla, y por allá por el año 85 yo empecé a joder con los fierros, que me gustaba, y de ahí para acá renegando con los fierros... y siempre acompañando con un poco de agricultura, un cachito de ganadería ahora... lo que pasa es que cuando sos así chico te tenés que agarrar un poco de todo... nada te deja un buen margen pero bueno... tenés una pata más para apoyarte...”*. El entrevistado Nro 4 por su parte, indicaba que se dedicaba a *“Agricultura y ganadería, las dos cosas.”*, situación que se mantiene en la actualidad, tal como surge en la entrevista Nro 5 (actualización de la Nro 4 – mismo productor). Por otra parte, el entrevistado Nro 1 también mantenía una explotación mixta, indicando que *“Soy Ingeniero Agrónomo. Tengo una explotación agropecuaria y presto servicios como Contratista Rural. Además soy Docente en la Facultad de Ciencias Agrarias (de la Universidad Nacional de Mar del Plata) y estoy comenzando con una PYME que se dedica a la fabricación de alfajores artesanales, junto con mi señora.”*. Finalmente, el entrevistado Nro 6 nos comentaba que *“Soy productor agropecuario. Tengo un criadero de porcinos y siembro maíz y soja. El cereal que se produce en su mayoría se consume con animales.”*

De todas las entrevistas realizadas en dos de ellas se observa la realización de una sola actividad. El entrevistado Nro 7 comentaba: *“Me dedico a la producción ganadera”*. Aunque en otra parte de la entrevista aclara que *“IncurSIONÉ en agricultura pero no fue lo esperado, se depende de muchas variables externas, como precios internacionales, clima principalmente, que afectan directamente el resultado de la explotación”*. Por su parte, el entrevistado Nro 8 menciona que es *“Productor agrícola, específicamente producción de trigo, maíz, girasol, soja y papa.”* Continúa diciendo que *“anteriormente la empresa era agrícola-ganadera y en 2010 dejó la producción ganadera”*

La realidad es que al diversificar la producción se minimizan riesgos inherentes a cada actividad en particular, lo que lleva a los productores a realizar varias actividades en forma paralela, que es lo que en la literatura se denomina “Integración Horizontal”<sup>10</sup>. Por otra parte, muchos productores deciden realizar lo que se denomina “Integración Vertical”<sup>11</sup>, generando, por ejemplo el alimento para la hacienda, como describe el Entrevistado Nro 6.

A fin de ubicar a los entrevistados en los segmentos mencionados en el apartado dedicado a la metodología, tenemos:

- Productor agropecuario pequeño: el Entrevistado Nro 3: *“110 hectáreas. 27 propias, poquitas. El resto arrendadas. Con un vecino, a porcentaje, 60 o 70 hectáreas, y el resto con un propietario que le hemos arrendado desde siempre. Y seguimos... por la trayectoria, que se yo...”*, Entrevistado Nro 6: *“Explota 50 has, todas arrendadas”* y Entrevistado Nro 7: *“En la actualidad, 156 hectáreas alquiladas, comencé con 74 hectáreas desde octubre del 2015, y desde enero del 2018 sume 80 hectáreas más, para lo cual necesité expandirme, tomando financiación externa para aprovechar la oportunidad de crecimiento, lo cual está limitado por la escasez de tierras para ganadería en la actualidad, en la región donde se realiza la explotación, que es la zona núcleo de la cuenca del salado”*.

- Productor agropecuario mediano: Entrevistado Nro 1: *“220 has arrendadas el 100%”*, situación que se mantiene en la actualización de la entrevista (Entrevista Nro 2) donde el productor nos informa que *“He crecido en superficie pulverizada respecto al año pasado: 20%, y también en superficie sembrada: 40%”*, Entrevistado Nro 4: *“En la actualidad estamos cerca de 540 has. Mitad arrendadas y mitad propias”*, lo cual se mantiene en la Entrevista Nro 5 (mismo

---

<sup>10</sup> Integración horizontal: Sucede cuando una empresa aumenta su gama de productos. En el caso de la producción agropecuaria, sería la incorporación de actividades relacionadas.

<sup>11</sup> Integración vertical: En este grupo la empresa busca ganar eficiencia y reducir costes. Hay dos tipos de integración vertical: 1. Integración vertical hacia atrás: Una empresa decide comenzar a producir los materiales que utiliza en la fabricación de su producto principal y que antes compraba a un proveedor (sería el caso del alimento de la hacienda, o la producción de semillas). 2. Integración vertical hacia delante: Una empresa puede utilizar los productos que produce o encargarse de la distribución (como sería el caso de un productor que adquiere camiones para prestar servicios de transporte de carga)

productor): *“La explotación es la misma... no hemos hecho grandes cambios. Ahora estamos cerca de las 600 has, pero las propias son las mismas.”*

- Productor agropecuario grande: Entrevistado Nro 8: *“1200 has, 80% campo propio”*.

En el siguiente cuadro se sintetizan las entrevistas realizadas:

	2009	2018
Productor pequeño	E3	E6 – E7
Productor mediano	E1 – E4	E2 – E5 *
Productor grande		E8

\* Recordamos que E1=E2 y E4=E5

La mayoría de los productores, tal como sucede normalmente en este tipo de actividades, realizan la actividad como herencia de generaciones pasadas, a excepción de los entrevistados Nro 1 y Nro 6, quienes informaron que fueron ellos los que iniciaron la actividad. El resto de los productores vienen de una tradición familiar en el campo. El entrevistado Nro 8 aclara que corresponde a tercera generación.

Respecto a cómo han financiado su actividad, encontramos las siguientes respuestas:

En la entrevista Nro 1 el productor nos informa que *“La parte agropecuaria la financio 80% con recursos propios y un 20% con las tarjetas Procampo y Agronación. La parte de contratista rural la financio aproximadamente en un 70% con financiamiento bancario y un 30% con recursos propios. Además cambio trabajo de contratista por semillas para la actividad agropecuaria, entonces de esa manera voy compensando actividades, al productor que le hago las labores le conviene porque no tiene que desembolsar dinero para pagar por mis servicios y a mí me conviene porque tampoco tengo que desembolsar dinero para la compra de insumos para la siembra”*. En la misma entrevista continúa diciendo que ha tomado créditos de inversión para compra de maquinarias *“Aproximadamente dos o tres por año desde el año 2005. En el Banco Nación recién me vinculé como productor en el año 2008, antes me había vinculado para la compra de mi vivienda, a través de un préstamo hipotecario”*. Luego, cuando se reitera la entrevista en el año 2018, nos habla de las dificultades que ha atravesado desde nuestro anterior encuentro, tanto las relacionadas con la producción como algunas de carácter personal. Nos comenta que *“muchos cambios han habido desde entonces, pero el resultado final es casi el mismo. Por entonces, tenía 2 pulverizadoras automotrices y acoplados y casillas acordes con el tamaño de la empresa. Toda la maquinaria en muy buen estado y presentación. En el 2010, psicóloga de por medio, procedí a la venta de 1 máquina con acoplados y casillas y los puse en Guolis. (...) También volqué recursos de la actividad agrícola. Como resultado, se generó una menor actividad económica en mi Pyme. Por entonces continué*

con la siembra en campo de terceros y la realización de labores como contratista. En el 2014, se me genera otro sacudón en mi Pyme. Hacia mediados de ese año, compré una pulverizadora nueva, que actualmente la tengo, entregando la usada que tenía, más efectivo y cheques que vencían en Diciembre. Ese año, tal como lo vengo haciendo desde 1975, sembré, pero la gran sequía hizo que mis rindes fueran muy malos, no contando con resto financiero para bancar la tenencia del cereal. En forma paralela, me robaron el corazón de la máquina, computadora, banderillero satelital y piloto automático, de dentro del galpón donde la guardaba y al día siguiente, cuando estaba decidido a remontar la situación, el maquinista que tenía decide retirarse, aduciendo tener miedo por la situación vivida. (...) Cuando había tomado la decisión de vender todo, un colega me insistió que continuara y un amigo me consiguió un maquinista. Por si no faltara algo, con Marcela tomamos la decisión de separarnos, generándome un mayor problema. Como resultado, comencé a meterle horas al trabajo, pero ese año con la pulverizadora solo se hicieron 9.000 has. Los años anteriores hacía algo más de 20.000. En resumen, un despelote financiero mayúsculo. Con el Galicia y Provincia tomé créditos para poner en marcha la máquina... por entonces estaba agobiado, con idea de vender todo, pero entre mis amigos, hermanas y uno de mis hijos me levantaron el ánimo. Si hubiere vendido todo para volcarlo a la actividad agrícola en su totalidad, hoy estaría en muy mala situación económica. Por otro lado, los bancos te financian hasta lo que vos podés demostrar, ya que si tu declaración es floja, te prestan en relación, no alcanzando con una historia impecable con los mismos. Como resultado final, actualmente estoy a punto de sanear mi situación financiera, cosa que ocurrirá cuando venda la producción de las hectáreas que tengo sembradas, cosa que me llevó muchas horas de insomnio. Recientemente he tomado otro crédito en el Nación, el Galicia lo dejé hace un año, debido a que me resultaba muy caro. Lógicamente cancelé en forma anticipada el crédito que había tomado para la compra de un accesorio que acaba de entrar al país, pagando una parte con un crédito subsidiado y el resto con dinero propio. Mi idea es salir de los bancos y solo tomar créditos subsidiados por montos pequeños. Procampo o Agro Nación los uso poco, 32.000 con Procampo que vencen el abril. Quizás compre gasoil a pagar a 6 meses. Lo que he hecho también para financiarme, es comprar insumos pesificados que vencen en mayo y junio, me salió muy bien, debido a que el tipo de cambio aumentó al igual que el valor de los cereales en dólares. Con respecto a los cultivos, por suerte en esta zona ha llovido bien, estando los mismos un buen estado. Solo he hecho una venta futura, cobro cuando entrego, de algo de soja. Por un lado me salió bien, ya que lo hice a un 10% más que el valor del cereal al momento de la siembra, pero por el otro no, debido a que siguió aumentando algo más de un 10%. Pero en resumen, muy conforme con mi estrategia financiera. En resumen: a menos que surja la posibilidad de sembrar algo más, no pienso tomar créditos este año y buscaré limpiar mis vínculos con los dos bancos debido a que en un año quiero cambiar

*la máquina por una nueva. Actualmente estoy comprando un acoplado que elegimos en la Expoagro, cosa que haré con dinero propio.”*

*Por su parte, el productor de la entrevista Nro 3 nos dice que “Mi papá arrancó con un crédito en el Banco Nación, para comprar un tractor, unas chapas me acuerdo... después sacó otro crédito más para hacer la casa donde vivimos, un galpón y un tractor más. Y después el caso personal, un poco la experiencia. En el año 96 nos tuvieron casi ocho meses dando vueltas, pidiendo papeles, papeles, papeles... ya ahí era la sociedad con mi hermano. Había aparecido la posibilidad de agrandarnos, y necesitábamos un crédito para comprar un tractor más grande. Y ahí es donde recurrimos al Banco donde los garantes eran mis padres. Y bueno, la última traba, después de haber saltado, no sé, doscientos millones, fue que en ese año a los extranjeros, mi papás eras españoles, se les cambiaba la cédula por el documento. Eso se hizo ese año, pero no se sabía cuándo llegaban. Y esa fue la última traba, que si no tenían el número de documento, no podían ser garantes. Así que ahí lo mandamos a pasear. Y así fue. En todo eso interviene Oscar Porteau, el tractor era de New Holland, y en esa época New Holland había hecho una especie de banco y te daba directamente un crédito. Así que sacamos muy calentitos la carpeta del banco, se la tiramos a Porteau, y a la semana salí sentadito en el tractor. Así que obviamente el segundo tractor y el tercero, ni siquiera aparecía en ningún banco. El interés era mucho más alto, lógicamente. (...) Igual siempre estuve ligado a los bancos, por la cuenta corriente, porque te pagan con cheques. En ese momento estaba en el Río, la primer cuenta de la sociedad la abrimos en el Banco Río. Lo que pasa que en el 2001 no podías pagar las cargas sociales y los impuestos con cheques... era sólo efectivo. Y para sacar efectivo era un lío, te daban patacones, era un lío bárbaro. Es ahí donde sacamos la cuenta en el Provincia.”*

*El productor de las entrevistas Nro 4 y 5 nos indicaba por el año 2009 que se financiaba “Con la misma explotación y algún crédito bancario, que si sale o conviene siempre estamos tomando. Hemos tomado ante alguna necesidad puntual de inversión, no somos muy de tomar créditos, pero bueno”. Años más tarde, en la nueva entrevista, nos comentaba que “nos mantenemos tomando pocos créditos, más que nada por la alta tasa de interés y los cortos plazos que ofrecen los bancos. Lo poco que hemos tomado es con el Provincia y algo con el Galicia porque el acceso es más sencillo, menos burocracia.”*

*En la entrevista Nro 6 surge que el productor porcino ha realizado la actividad “En principio sin financiación, ahorros, y luego con créditos blandos, provinciales o nacionales”. Se le pregunta qué tipo de créditos ha tomado, a lo que responde que “Obtuve subsidios y créditos blandos, con tasa del 8% y los obtuve para poder realizar infraestructura y crecer. Los tomé en el Ministerio de Agroindustria de la Provincia de Buenos Aires. También he tomado créditos con proveedores como Cagnoli.”*

Siguiendo una línea similar, el entrevistado Nro 7 nos informaba que se financió *“Al principio con ayuda familiar, más ahorros propios y mucho trabajo personal, luego con financiamiento externo bancario en el Banco de la Provincia de Buenos Aires, y de la casa consignataria donde opero, volcando la producción en su totalidad.”* *“He tomado créditos en un 25 por ciento del stock total, en el Banco de la Provincia de Buenos Aires, y para retención de vientres, para ampliar el stock”*.

Finalmente, el productor entrevistado como Nro 8 indica que *“El financiamiento principalmente proviene de la propia producción, salvo excepciones particulares de compra de maquinaria agrícola. La siembra se financia con reinversión de ganancias.”* Se le pide que aclare qué tipo de crédito ha tomado, a lo que nos informa que ha tomado *“Créditos hipotecarios. En Banco Nación, para compra de maquinaria, con garantía hipotecaria sobre los campos.”*

Como puede observarse, los productores entrevistados comentan que intentan financiarse con fondos propios, reinvertiendo ganancias en la propia actividad. Como financiamiento bancario obtenido se menciona mucho la Banca Pública y en algunas oportunidades el Banco Galicia. Tal como se desprende de la bibliografía expuesta en la revisión de antecedentes, los productores prefieren no endeudarse en entidades Bancarias por las altas tasas de interés y por el tiempo que demoran en conseguir el desembolso del crédito.

Esto da lugar a la última parte de las entrevistas realizadas, donde se indagó acerca de los conflictos a los que se enfrentan los referentes del sector a la hora de solicitar asistencia bancaria.

Dentro de los comentarios que surgen en relación a la oferta crediticia existente y puntualmente sobre los inconvenientes a los que se enfrentan los productores a la hora de solicitar financiamiento en entidades bancarias, rescatamos los siguientes comentarios:

- *“El tema es que te dan en base a la carpeta que presentes. Pero ya te digo, no somos de estar todos los días o todos los meses pidiendo un crédito. A lo sumo uno por año si sale... Y bueno... lo vas cubriendo y por ahí vas tomando otro... pero no... No nos gusta mucho...”* (E4)

- *“Los bancos... está bien... Toman todos sus recaudos. Y por más que algunas veces tengas la carpeta y todo en condiciones, hay veces que no podés acceder, bien por la tasa de interés o por las condiciones en que te lo prestan. El banco no ve el futuro ni toma en cuenta que tipo de cliente sos, si sos moroso o no tampoco... es vergonzoso. Y la documentación que piden es muy engorrosa. Hay veces que no tomás crédito por la cantidad de cosas que te piden que muchas veces es absurda... totalmente. A veces saben que tenés propiedades, tenés todo y te siguen pidiendo y te siguen pidiendo... realmente llega a molestar al cliente. Yo puntualmente tuve que sacar un crédito de cría y sabían que estaba el campo y todo. Pero hasta que no tenías el título todo*

*perfecto no te lo otorgaban. Estaba todo, todo. Y yo preguntaba ¿qué falta? El título perfecto me decían. ¿y si el título perfecto me tarda dos meses más de La Plata?, no sé que pasaba... Nada... Lo perdía... es complicadísimo...” (E4)*

- *“Los problemas graves de instrumentación, solicitan mucha papelería y se lentifica mucho el proceso del crédito. En el Banco Provincia tardan entre un mes y medio y dos meses, y en el Banco Nación por lo menos el doble. Así que entre los dos, aunque ambos tardan muchísimo, me quedo con el Provincia.” (E1)*

- *“Demoras y el exceso en los pedidos de papelería.” (E1)*

- *“Tanto Provincia como Nación tardaron entre seis y siete meses para otorgarme el último crédito. Deseché el Provincia y tomé el Nación por ser un poquito más ágiles.” (E2)*

- *“En el año 96 nos tuvieron casi ocho meses dando vueltas, pidiendo papeles, papeles, papeles...” (E3)*

- *“Nunca hemos tomado crédito en bancos, por la mala experiencia del comienzo.” (E3)*

- *“Deberían ser menos burocráticos y más prácticos.” (E1)*

- *“El Banco pone trabas, trabas burocráticas sin sentido. Yo con este último crédito que saqué me volvieron loco. Les decía que más quieren.” (E4)*

- *“Siguen pidiendo muchos papeles y dan muchas vueltas... Aparte de eso, las altas tasas que a veces se tornan impagables.” (E5)*

- *“Son a tasas muy altas, muy pocos proyectos pagan las tasas que ofrecen los bancos comerciales.” (E6)*

- *“Las tasas deberían ser acordes a las rentabilidades del sector.” (E6)*

- *“Se necesitan tasas más bajas para disminuir riesgos”. (E8)*

En resumen, los principales conflictos a los que se ven enfrentados los productores a la hora de solicitar asistencia en entidades bancarias (sobre todo en la Banca Pública) son la cantidad de documentación que solicitan, los tiempos de respuesta en el otorgamiento de las asistencias, las altas tasas de interés y los cortos plazos.

En algunas de las entrevistas se hizo referencia a la comparación entre la Banca Pública y la Privada. En tal sentido, el productor de la entrevista Nro 2 (año 2018) mencionaba que *“La gran diferencia que actualmente existe entre la pública y al privada es que la pública te ofrece créditos subsidiados, tienen muchos clientes, son muy lentos en el otorgamiento de los mismos, es más barato el mantenimiento de la cuenta corriente y me siento muy cómodo y atendido. Una mezcla la verdad. Al cerrar el Galicia, el gerente me preguntó se podía hacer algo para que no me fuera y le dije que eran muy caros, por entonces me costaba cerca de \$1.000 por mes y realmente no movía la cuenta, a lo que me contestó que por ello no podía hacer nada. También en el fondo,*

*tengo mi corazón en la pública, ya que son los únicos que te van a ayudar, ello se vio en el 2001.”. Siguiendo esa línea, en la entrevista Nro 4 (año 2009) surgió que “He trabajado con Banco Galicia, he sido cliente, después dejé de serlo porque bueno... Estaba en Mar del Plata y eso... pero a mí me resultó un banco agilísimo, te lo puedo asegurar... y es más, este año me vinieron a ver devuelta, y digo no... ya estuve... El movimiento y eso... no... pero, es un banco para tenerlo en cuenta... para la parte agropecuaria, con tarjeta y todo. Yo la verdad no tenía nunca un problema, aparte ágil eh. El Banco ágil. Te gestiona el crédito, capaz que estas a 50% de realización de carpeta y lo tenés aprobado. Querés cancelarlo, no te hacen ningún tipo de problema, cancelás total, parcial, lo que quieras. Y la tasa con la tarjeta no era cara. Te hablo de cinco años atrás. Y lo que si por ahí en créditos prendarios o algo capaz que estaba, si hoy sacás en el Provincia a un 12, capaz que es un 14, pero el trámite era muy ágil. Ante la emergencia es mejor pagar un poco más de tasa. Te digo, sería el año 2000, 2001... el provincia me volvió loco... con la mitad de carpeta que le presenté al Provincia, en el Galicia lo tenía acreditado en dos días...”.*

Por último, se les consultó a los productores que debería mejorar en la oferta crediticia para que se vean más atraídos a tomar créditos, y las respuestas se centraron en:

- E6: *“Los créditos se deberían devolver en la moneda de producción. Es decir, si soy productor de cerdo, comprometer futura producción y así no quedar atado a variaciones en la relación de precio insumo/producto.”*
- E4: *“Que reduzcan las tasas de interés, que sea fija, en pesos. Que te asegure lo que vas a pagar. Las tasas variables hoy por hoy no sirven. O la tasa subsidiada, que sea realmente subsidiada.”*
- E5: *“Las tasas, aunque imposible que bajen... y que ofrezcan mayores plazos por nuestro sistema de producción, sobre todo en la ganadería.”*
- E8: *“Tasas menores y plazos más largos”.*
- E1: *“Pedir menos papeles, y que se permita que los préstamos sean más flexibles ante las necesidades puntuales de los clientes, que si uno va con una necesidad puntual y la línea no está previamente diseñada para atender esa necesidad, exista la posibilidad de construirla o de adaptar otras líneas, en definitiva, que las líneas sean más flexibles.”*
- E2: *“Debería haber menos burocracia.”*

Complementariamente se realizaron tres entrevistas a Gerentes del Banco de la Provincia de Buenos Aires (BAPRO). Una de ellas se realizó en el año 2009 (la que se identifica como Nro 9) y las otras dos en el 2018: una se realizó a un Gerente de antigua trayectoria en el Banco (Nro 10) y la otra a un joven Gerente que anteriormente había sido Gerente en la Banca Privada (Nro 11).

En el caso de la entrevista realizada hace 8 años, el Gerente nos comentaba que *“los créditos han sido siempre los mismos desde mi ingreso al banco, aunque vayan cambiando de nombre, son en esencia siempre los mismos. Como para hacer una clasificación, están los que tienen como destino la evolución, o capital de trabajo, que se van a devolver en el transcurso del año, y que se aplican a la producción en sí. Por otra parte están los de inversión, que se usan para bienes de capital, que van a mejorar la capacidad productiva del tomador.”* Realiza una enumeración de las líneas que estaban vigentes en ese momento, y en un momento menciona el PROGABA como un crédito que ayudaba al productor a recomponer su rodeo bovino.

Los otros dos gerentes que se entrevistaron son actuales representantes de Unidades de Negocios en el Banco Provincia. Ambos realizan una presentación explicando su trayectoria, de donde se puede extraer que el primero de ellos hace más de 20 años que trabaja, recorriendo múltiples sucursales de la Provincia, y el otro registra una experiencia menor en dicha entidad (3/4 años), pero su intervención es muy rica al contar con vivencias en la Banca Privada.

Como primera pregunta se les consulta que tipo de financiamiento es el más solicitado por los productores. Ante esta cuestión, el antiguo Gerente se explaya en la diversidad de líneas que posee el BAPRO, *“El cliente en líneas generales al momento de apuntalar sus proyectos es tomador de créditos de evolución, gastos de administración y explotación, e inversión. Pero siempre al adquirir bienes de uso, mejoras en sus campos, retener o comprar hacienda recurre a nuestro Banco ya que es fundamental para la sana política de endeudamiento requerir financiamiento con plazos acordes a su producción.”* Además, destaca que *“aquel productor que diversifica entre agricultura y ganadería siempre fue y será mejor pagador”*.

Por su parte el joven Gerente inicia su respuesta indicando que *“Ahí habría que hacer una diferenciación en el tipo de productor, ya que el agricultor es mucho más propenso a tomar crédito, mientras que el ganadero es más conservador y normalmente solo toma créditos de inversión para arreglar un alambrado, comprar más vacas, retención de vientres, pero no son tan proclives a tomar deuda. El agricultor sí, normalmente son perfiles más agresivos, dependiendo de las condiciones de tasa, pero los préstamos de siembra son los que más se toman, o capital de trabajo agropecuario, con destino para compra de insumos, y para la siembra en sí... y lo que creció en los últimos años es la tarjeta Procampo<sup>12</sup>, por los convenios y demás, que hay*

---

<sup>12</sup> Es una Tarjeta de Compra para el Productor Agropecuario y Contratista Rural, destinada a la adquisición de bienes de capital, insumos y combustible en comercios adheridos. Como principales beneficios para el productor se pueden mencionar:

- Ampliación de la cartera de proveedores.
- Financiación de sus compras hasta 360 días.
- Cuotificación de sus compras, adaptando los plazos y montos de acuerdo a su ciclo productivo.
- Permite el repacto de movimientos antes del vencimiento.
- Más de 600 convenios especiales de plazos y tasas (algunos convenios tienen tasa 0%).
- Tarjetas adicionales sin cargo.
- Adhesión a e-resumen y acceso a los últimos 12 resúmenes a través de Visa Home Establecimiento.

*tasas cero, últimamente ya que las tasas están muy caras. Al principio el productor quería la plata, pero ahora están usando más la plata en la Procampo que el préstamo en sí. Otra aclaración es el tema de las líneas en dólares que están creciendo, ya que el agricultor al tener cereal, que es un commodity que está ligado directamente al dólar, no le tiene miedo a endeudarse en dólares, como que ve la tasa más accesible. No pasa lo mismo con el ganadero, ya que el precio de la carne si bien también se ajusta al dólar, no es tan automático y tiene más riesgo cambiario.”*

Seguidamente se les consulta por el apoyo al Sector que realiza el Estado, para lo cual otorga créditos con tasa subsidiada en el Banco Provincia. Ambos concuerdan en que en este momento no hay líneas de esas características, pero que las hubo en el pasado y seguramente habrá en el futuro.

En tercer término se les consulta por los inconvenientes más comunes que observan a la hora de atender clientes agropecuarios que van a solicitar asistencia. Aquí también coinciden las respuestas, dado que ambos hacen hincapié en el análisis de la carpeta de crédito y el estudio de la posibilidad de repago de los clientes. *“Los productores y/o industriales que mayor inconveniente tienen son los que recién se inician o tienen poca antigüedad en la actividad. (...) aquellos que no tengan una facturación acorde a la envergadura de la financiación y obviamente que no obtengan ganancias que permitan el repago, aun con proyectos sustentables en el tiempo, son quienes encuentran mayores inconvenientes para conseguir financiamiento”* (E10). *“Uno de los problemas en los más chicos es el tema del repago, que si bien ahora tienen menos posibilidades, la informalidad o querer pagar menos impuestos (engrosando los gastos) hacen que muchas veces los resultados de las explotaciones más bien chicas sean muy acotados, lo que en el momento de analizar la carpeta acota mucho el tema de la asistencia. Y después en el otro extremo, en el caso de los grandes productores, hay muchos que les falta patrimonio, sobre todo en los agrícolas, que arriendan miles de hectáreas y al no tener un patrimonio de respaldo, como el volumen de negocio es grande, precisarían un altísimo endeudamiento para financiar sus campañas, no hay garantías y se les hace mucho más difícil.”*

Por último, se conversa sobre los comentarios más comunes que reciben por parte de los clientes, a lo que el Gerente de la entrevista Nro 10 responde que *“Las quejas fundamentalmente están apuntadas a la burocracia, presentar un cantidad interminable de documentación para confeccionar su Manifestación de Bienes, cuando la competencia, dicen, los califica con elementos impositivos y rápidamente le dan la respuesta.”* Por su parte el joven Gerente manifiesta que *“es el tiempo de respuesta, no porque sea más lento que otro Banco, sino porque el costo de oportunidad del agropecuario es muy alto, si tiene que comprar animales por ejemplo tiene que hacerlo a cierta fecha, lo mismo la maquinaria, tiene que ser para esa campaña.”*

En resumen, destacamos que los testimonios de los principales involucrados en el tema del financiamiento al sector agropecuario coinciden (en general) con la bibliografía existente sobre el tema.

No se detectan cambios relevantes en las opiniones expuestas en el año 2009 de las que se extraen de las entrevistas actuales. Los productores mantienen más o menos los mismos comentarios acerca de la oferta de financiamiento y desde el punto de vista de los Gerentes del Banco Provincia tampoco se observan cambios.

Se trata de un sector que manifiesta comportamientos de tipo tradicional a la hora de solicitar endeudamiento, que prefiere sustentarse con fondos propios, y que realiza transacciones en base a la confianza, a la trayectoria, a la herencia familiar o a los lazos comerciales establecidos a lo largo del tiempo, por lo que en muchas oportunidades no se cuenta con documentación de respaldo que permita a los Bancos realizar su análisis de crédito (sobre todo sucede con los contratos de arrendamiento de campos, de capitalización de hacienda, etc).

Este alto grado de informalidad los lleva a tener una percepción de que las entidades financieras presentan altos niveles de burocracia y que solicitan demasiada documentación para acceder al financiamiento.

Por otra parte, en una intención de abonar menos impuestos, algunos productores tienden a reducir su declaración de ganancias, muchas veces comercializando por canales no declarados o aumentando su estructura de gastos. Esto lleva a otro de los grandes problemas a los que se enfrentan los productores, que es el análisis de su capacidad de pago, que muchas veces es insuficiente en relación al endeudamiento pretendido, y no se condice con la explotación declarada.

Tal como surge de una de las entrevistas, el productor (por lo general) sabe mucho de campo, pero no se especializa en manejo económico o financiero, por lo que desiste rápidamente de la toma de créditos ante dificultades encontradas en su experiencia. En consecuencia, muchas veces llega a pagar tasas mucho más elevadas, para suplir el costo del tiempo (y estrés) que le demanda la preparación de la carpeta tal como el Banco la necesita. Uno de los Gerentes nos comentaba que sería interesante que los productores agropecuarios inviertan en asesoramiento financiero, lo cual les permitiría acceder a las líneas que mejor se ajusten a sus características y necesidades. Pero lamentablemente el productor aún ve este tipo de asesoramiento como gasto, y no como inversión para mejorar su rentabilidad.

En lo que respecta a asistencia de evolución (la que se utiliza para financiar la siembra, la cosecha o el capital de trabajo necesario) los productores coinciden en que prefieren hacerlo con recursos propios, tanto sea reinvertiendo sus ganancias, o consiguiendo los insumos a través de conexiones con otros productores (como es el caso del contratista que cambia trabajos por semillas).

Para lo que mayormente solicitan asistencia de los bancos es para realizar inversiones, ya sea mediante la compra de maquinaria, campo, instalaciones, construcciones, mejoras, animales (compra o retención), etc. En estos casos sí se visualiza un mayor interés en tomar asistencia, aunque no por el 100% del valor de la inversión, teniendo que realizar aportes propios complementarios.

Otro punto en común que se encontró en las entrevistas realizadas es la necesidad de contar con líneas menos estructuradas y más flexibles para cada productor, o para cada necesidad puntual. En la misma línea de análisis, muchos productores mencionaron el tema de las altas tasas de interés que tienen los créditos bancarios, y que los plazos son muy acotados, lo cual hace que la cuota a pagar sea alta y difícil de abonar para el tomador. Los mismos quisieran que las cuotas estén ligadas a la producción, lo cual resultaría muy difícil de implementar para las entidades bancarias, dado que las mismas estarían compartiendo el riesgo inherente de la actividad agropecuaria con el productor.

Finalmente, un tema compartido en las entrevistas también fue la comparación entre la Banca Pública (Banco de la Provincia de Buenos Aires y Banco de la Nación Argentina) y la Banca Privada. Surge que la Banca Privada y entidades no Bancarias (como el caso de New Holland) requieren menos documentación para otorgar los créditos, pero cobran una tasa mayor. Hay productores que pueden afrontar este mayor costo y optan por tomar asistencia más ágilmente, y otros intentan conseguir la asistencia más económica presentando la documentación requerida y esperando un mayor tiempo. El gerente del Banco Provincia que antes había sido Gerente de Banco Patagonia también hizo mención a esta situación, destacando dos puntos a favor de la Banca Pública: por un lado, que se financian muchos más destinos que en el otro tipo de entidades, las cuales solo buscan maximizar beneficios, otorgando asistencia a quienes pueden abonar una tasa de interés más alta. Y por otro lado, que en la Banca Pública se ofrece asistencia en los casos de Emergencia y/o Desastre Agropecuario (por inundación, sequía, etc.), en donde se otorgan prórrogas a los vencimientos de los créditos actuales o incluso se ofrecen créditos a tasas muy bajas para que los productores puedan remontar la producción.

En el apartado siguiente se exponen las conclusiones generales de este trabajo.

## **CONCLUSIONES**

En virtud al análisis realizado, teniendo en cuenta las distintas publicaciones de autores que se expusieron en la revisión bibliográfica, la información que surge de los datos que publica el Banco Central de la República Argentina (actualizados a valores reales del año 2017) y el resultado de las entrevistas realizadas a referentes del sector, se pudo arribar a las conclusiones que se detallan en este apartado.

En el período bajo análisis se observa un aumento del financiamiento otorgado a todas las actividades económicas del país en miles de pesos. Este crecimiento se observa también en el caso del sector de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura. Entre los años 2001 a 2004 se visualiza una retracción general de los créditos, como consecuencia de la gran crisis política y económica que sufrió la Argentina ante la derogación de la Ley de Convertibilidad. Esta situación se replica en la Provincia de Buenos Aires.

En proporción, el sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura recibe alrededor del 10% del total de asignación de créditos (8.5% a nivel nacional y 11.6% en la Provincia de Buenos Aires). El principal sector receptor de créditos actualmente es el de las familias, o personas físicas en relación de dependencia, es decir, los créditos de consumo o personales (compra de casa, autos, tarjetas de crédito).

Los productores utilizan el financiamiento disponible en el sistema, especialmente en lo que concierne a créditos de inversión, que son los que le permiten ampliar o renovar su plantel de bienes de uso. Para ello, recurren a los bancos solicitando asistencia, aunque los mismos no cubran en general el 100% de la inversión a realizar.

Para acceder al financiamiento, los productores deben presentar una completa carpeta de antecedentes económicos y financieros, la cual es puesta en análisis por parte de las entidades financieras, al igual que su patrimonio, el cumplimiento demostrado en asistencias anteriores y los recursos potenciales que se estiman de la explotación. El cumplimiento de estos requisitos se dificulta en virtud de los niveles de informalidad de los productores del sector.

Probablemente los productores se verían más atraídos a endeudarse en las entidades bancarias si las mismas ofrecieran créditos diseñados contra los riesgos inherentes a la actividad, si ofrecieran tasas más bajas, plazos más largos, si se adecuaban las líneas a las necesidades puntuales de cada productor y si se requiriera menos documentación.

La realidad es que las entidades bancarias deben proteger sus acreencias, para lo cual deben analizar a cada deudor a efectos de minimizar la tasa de morosidad, garantizando el repago y el respaldo patrimonial de sus clientes.

En respuesta al objetivo principal planteado en esta tesis, se debe decir que no se visualizan cambios importantes en las percepciones ni en la conducta de los productores agropecuarios en el período 2009-2018, en lo que respecta al financiamiento que le ofrecen las entidades bancarias. Las opiniones se mantienen constantes, y los productores se muestran en general insatisfechos por el financiamiento que ofrecen los bancos, especialmente en lo que respecta a requisitos y formalidades.

Por parte de la oferta, las principales conclusiones que se extraen son que los productores se muestran reticentes a presentar la documentación necesaria para el análisis.

En estas condiciones no es fácil satisfacer la brecha de intereses entre las partes. Mientras que los requisitos bancarios y las exigencias en términos de garantías y documentación se endurecen frente a condiciones adversas del contexto, los productores demandan flexibilidad y condiciones que se ajusten a las características de su operatoria productiva. Pese a que mucho del financiamiento de las actividades agropecuarias se realiza con recursos propios, los productores se endeudan cuando las condiciones son favorables o se ajustan a sus tiempos y posibilidades de pago. En esta parte es importante destacar el rol del estado, el cual, a través de los bancos, otorga subsidios en las tasas de interés, haciendo los créditos más atractivos para los productores y no interfiriendo en la rentabilidad de la Banca Pública.

Retomando las ideas a discutir en esta investigación, parecieran haberse confirmado, dado que no se advierten claras políticas de incentivos al sector, el cual ha estado sujeto mayormente a condiciones coyunturales. El Gobierno no impulsa al crecimiento del sector, o al menos no lo hace de la forma en la que lo necesitarían los productores. Es por ello que los mismos se ven desalentados a tomar créditos, especialmente por el alto nivel de requisitos para el acceso, lo cual se contrapone con los niveles de informalidad del sector.

Existen oportunidades para diseñar instrumentos novedosos o con capacidad de respuesta a las necesidades del sector. Los créditos subsidiados suelen ser una respuesta apropiada para los períodos de crisis como inundaciones o sequías, pero se requieren instrumentos de créditos a largo plazo, si se desea estimular y apoyar el crecimiento del sector. La presencia de una banca pública que financie inversiones y desarrollo es aún una asignatura pendiente, sobretodo en un país como el nuestro que enfrenta riesgo cambiario e inflación.

Se deja abierta la continuidad de este trabajo, planteándose la posibilidad de realizar una nueva ronda de entrevistas en unos años, a fin de analizar si la oferta y la demanda han encontrado al fin un punto intermedio.

## **ANEXO I**

### ***Guía de Preguntas***

#### ***1- Entrevistas con Productores Agropecuarios***

##### **PRIMER BLOQUE: Identificación de la actividad que realiza**

- ≈ ¿A QUÉ SE DEDICA?
- ≈ ¿DESDE QUE AÑO ES PRODUCTOR AGROPECUARIO/CONTRATISTA?
- ≈ ¿SIEMPRE REALIZÓ LA MISMA ACTIVIDAD?
- ≈ ¿CUANTAS HECTÁREAS EXPLOTA? ¿ES PROPIETARIO O ARRIENDA?

##### **SEGUNDO BLOQUE: Financiamiento utilizado**

- ≈ ¿COMO HA FINANCIADO USTED SU ACTIVIDAD A LO LARGO DE ESTOS AÑOS?
- ≈ ¿HA TOMADO CRÉDITOS?
- ≈ ¿QUÉ TIPO DE CRÉDITOS HA TOMADO?
- ≈ ¿HA TOMADO CRÉDITOS EN ENTIDADES BANCARIAS? ¿CUÁLES?
- ≈ ¿HA TOMADO ALGUNA VEZ CRÉDITOS EN EL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES? SI RESPONDE QUE SI, ¿QUÉ LÍNEAS HA TOMADO?

##### **TERCER BLOQUE: Problemas experimentados y exposición de las necesidades**

- ≈ ¿EXISTE ALGUNA ÉPOCA DEL AÑO EN QUE USTED NECESITE MAYOR FINANCIAMIENTO?
- ≈ ¿QUE OPINIÓN TIENE USTED ACERCA DE LOS CRÉDITOS QUE OFRECEN LAS ENTIDADES BANCARIAS?
- ≈ ¿SE AJUSTAN LAS OFERTAS CREDITICIAS A SUS NECESIDADES COMO PRODUCTOR?
- ≈ ¿QUE OPINIÓN LE MERECEN EN PARTICULAR LOS CRÉDITOS QUE HA OFRECIDO EL BANCO PROVINCIA?

- ≈ ¿EN QUÉ CREE USTED QUE PODRÍA MEJORAR LA OFERTA CREDITICIA PARA QUE USTED SE VEA MÁS ATRAÍDO A TOMAR CRÉDITOS?
- ≈ ¿ALGUNA SUGERENCIA?

## **2- Entrevistas con Gerentes de Banco de la Provincia de Buenos Aires**

- ≈ ¿Nos puede hacer una breve reseña de su trayectoria laboral?
- ≈ En su experiencia en el Banco Provincia, ¿qué tipo de financiamiento es el que mayormente solicitan los productores agropecuarios?
- ≈ En la literatura que hay vigente sobre el tema se habla de que el Estado otorga apoyo al crecimiento del sector agropecuario a través de la Banca Pública. ¿Sucede esto en el banco provincia?
- ≈ ¿Qué tipo de inconvenientes presentan los distintos tipos de productores a la hora de solicitar financiamiento?
- ≈ ¿Cuáles son los reclamos que se escuchan por parte de los productores a la hora de solicitar asistencia?

## ANEXO II

### ENTREVISTAS REALIZADAS

Aclaración para el lector: “L” se refiere al entrevistador (Laura) y “E” a Entrevistado, seguido del número de entrevista.

#### **Entrevista Nro 1**

Año 2009

L: ¿A qué se dedica?

E1: Soy Ingeniero Agrónomo. Tengo una explotación agropecuaria y presto servicios como Contratista Rural. Además soy Docente en la Facultad de Ciencias Agrarias (*de la Universidad Nacional de Mar del Plata*) y estoy comenzando con una PYME que se dedica a la fabricación de alfajores artesanales, junto con mi señora.

L: ¿Desde qué año es productor agropecuario / contratista?

E1: Comencé en el año 1974 como productor agropecuario, con la siembra de Trigo.

L: ¿Siempre realizó la misma actividad?

E1: No. La parte de contratista rural la comencé en el año 2001, porque venía de tres años de inundaciones con problemas como productor agropecuario. Comencé comprando una máquina 0km con un Leasing del Banco Bifel.

L: ¿Cuántas hectáreas explota? ¿Es propietario o arrienda?

E1: Actualmente exploto 220 Has, arrendadas el 100%.

L: ¿Cómo ha financiado usted su actividad a lo largo de estos años?

E1: La parte agropecuaria la financio 80% con recursos propios y un 20% con las tarjetas Procampo y Agronación. La parte de contratista rural la financio aproximadamente en un 70% con financiamiento bancario y un 30% con recursos propios. Además cambio trabajo de contratista por semillas para la actividad agropecuaria, entonces de esa manera voy compensando actividades, al productor que le hago las labores le conviene porque no tiene que desembolsar dinero para pagar por mis servicios y a mi me conviene

porque tampoco tengo que desembolsar dinero para la compra de insumos para la siembra.

L: ¿Ha tomado créditos?

E1: Si si

L: ¿Qué tipo de créditos ha tomado?

E1: En su mayoría para inversión

L: ¿Ha tomado créditos en entidades bancarias?

E1: Si, como ya dije, la mayoría para inversión.

L: ¿Ha tomado alguna vez créditos en el Banco de la Provincia de Buenos Aires?

E1: Si, siempre para inversión. Aproximadamente dos o tres por año desde el año 2005. En el Banco Nación recién me vinculé como productor en el año 2008, antes me había vinculado para la compra de mi vivienda, a través de un préstamo hipotecario.

L: ¿Existe alguna época del año en que usted necesite mayor financiamiento?

E1: No, son todos los meses iguales, ya que mi mayor necesidad de financiamiento es por la parte de contratista rural.

L: ¿Qué opinión tiene usted acerca de los créditos que ofrecen las entidades bancarias?

E1: Los problemas graves de instrumentación, solicitan mucha papelería y se alenta mucho el proceso del crédito. En el Banco Provincia tardan entre un mes y medio y dos meses, y en el Banco Nación por lo menos el doble. Así que entre los dos, aunque ambos tardan muchísimo, me quedo con el Provincia.

L: ¿Se ajustan las ofertas crediticias a sus necesidades como productor?

E1: No, por lo dicho anteriormente. Deberían ser menos burocráticos y más prácticos.

L: ¿Qué opinión le merecen los créditos que ha ofrecido el Banco Provincia?

E1: Sin reclamos, siempre me han servido, salvo los problemas en las demoras y el exceso en los pedidos de papelería, el resto siempre he encontrado la solución a mis problemas de financiamiento.

L: ¿En qué cree usted que podría mejorar la oferta crediticia para que usted se vea más atraído a tomar créditos?

E1: Pedir menos papeles, y que se permita que los préstamos sean más flexibles ante las necesidades puntuales de los clientes, que si uno va con una necesidad puntual y la línea no está previamente diseñada para atender esa necesidad, exista la posibilidad de construirla o de adaptar otras líneas, en definitiva, que las líneas sean más flexibles.

L: ¿Alguna sugerencia?

E1: Si, mejoraría el sistema de colas, para no tener que esperar tanto en las líneas de cajas: poniendo horarios diferenciales para los que vienen con muchos papeles de los estudios, o incorporando números electrónicos, de manera que cuando uno llegue al banco saque un número y se pueda sentar a esperar el turno, o se valla a dar una vuelta y vuelva en un rato, mejorando el problema de aglomeración. Además, propondría líneas complementarias, ya que cuando uno saca un crédito para inversión que le va a aumentar el rendimiento a uno le aparecen costos incrementales, que son difíciles de afrontar en los primeros años, así que necesitaría que complementariamente al crédito de inversión se ofrezcan desembolsos a modo de evolución, para ir solventando los gastos estacionales que se han incrementado a consecuencia de la incorporación del nuevo bien de capital. Y, por último, propondría establecer períodos reales de gracia, donde no se abonen ni capital ni intereses, considero que si me otorgan un plazo de gracia, en ese período no se deberían abonar ni capital ni intereses, ya que pagar los intereses ya es un gran desembolso para el productor, que termina perdiendo plata con el período de gracia, ya que termina devolviendo muchísimos intereses.

## **Entrevista Nro 2**

(Continuación de la entrevista Nro 1 – mismo productor)

Año 2018

L: Buenas tardes. Te voy a hacer algunas preguntas en relación a la entrevista que tuvimos en el año 2009. En ese momento me comentaste que explotabas 180 has arrendadas a terceros, aparte de la actividad de servicios, y que la misma se financiaba mayormente con recursos propios, y el resto con financiamiento. Para ello, utilizabas tarjetas rurales de los Bancos Provincia y

Nación, además de créditos de inversión. Como primera pregunta, me gustaría saber cuántas hectáreas explotás actualmente, si son arrendadas o propias y como estás manejando el financiamiento.

E2: Laura, muchos cambios han habido desde entonces, pero el resultado final es casi el mismo. Por entonces, tenía 2 pulverizadoras automotrices y acoplados y casillas acordes con el tamaño de la empresa. Toda la maquinaria en muy buen estado y presentación. En el 2010, psicóloga de por medio, procedí a la venta de 1 máquina con acoplados y casillas y los puse en Guolis (*empresa productora de alfajores artesanales de la que también es dueño*), trasladé el activo de una Pyme a la otra, para la compra de máquinas para la fábrica y para la financiación de la construcción del local de la ruta. También volqué recursos de la actividad agrícola. Como resultado, se generó una menor actividad económica en mi Pyme. Por entonces continué con la siembra en campo de terceros y la realización de labores como contratista. En el 2014, se me genera otro sacudón en mi Pyme. Hacia mediados de ese año, compré una pulverizadora nueva, que actualmente la tengo, entregando la usada que tenía, más efectivo y cheques que vencían en Diciembre. Ese año, tal como lo vengo haciendo desde 1975, sembré, pero la gran sequía hizo que mis rindes fueran muy malos, no contando con resto financiero para bancar la tenencia del cereal. En forma paralela, me robaron el corazón de la máquina, computadora, banderillero satelital y piloto automático, de dentro del galpón donde la guardaba y al día siguiente, cuando estaba decidido a remontar la situación, el maquinista que tenía decide retirarse, aduciendo tener miedo por la situación vivida. Él dormía en mi casilla y circunstancialmente esta estaba fuera del galpón. El hecho ocurre de noche. Tardé un tiempo en darme cuenta acerca de qué había ocurrido y quien había cometido ese ilícito. Con el tiempo me di cuenta que este robo había sido generado por un maquinista que había tenido, pero no pude probar nada ni tampoco recuperar nada. Cuando había tomado la decisión de vender todo, un colega me insistió que continuara y un amigo me consiguió un maquinista. Por si no faltara algo, con Marcela (*su ex esposa y actual presidente de la fábrica de alfajores*) tomamos la decisión de separarnos, generándome un mayor problema. Como resultado, comencé a meterle horas al trabajo, pero ese año con la pulverizadora solo se hicieron 9.000 has. Los años anteriores hacía algo más de 20.000. En resumen, un despelote financiero mayúsculo. Con el Galicia y Provincia tomé créditos para poner en marcha la máquina. Como imaginarás Laura, por entonces estaba agobiado, con idea de vender todo, pero entre mis amigos, hermanas y uno de mis hijos me levantaron el ánimo. Si hubiere vendido todo para volcarlo a la actividad agrícola en su totalidad, hoy estaría en muy mala situación económica. Por otro lado Laura, los bancos te financian hasta lo que vos podés demostrar, ya que si tu declaración es floja, te prestan en relación, no alcanzando con una historia impecable con los mismos. Como resultado final, actualmente estoy a punto de sanear mi situación financiera, cosa que ocurrirá cuando venda la producción de las hectáreas que tengo sembradas, cosa que

me llevó muchas horas de insomnio. Recientemente he tomado otro crédito en el Nación, el Galicia lo dejé hace un año, debido a que me resultaba muy caro. Lógicamente cancelé en forma anticipada el crédito que había tomado para la compra de un accesorio que acaba de entrar al país, pagando una parte con un crédito subsidiado y el resto con dinero propio. Mi idea es salir de los bancos y solo tomar créditos subsidiados por montos pequeños. Procampo o Agro Nación los uso poco, 32.000 con Procampo que vencen el abril. Quizás compre gasoil a pagar a 6 meses. Lo que he hecho también para financiarme, es comprar insumos pesificados que vencen en mayo y junio, me salió muy bien, debido a que el tipo de cambio aumentó al igual que el valor de los cereales en dólares. Con respecto a los cultivos, por suerte en esta zona ha llovido bien, estando los mismos un buen estado. Solo he hecho una venta futura, cobro cuando entrego, de algo de soja. Por un lado me salió bien, ya que lo hice a un 10% más que el valor del cereal al momento de la siembra, pero por el otro no, debido a que siguió aumentando algo más de un 10%. Pero en resumen, muy conforme con mi estrategia financiera. En resumen: a menos que surja la posibilidad de sembrar algo más, no pienso tomar créditos este año y buscaré limpiar mis vínculos con los dos bancos debido a que en un año quiero cambiar la máquina por una nueva. Actualmente estoy comprando un acoplado que elegimos en la Expoagro, cosa que haré con dinero propio. He crecido en superficie pulverizada respecto al año pasado: 20% y también en superficie sembrada: 40%.

L: Que completa presentación. Tremendo todo lo que has pasado, y que aún sigas en pie. Te felicito por eso. ¿Respecto a los créditos bancarios que has tomado, como te han resultado?

E2: La verdad, es que tanto Provincia como Nación tardaron entre seis y siete meses para otorgarme el último crédito. Deseché el Provincia y tomé el Nación por ser un poquito más ágiles. No obstante ello, solo me dieron 240.000 en lugar de los 320.000 que había pedido, aduciendo en parte que varios cheques que le había entregado a terceros ellos los habían negociado en el Nación, lo que me generaba una debilidad financiera.

L: ¿Qué diferencias ves entre lo que te ofrece la Banca Pública y la Banca privada?

E2: La gran diferencia que actualmente existe entre la pública y la privada es que la pública te ofrece créditos subsidiados, tienen muchos clientes, son muy lentos en el otorgamiento de los mismos, es más barato el mantenimiento de la cuenta corriente y me siento muy cómodo y atendido. Una mezcla la verdad. Al cerrar el Galicia, el gerente me preguntó se podía hacer algo para que no me fuera y le dije que eran muy caros, por entonces me costaba cerca de \$1.000 por mes y realmente no movía la cuenta, a lo que me contestó que por ello no

podía hacer nada. También en el fondo Laura, tengo mi corazón en la pública, ya que son los únicos que te van a ayudar, ello se vio en el 2001.

L: Por último, en la entrevista anterior mencionaste la fuerte burocracia a la que se enfrentan los productores que solicitan asistencia en la Banca Pública. Te preguntaría como ves la situación actual, ¿ha cambiado algo?,

E2: La verdad es que veo que la situación no ha cambiado mucho, hasta estaría peor que antes. Modificando lo que hablamos anteriormente, consulté sobre la disponibilidad de créditos para la compra de terneros, pero el Provincia no tiene nada, quiero comprar 10-12 terneros y engordarlos. Para ello una clienta me los vende y un amigo me los maneja, alimentándolos con maíz que tengo sembrado. Hay algo Laura que me llama poderosamente la atención. Nación y Provincia son públicos, pero sin embargo se manejan separados. Por ejemplo, el Nación te ofrece negociar cheques al 19% y el Provincia al 28/30%. Cuando querés hacer algo de esto, en el Provincia en 5 minutos te llenan la documentación pertinente, mientras que en el Nación hacen muchos papeles y les llevan 15 a 20. ¿Porque no se ponen de acuerdo?

L: ¿Que recomendaciones harías para aumentar tu nivel de endeudamiento bancario?

E2: Debería haber menos burocracia.

### **Entrevista Nro 3**

Año 2009

L: ¿A qué se dedica?

E3: Contratista rural y tenés que hablar un poquito de siembra también, de agricultor digamos. Pero muy poco ahora... en su momento teníamos casi 500 hectáreas cuando tenía una sociedad con mi hermano, que para mí por lo menos es un monto interesante, pero bueno... después de una serie de circunstancias... falleció mi hermano, se abrió la sociedad, etcétera etcétera, quedé más como contratista o prestador de servicios que siembra.

L: ¿Desde qué año es productor agropecuario / contratista?

E3: Empecé como contratista. En realidad mi papá era un chacarero chico, de papa, un poquito de ajo, un poquito de cebolla, y por allá por el año 85 yo empecé a joder con los fierros, que me gustaba, y de ahí para acá renegando con los fierros... y siempre acompañando con un poco de agricultura, un cachito de ganadería ahora... lo que pasa es que cuando sos así chico te tenés

que agarrar un poco de todo... nada te deja un buen margen pero bueno... tenés una pata más para apoyarte... (risas)

L: ¿Siempre realizó la misma actividad?

E3: Si... empezó mi papá con papa mayormente... y a mí no me gustaba... La papa como te da muchas satisfacciones... te da mucha pérdida... Es muy ingrata (risas)... se hacía todo muy a pulmón y te llevás unos chascos terribles. En esa época, te estoy hablando del año 75 al 85 había mucha gente de esta que compraba papa, que le decían paperos, y bueno, alguno cuando te enganchaban te enganchaban a vos... pero... así que ahí ibas a la bolsa... por ahí vendías un viaje de papa a un precio y cuando llegabas te la rechazaban... no... muchas cosas... lamentablemente hoy lo que es cereal ya es una timba también... vos si observás un poquito los precios, tenés unas diferencias de precios terribles... de vender hoy a vender mañana capáz que te perdiste diez mil pesos... es una cosa de locos... antes era la cosa mucho más estable. Vos arrancabas de un precio y era ese precio. Capáz se podía mover un poquito, ponele en la época de cosecha siempre iba a estar más bajo, después obviamente iba a levantar un poquito, pero monedas... ahora no... ahora de un día para el otro con los fondos buitres, con los fondos de inversión que entran y salen, que hacen los teje y manejes todo ellos para ganar guita, te hacen pelota... y el productor es bueno como productor, después el resto somos malísimos. Hoy el cereal se ha convertido en una actividad tan riesgosa como la papa... incluso los costos se fueron al diablo. Vos antes hacías un trigo con un poquitito de fertilizante y ya estaba. Hoy estás con fungicidas una o dos veces, con insecticida, y los costos se incrementan. El otro día estuve haciendo unos números y casi me muero... casi mil trescientos pesos la hectárea. De costo y sin semilla de trigo... tremendo...

L: ¿Cuántas hectáreas explota? ¿Es propietario o arrienda?

E3: 110 hectáreas. 27 propias, poquitas (risas). El resto arrendadas. Con un vecino, a porcentaje, 60 o 70 hectáreas, y el resto con un propietario que le hemos arrendado desde siempre. Y seguimos... por la trayectoria, que se yo... (risas).

L: ¿Cómo ha financiado usted su actividad a lo largo de estos años?

E3: Mi papá arrancó con un crédito en el Banco Nación, para comprar un tractor, unas chapas me acuerdo... después sacó otro crédito más para hacer la casa donde vivimos, un galpón y un tractor más. Y después el caso personal, un poco la experiencia. En el año 96 nos tuvieron casi ocho meses dando vueltas, pidiendo papeles, papeles, papeles... ya ahí era la sociedad con mi hermano. Había aparecido la posibilidad de agrandarnos, y necesitábamos un

crédito para comprar un tractor más grande. Y ahí es donde recurrimos al Banco donde los garantes eran mis padres. Y bueno, la última traba, después de haber saltado, no sé, doscientos millones, fue que en ese año a los extranjeros, mi papás eran españoles, se les cambiaba la cédula por el documento. Eso se hizo ese año, pero no se sabía cuándo llegaban. Y esa fue la última traba, que si no tenían el número de documento, no podían ser garantes. Así que ahí lo mandamos a pasear. Y así fue. En todo eso interviene Oscar Porteau, el tractor era de New Holland, y en esa época New Holland había hecho una especie de banco y te daba directamente un crédito. Así que sacamos muy calentitos la carpeta del banco, se la tiramos a Porteau, y a la semana salí sentadito en el tractor. Así que obviamente el segundo tractor y el tercero, ni siquiera aparecí en ningún banco. El interés era mucho más alto, lógicamente. Con el crédito del tercer tractor me agarró a la mitad todo el lío del 2001, y no me respetaron el 1 a 1. Me tomaron 1.60 1.70, más o menos... no era tan malo... el campo venía bien. Yo me acuerdo que antes del 2001 tenía cien mil kilos de trigo para pagar la cuota. Con noventa mil kilos que vendí después pagué la cuota actualizada al nuevo dólar y pagué la diferencia de la cuota anterior que yo la había pagado uno a uno y no me la reconocieron. O sea que en definitiva, si hacés la cuenta, no es que me perjudiqué tanto... No... en kilos de cereal era lo mismo suponete... mejor casi si querés. Igual siempre estuve ligado a los bancos, por la cuenta corriente, porque te pagan con cheques. En ese momento estaba en el Rio, la primer cuenta de la sociedad la abrimos en el Banco Rio. Lo que pasa que en el 2001 no podías pagar las cargas sociales y los impuestos con cheques... era sólo efectivo. Y para sacar efectivo era un lío, te daban patacones, era un lío bárbaro. Es ahí donde sacamos al cuenta en el Provincia.

L: ¿Ha tomado créditos?

E3: Si, pero sólo en New Holland

L: ¿Ha tomado créditos en entidades bancarias?

E3: No, nunca hemos tomado crédito en bancos, por la mala experiencia del comienzo. Después del tercer tractor no sacamos más créditos en ningún lado, nos autofinanciamos, usamos reservas propias.

L: ¿Qué opinión le merecen los créditos que ha ofrecido el Banco Provincia?

E3: Mira, hace poco andaba medio complicado y fui a pedir un pequeño descubierto y con presentar unas pocas cosas me lo otorgaron sin problemas. Antes nunca me había hecho falta, pero ahora presenté unas pocas cosas y me lo otorgaron, me lo dieron, bien. La verdad es que estoy muy conforme con el Banco Provincia. Ahora me habían comentado que había una línea para

gruesa que al final no salió, pero si salía lo tomaba, porque ya tenía armada la carpeta y la tasa de interés era tentadora, menos del 9%, pero al final no salió, así que bueno... Ahora si sale algo lo sacaré.

L: ¿En qué cree usted que podría mejorar la oferta crediticia para que usted se vea más atraído a tomar créditos?

E3: Mirá, no tengo quejas con el banco. Me han atendido muy bien, así que ahora empezaré a tomar créditos si las tasas son bajas y los plazos acordes a mis posibilidades de pago.

L: ¿Alguna sugerencia?

E3: No, ninguna.

#### **Entrevista Nro 4**

Año 2009

L: ¿A qué se dedica?

E4: Agricultura y ganadería, las dos cosas.

L: ¿Siempre realizó la misma actividad?

E4: Si, siempre realizamos las dos actividades, fue tradición de familia y lo seguimos con mi hermano.

L: ¿Desde qué año?

E4: Y... Aproximadamente del noventa, antes era familiar, pero bueno... Por problemas de salud de mi padre nos tuvimos que hacer cargo con mi hermano.

L: ¿Cuántas hectáreas explota? ¿Es propietario o arrienda?

E4: En la actualidad estamos cerca de 540 has. Mitad arrendadas y mitad propias.

L: ¿Cómo ha financiado usted su actividad a lo largo de estos años?

E4: Con la misma explotación y algún crédito bancario, que si sale o conviene siempre estamos tomando. Hemos tomado ante alguna necesidad puntual de inversión, no somos muy de tomar créditos, pero bueno...

L: ¿Con qué bancos trabaja?

E4: Provincia, únicamente Provincia.

L: ¿Qué líneas ha tomado? ¿Cómo ha sido su experiencia?

E4: La experiencia ha sido buena, muy buena. Realmente no hemos tenido mayores inconvenientes en el banco nunca.

L: ¿Tenés algún comentario especial sobre el Banco Provincia?

E4: No... el tema es que te dan en base a la carpeta que presentes. Pero ya te digo, no somos de estar todos los días o todos los meses pidiendo un crédito. A lo sumo uno por año si sale... Y bueno... lo vas cubriendo y por ahí vas tomando otro... pero no... No nos gusta mucho... *(risas)*

L: ¿Qué opinión tiene usted acerca de los créditos que ofrecen las entidades bancarias? ¿Se ajustan los ofrecimientos de los bancos a sus necesidades?

E4: Los bancos... está bien... Toman todos sus recaudos. Y por más que algunas veces tengas la carpeta y todo en condiciones, hay veces que no podés acceder, bien por la tasa de interés o por las condiciones en que te lo prestan. El banco no ve el futuro ni toma en cuenta que tipo de cliente sos, si sos moroso o no tampoco... es vergonzoso. Y la documentación que piden es muy engorrosa. Hay veces que no tomás crédito por la cantidad de cosas que te piden que muchas veces es absurda... totalmente. A veces saben que tenés propiedades, tenés todo y te siguen pidiendo y te siguen pidiendo... realmente llega a molestar al cliente. Yo puntualmente tuve que sacar un crédito de cría y sabían que estaba el campo y todo. Pero hasta que no tenías el título todo perfecto no te lo otorgaban. Estaba todo, todo. Y yo preguntaba ¿qué falta? El título perfecto me decían. ¿y si el título perfecto me tarda dos meses más de La Plata?, no sé que pasaba... Nada... Lo perdía... es complicadísimo...

L: ¿Ha tratado con otros bancos?

E4: Si. He trabajado con Banco Galicia, he sido cliente, después dejé de serlo porque bueno... Estaba en mar del plata y eso... pero a mí me resultó un banco agilísimo, te lo puedo asegurar... y es más, este año me vinieron a ver devuelta, y digo no... ya estuve... El movimiento y eso... no... pero, es un banco para tenerlo en cuenta... para la parte agropecuaria, con tarjeta y todo. Yo la verdad no tenía nunca un problema, aparte ágil eh. El Banco ágil. Te gestiona el crédito, capaz que estas a 50% de realización de carpeta y lo tenés aprobado. Querés cancelarlo, no te hacen ningún tipo de problema, cancelás total, parcial, lo que quieras. Y la tasa con la tarjeta no era cara. Te hablo de

cinco años atrás. Y lo que si por ahí en créditos prendarios o algo capáz que estaba, si hoy sacás en el Provincia a un 12, capáz que es un 14, pero el trámite era muy ágil. Ante la emergencia es mejor pagar un poco más de tasa. Te digo, sería el año 2000, 2001... el provincia me volvió loco... con la mitad de carpeta que le presenté al Provincia, en el Galicia lo tenía acreditado en dos días...

L: ¿En qué cree usted que podría mejorar la oferta crediticia para que usted se vea más atraído a tomar créditos?

E4: Y... que el trámite sea menos engorroso... el Banco pone trabas, trabas burocráticas sin sentido. Yo con este último crédito que saqué me volvieron loco. Les decía que más quieren. Había llevado la escritura del departamento, de mi casa, de la casa de mi hermano... hay cuatro vehículos... y no alcanzaba nada... faltaba el título del campo... Hasta que llegó el título... si no lo perdíamos...

L: Una pregunta que había quedado sin hacer... ¿qué tipo de créditos han tomado?

E4: Siempre han sido de los que le llaman de evolución o capital de trabajo, porque no trabajamos con maquinarias... lo único que se sacó una vez fue ese Fuerza Productiva para comprar una camioneta el año pasado. Fue terrible, tuvimos que comprar lo que ellos quisieron. No podía ser doble cabina, no podía ser doble tracción, era terrible. Lo que si usamos es Procampo, esa la usamos todos los meses. Para compra de insumos y combustible Procampo es espectacular. Es muy muy bueno. Tenés el monto y lo podés usar cuando quieras.

L: ¿Alguna sugerencia?

E4: Que reduzcan las tasas de interés, que sea fija, en pesos. Que te asegure lo que vas a pagar. Las tasas variables hoy por hoy no sirven. O la tasa subsidiada, que sea realmente subsidiada. Yo saqué hace unos años un crédito, Progaba se llamaba. Ese fue un crédito muy bueno, tenía las tasas fijas y era a cinco años con dos de gracia. Siete años fueron para pagarlo, pero los pagabas con chirolas. Hoy los banco sirven para pagar impuestos. Pero para una ayuda no, es muy complicado.

*El mismo productor es integrante de la Sociedad Rural de Balcarce, y se le hace una pregunta desde ese rol:*

L: ¿Qué opinión tiene sociedad rural acerca de los créditos que ofrecen las entidades bancarias?

E4: No... la Sociedad Rural no se mete con el tema de financiamiento, no ofrece asesoramiento de ese tipo. Hoy por hoy te digo que estamos con el tema gremial, algún tema puntual como puede ser seguridad, caminos viales. Pero financiamiento no. No se manejan esos temas...

### **Entrevista Nro 5**

*(Continuación de la entrevista Nro 4 – mismo productor)*

*Año 2009*

L: Buenas noches, te molesto para actualizar un poco la información que me habías brindado hace unos años sobre tu explotación.

E5: Buenas noches Laura. Decime en que te puedo ayudar.

L: Cuando hablamos en 2009 me comentaste que estabas explotando alrededor de 540 has, mitad arrendadas y mitad propias y que realizabas una explotación mixta. La primera pregunta que me surge es pedirte una descripción actual de la explotación.

E5: La explotación es la misma... no hemos hecho grandes cambios. Ahora estamos cerca de las 600 has, pero las propias son las mismas.

L: También me comentabas que no eras un gran tomador de créditos, sino que intentabas financiar la producción con fondos propios, y tomar créditos para alguna inversión, si es que era conveniente por la tasa de interés.

E5: eso también sigue igual, nos mantenemos tomando pocos créditos, más que nada por la alta tasa de interés y los cortos plazos que ofrecen los bancos. Lo poco que hemos tomado es con el Provincia y algo con el Galicia porque el acceso es más sencillo, menos burocracia.

L: En nuestro encuentro anterior hablamos de las limitantes que aparecen a la hora de solicitar financiamiento Bancario, y mencionabas sobre todo la burocracia... ¿Como ves el tema ahora?

E5: la verdad es que eso tampoco ha cambiado mucho... siguen pidiendo muchos papeles y dan muchas vueltas... Aparte de eso, las altas tasas que a veces se tornan impagables.

L: ¿En que podría mejorar la oferta de créditos para que sean más atractivos para el productor?

E5: Las tasas, aunque imposible que bajen... y que ofrezcan mayores plazos por nuestro sistema de producción, sobre todo en la ganadería...

L: Por otra parte, en ese momento hablamos desde tu rol como Integrante de la Sociedad Rural de Balcarce, y me habías dicho que la misma no ofrecía ningún tipo de asesoramiento financiero al productor. ¿Esto sigue siendo así? ¿O han cambiado?

E5: En realidad asesoramiento en general siempre hubo, impositivo, educativo y financiero, aunque no es la función esencial de la Sociedad Rural... Ya que nuestros productores están asociados a CARBAP (*Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa*), ahí hay asesores de todo tipo...

L: ¿Y sabés que tipo de asesoramiento financiero se les brinda?

E5: La verdad es que no estoy mucho en ese tema... pero creo que se les informa sobre los tipos de crédito que hay en los Bancos y por ahí se les da una mano en el armado de la carpeta.

## **Entrevista Nro 6**

Año 2018

L: ¿A qué se dedica?

E6: Soy productor agropecuario. Tengo un criadero de porcinos y siembro maíz y soja. El cereal que se produce en su mayoría se consume con animales.

L: ¿Desde qué año es productor agropecuario?

E6: Desde 2012

L: ¿Siempre realizó la misma actividad?

E6: No, antes trabajaba en relación de dependencia

L: ¿Inicio usted o es trayectoria familiar?

E6: Inicié yo

L: ¿Cuántas hectáreas explota?

E6: Explota 50 has, todas arrendadas

L: ¿Cómo ha financiado su actividad a lo largo de los años?

E6: En principio sin financiación, ahorros, y luego con créditos blandos, provinciales o nacionales

L: ¿Ha tomado créditos?

E6: Si

L: ¿De qué tipo?

E6: Obtuve subsidios y créditos blandos, con tasa del 8% y los obtuve para poder realizar infraestructura y crecer. Los tomé en el Ministerio de Agroindustria de la Provincia de Buenos Aires. También he tomado créditos con proveedores como Cagnoli.

L: ¿Qué opinión le merecen los créditos que ofrecen las entidades bancarias?

E6: Son a tasas muy altas, muy pocos proyectos pagan las tasas que ofrecen los bancos comerciales.

L: ¿Se ajustan las ofertas a las necesidades de su explotación?

E6: En principio no, solo pueden llegar a servir en algún caso oportuno. Las tasas deberían ser acordes a las rentabilidades del sector.

L: ¿Ha tomado créditos en el banco provincia?

E6: No

L: ¿En que cree que se pueda mejorar la oferta crediticia?

E6: Los créditos se deberían devolver en la moneda de producción. Es decir, si soy productor de cerdo, comprometer futura producción y así no quedar atado a variaciones en la relación de precio insumo/producto.

L: ¿Alguna sugerencia?

E6: Visitar a los productores no sería una mala estrategia para conocerlos mejor.

## **Entrevista Nro 7**

2018

L: ¿A qué se dedica?

E7: Me dedico a la producción ganadera.

L: ¿Desde que año es productor agropecuario?

E7: Soy productor ganadero independiente desde 2011, siguiendo una tradición familiar.

L: ¿Siempre realizó la misma actividad?

E7: Sí, siempre la misma actividad en general. Incursioné en agricultura pero no fue lo esperado, se depende de muchas variables externas, como precios internacionales, clima principalmente, que afectan directamente el resultado de la explotación.

L: ¿Cuántas hectáreas explota? ¿Es propietario o arrienda?

E7: En la actualidad, 156 hectáreas alquiladas, comencé con 74 hectáreas desde octubre del 2015, y desde enero del 2018 sume 80 hectáreas más, para lo cual necesité expandirme, tomando financiación externa para aprovechar la oportunidad de crecimiento, lo cual está limitado por la escases de tierras para ganadería en la actualidad, en la región donde se realiza la explotación, que es la zona núcleo de la cuenca del salado.

L: ¿Cómo ha financiado usted su actividad a lo largo de estos años?

E7: Al principio con ayuda familiar, más ahorros propios y mucho trabajo personal, luego con financiamiento externo bancario en el Banco de la Provincia de Buenos Aires, y de la casa consignataria donde opero, volcando la producción en su totalidad.

L: ¿Ha tomado créditos?

E7: Si he tomado créditos en un 25 por ciento del stock total, en el Banco de la Provincia de Buenos Aires, y para retención de vientres, para ampliar el stock.

L: ¿Existe alguna época del año en que usted necesite mayor financiamiento?

E7: Si, al contar con un solo producto o mercadería a la venta en una determinada época del año, principalmente, es necesario contar con financiación en los periodos de noviembre a marzo para el pago de alquileres, que en mi caso son pagos trimestrales, y se paga con la producción ganadera, o sea los terneros.

L: ¿Qué opinión tiene usted acerca de los créditos que ofrecen las entidades bancarias? ¿Se ajustan las ofertas crediticias a sus necesidades como productor?

E7: Si lo usas bien, en la producción primaria, el costo de los intereses se actualiza en el mismo sentido del bien que producís, bienes atados a los valores de economías mundiales, porque si, hay políticas adecuadas, no debería haber problemas. Pero como estamos atados a decisiones personales.

L: ¿Qué opinión le merecen los créditos que ha ofrecido el Banco Provincia? ¿En qué podría mejorar la oferta crediticia para que usted se vea más atraído a tomar créditos?

E7: La oferta de crédito es buena para mantener y ampliar la explotación ya que están dadas las condiciones macroeconómicas para desarrollar la explotación, al tener un panorama, de crecimiento en el sector, la oferta es buena en la medida en que uno lo use como apalancamiento de inversión de expansión y dedicarlo en su totalidad al crecimiento y mantenimiento de la explotación, lo que hay que tener en cuenta es la sobre utilización del crédito como única fuente de financiamiento, el pago de los servicios de la deuda, arrendamientos, etc, nos lleva en algunos casos a no poder hacer frente a la actualización y/o renovación de los vientos. Si a eso uno le suma que puede tener parte de la explotación sobre suelo propio, y parte arrendado, mejora sustancialmente la ecuación.

## **Entrevista Nro 8**

Año 2018

L: ¿A qué se dedica?

E8: Productor agrícola, específicamente producción de trigo, maíz, girasol, soja y papa.

L: ¿Desde qué año es productor agropecuario?

E8: Particularmente desde 2000, pero pertenezco a una empresa familiar siendo la mía la tercera generación.

L: ¿Siempre realizó la misma actividad?

E8: No, anteriormente la empresa era agrícola-ganadera y en 2010 dejó la producción ganadera.

L: ¿Cuántas hectáreas explota? ¿Es propietario o arrienda?

E8: 1200 has, 80% campo propio.

L: ¿Cómo ha financiado usted su actividad a lo largo de estos años?

E8: El financiamiento principalmente proviene de la propia producción, salvo excepciones particulares de compra de maquinaria agrícola. La siembra se financia con reinversión de ganancias.

L: ¿Ha tomado créditos? ¿De qué tipo?

E8: Sí, créditos hipotecarios. En Banco Nación, para compra de maquinaria, con garantía hipotecaria sobre los campos.

L: ¿Existe alguna época del año en que usted necesite mayor financiamiento?

E8: No, en general no.

L: ¿Qué opinión tiene usted acerca de los créditos que ofrecen las entidades bancarias?

E8: Los créditos en sí son buenos/aceptables, el problema radica en la falta de estabilidad y políticas a largo plazo por parte del gobierno que permitan a las empresas tomar decisiones con cierto grado de certidumbre.

L: ¿Se ajustan las ofertas crediticias a sus necesidades como productor?

E8: No, se necesitan tasa más bajas para disminuir riesgos.

L: En qué cree usted que podría mejorar la oferta crediticia?

E8: Tasas menores y plazos más largos.

L: ¿Alguna sugerencia?

E8: No, ninguna.

**Entrevista Nro 9**  
**Gerente del Banco de la Provincia de Buenos Aires**  
Año 2009

L: ¿Nos puede hacer una breve reseña de su trayectoria laboral?

E9: Uff... Hace 39 años que soy empleado del Banco Provincia... Y 15 años que ando viajando como Gerente... He estado en muchas sucursales del interior de la Provincia. En la que más estuve fue en González Cháves. Más de cuatro años. Ahora estoy desde hace dos años en Balcarce y creo que ya me voy a jubilar acá.

L: ¿Que líneas de crédito recuerda que ha ofrecido el banco?

E9: Apelando a mi memoria, los créditos han sido siempre los mismos desde mi ingreso al banco, aunque vayan cambiando de nombre, son en esencia siempre los mismos. Como para hacer una clasificación, están los que tienen como destino la evolución, o capital de trabajo, que se van a devolver en el transcurso del año, y que se aplican a la producción en sí. Por otra parte están los de inversión, que se usan para bienes de capital, que van a mejorar la capacidad productiva del tomador.

Dentro de los primeros, tenés Siembra fina, como puede ser para siembra de trigo, con fecha de pago del capital: 31/01, Siembra gruesa, para soja de 1era 31/05, para soja de 2da 30/06, para maíz 30/04 y para girasol 30/04, Préstamo para retención de cereales y oleaginosas, generalmente, se solicita al vencimiento del préstamo de siembra, para retrasar el pago, Préstamo para gastos de estructura y administración, actualmente reemplazado por la tarjeta Procampo y Préstamo para incremento o recomposición de capital de trabajo

Y dentro de los créditos para inversión en este momento está Adjudicación anticipada, Préstamo para compra de reproductores y retención de vientres, que surge con el Programa Ganadero de la Provincia de Buenos Aires (PROGABA), este préstamo luego se ha reemplazado por el fuerza campo y fuerza tambo y Programa Fuerza Productiva, que reemplaza al fuerza campo, pero con un mayor alcance, ya que se involucran muchas otras actividades fuera del área ganadera.

Hace unos años recuerdo un programa de reconversión ganadera para el sudeste de la Provincia de Buenos Aires, el cual gozaba de una tasa del 9% anual fija pactada en dólares, con 2 años de gracia. El requisito para acceder a este crédito era poseer un campo con por lo menos un 60% de aptitud ganadera. Luego fue reemplazado por el ya mencionado PROGABA, más flexible a los solicitantes, ya que incluía a todos aquellos propietarios de campos que tuvieran tierras con características similares a los de la cuenca del salado.

## **Entrevista Nro 10**

### **Gerente del Banco de la Provincia de Buenos Aires**

Año 2018

L: ¿Nos puede hacer una breve reseña de su trayectoria laboral?

E10: El cargo actual es Gerente de Unidad de Negocios, mi trayectoria como Funcionario comienza en el año 1997 como Gerente Adscripto en Sucursal Bahía Blanca para luego desempeñarme sucesivamente en Villa Mitre, San Cayetano, Pigue, Coronel Pringles, Coronel Suárez, Tres Arroyos, Azul, Olavarría y en la actualidad Pueblo Nuevo. En mi extensa misión de Gerenciar Filiales siempre lo hice en el interior de la Provincia y fundamentalmente en Partidos vinculados al sector agrícola-ganadero, aunque en algunas de ellas como Bahía Blanca, Pigue, Coronel Suárez, Tres Arroyos y Olavarría el sector de servicios e industrial también son muy importantes. Esto me lleva a concluir que gracias a la interacción con la clientela y sabiendo interpretar sus proyectos, propuestas y objetivos, uno amalgama conocimientos directos de los actores productivos de nuestra economía. Esto permite agregarle a lo objetivo, la subjetividad que es tener una persona, como el empresario, con todo el ímpetu y ganas de crecer.

L: En su experiencia en el Banco Provincia, ¿qué tipo de financiamiento es el que mayormente solicitan los productores agropecuarios?

E10: El cliente en líneas generales al momento de apuntalar sus proyectos es tomador de créditos de evolución, gastos de administración y explotación, e inversión. Pero siempre al adquirir bienes de uso, mejoras en sus campos, retener o comprar hacienda recurre a nuestro Banco ya que es fundamental para la sana política de endeudamiento requerir financiamiento con plazos acordes a su producción, por lo general el Banco ofrece hasta 5 años con cuotas según la generación de recursos, pero a mi entender los plazos deberían ser mayores siendo el equilibrio 7 años dentro de las mismas características. Siempre el Banco financió por sobre la rentabilidad del sector, con lo cual muy pocas veces el productor mantuvo líneas acordes al apalancamiento aunque sea equilibrado. Aun así, salvando años muy complicados década del 90 hasta el año 2003 siempre se mantuvieron índices de cobrabilidad con porcentajes muy buenos. Destaco que aquel productor que diversifica entre agricultura y ganadería siempre fue y será mejor pagador.

Creo que lo justo sería que la provincia, como otrora lo hacía, subsidie tasa de interés a aquellos productores que destinen los fondos a mayor producción.

L: En la literatura que hay vigente sobre el tema se habla de que el Estado otorga apoyo al crecimiento del sector agropecuario a través de la Banca Pública. ¿Sucede esto en el banco provincia?

E10: En estos momento el Estado Provincial en líneas directas del Banco no está subsidiando tasa, si lo hace con los que serían empresas emplazadas en Parque Industriales. También para algunos sectores puntuales como ser energía limpia, renovables. Lo ha hecho históricamente, pero en este momento puntual no hay líneas subsidiadas. En forma indirecta a través del Banco Bice, Consejo Federal de Inversiones que mantienen tasas bajas pero el trámite se realiza a través de dichos entes. En nuestro caso el Estado Provincial deposita al Banco el subsidio que corresponda.

L: ¿Qué tipo de inconvenientes presentan los distintos tipos de productores a la hora de solicitar financiamiento?

E10: En especial los productores y/o industriales que mayor inconveniente tienen son los que recién se inician o tienen poca antigüedad en la actividad. También son evaluados los aspectos económicos y financieros, allí los monotributistas y aquellos que no tengan una facturación acorde a la envergadura de la financiación y obviamente que no obtengan ganancias que permitan el repago, aun con proyectos sustentables en el tiempo, son quienes encuentran mayores inconvenientes para conseguir financiamiento

L: ¿Cuáles son los reclamos que se escuchan por parte de los productores a la hora de solicitar asistencia?

E10: Las quejas fundamentalmente están apuntadas a la burocracia, presentar un cantidad interminable de documentación para confeccionar su Manifestación de Bienes, cuando la competencia, dicen, los califica con elementos impositivos y rápidamente le dan la respuesta. En cuanto a los comentarios nos eligen como Banca Pública porque siempre, en situaciones difíciles, hemos tenido respuesta a esos inconvenientes, cosa que me consta, y además conjuntamente con el Banco Nación mantenemos tasas de interés más bajas. En general las PYMES del interior de la provincia son empresas familiares que han ido creciendo pero, sus titulares muestran el inconveniente que ese salto no fue acompañado por el respaldo profesional de entendidos en el tema, llámese Ingenieros, Contadores, Licenciados en Administración de Empresas, y cuando uno se entrevista se denota que ese crecimiento cuantitativo y cualitativo encuentra un escollo que a veces se torna insalvable. El problema por consiguiente es de crecimiento para lo cual no se encuentran preparados, llámese negociar con proveedores y clientes, con bancos, con los diferentes poderes a los cuales recurrir y fundamentalmente no se aprovechan las posibilidades que muchas veces se norman pero que no se asimilan por el asesoramiento que les falta. Muchas veces consideran que el profesional es un

gasto cuando a mi criterio es una inversión que le puede redituarse muy buenos dividendos. A veces no quieren compartir las decisiones y les parece que todo lo hacen bien.

## **Entrevista Nro11**

### **Gerente del Banco de la Provincia de Buenos Aires**

Año 2018

L: ¿Nos puede hacer una breve reseña de su trayectoria laboral?

E11: Trabajé durante años en el área de finanzas de una empresa de manufacturas. Luego, en el año 2007 ingresé en el Banco Patagonia dentro del Programa de Jóvenes Profesionales, donde recorrí todas las áreas del Banco (*con risas, aclara que todas en serio*), donde quedé como Oficial de Negocios Pyme dentro del área comercial de la Sucursal Pilar. Con el paso de los años, quedo como Oficial de Grandes Empresas y al mismo tiempo como Gerente de Sucursal. En el año 2013 entro al Banco Provincia, y luego de 9 meses de capacitación quedo como Gerente a cargo de la Sucursal Nicanor Olivera, netamente agropecuaria. En 2015 me trasladan a Lobería y posteriormente a Bolívar, donde me encuentro actualmente.

L: En su experiencia en el Banco Provincia, ¿qué tipo de financiamiento es el que mayormente solicitan los productores agropecuarios?

E11: Ahí habría que hacer una diferenciación en el tipo de productor, ya que el agricultor es mucho más propenso a tomar crédito, mientras que el ganadero es más conservador y normalmente solo toma créditos de inversión para arreglar un alambrado, comprar más vacas, retención de vientres, pero no son tan proclives a tomar deuda. El agricultor si, normalmente son perfiles más agresivos, dependiendo de las condiciones de tasa, pero los préstamos de siembra son los que más se toman, o capital de trabajo agropecuario, con destino para compra de insumos, y para la siembra en si... y lo que creció en los últimos años es la tarjeta Procampo, por los convenios y demás, que hay tasas cero, últimamente ya que las tasas están muy caras. Al principio el productor quería la plata, pero ahora están usando más la plata en la Procampo que el préstamo en sí. Otra aclaración es el tema de las líneas en dólares que están creciendo, ya que el agricultor al tener cereal, que es un commodity que está ligado directamente al dólar, no le tiene miedo a endeudarse en dólares, como que ve la tasa más accesible. No pasa lo mismo con el ganadero, ya que el precio de la carne si bien también se ajusta al dólar, no es tan automático y tiene más riesgo cambiario.

L: En la literatura que hay vigente sobre el tema se habla de que el Estado otorga apoyo al crecimiento del sector agropecuario a través de la Banca Pública. ¿Sucede esto en el banco provincia?

E11: Sí, es cierto. Ahora se está viendo mucho en el Banco Nación que antes por cuestiones políticas estaba medio dormido, ahora está arrancando con líneas muy buenas. Lo más destacable es la variedad de líneas que tiene el público como el Banco Provincia, que otorga financiación para un montón de destinos, y por ahí el privado va siempre a lo que más rentabilidad le deja y nada más. También en el caso de emergencia agropecuaria, como en el caso de las inundaciones que nosotros acá en Bolívar tenemos 15 o 20 millones de pesos a tasa del 9% fija a 4 años que eso no existe en el mercado, y esa es una línea con plata del banco, sin ningún subsidio externo. Y además hay convenios con entidades intermedias que también tienen baja la tasa y eso tampoco lo ves en los Bancos Privados.

L: ¿Qué tipo de inconvenientes presentan los distintos tipos de productores a la hora de solicitar financiamiento?

E11: Uno de los problemas en los más chicos es el tema del repago, que si bien ahora tienen menos posibilidades, la informalidad o querer pagar menos impuestos (engrosando los gastos) hacen que muchas veces los resultados de las explotaciones más bien chicas sean muy acotados, lo que en el momento de analizar la carpeta acota mucho el tema de la asistencia. Y después en el otro extremo, en el caso de los grandes productores, hay muchos que les falta patrimonio, sobre todo en los agrícolas, que arriendan miles de hectáreas y al no tener un patrimonio de respaldo, como el volumen de negocio es grande, precisarían un altísimo endeudamiento para financiar sus campañas, no hay garantías y se les hace mucho más difícil. Hay garantías accesorias como las Sociedades de Garantía, pero se les hace mucho más difícil que un productor con campo propio. Lo mismo pasa con los contratistas, que tienen un buen patrimonio en fierros, pero al no tener campo propio encuentran la limitante.

L: ¿Cuáles son los reclamos que se escuchan por parte de los productores a la hora de solicitar asistencia?

E11: En el sector agropecuario, al menos lo que nos pasa acá, es el tiempo de respuesta, no porque sea más lento que otro Banco, sino porque el costo de oportunidad del agropecuario es muy alto, si tiene que comprar animales por ejemplo tiene que hacerlo a cierta fecha, lo mismo la maquinaria, tiene que ser para esa campaña. También muchas veces pasa que los que venden son conocidos, entonces compran de palabra, y no pueden esperar las cuatro o cinco semanas que tarda una calificación. Ese sería el principal problema. Otra cosa como comentamos al principio es el tema de los productores chicos, que por ahí los números no reflejan en realidad la actividad y no pueden acceder a

crédito, o los que no tienen campo que el volumen de operaciones es grande pero el respaldo patrimonial es medio flojo. En líneas generales el tiempo de calificación es el principal reclamo que hay.

## **BIBLIOGRAFÍA**

**Abbas Tashakkori y Charles B. Teddlie** (2003), "Putting the Human Back in 'Human Research Methodology': The Researcher in Mixed Methods Research". Journal of Mixed Methods Research.

**Acevedo, Rommel y Delgado, Javier.** (2002), "El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural". Conferencia: Desarrollo de las Economías Rurales en América Latina y el Caribe: Manejo Sostenible de los Recursos Naturales, Acceso a Tierras y Finanzas Rurales. Fortaleza, Brasil

**Banco Central de la República Argentina – Series estadísticas**  
[http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Cuadros\\_estandarizados\\_series\\_estadisticas.asp](http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Cuadros_estandarizados_series_estadisticas.asp)

**Bebczuk, Ricardo.** (2010), "Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política". Serie Financiamiento para el Desarrollo de la CEPAL, Nro 227, año 2010.

**Bebczuk, Ricardo y Sangiácomo, Máximo.** (2007), "Eficiencia en la asignación sectorial del crédito en Argentina". Revista de Ensayos Económicos del BCRA, Nro. 49, 2007, pp. 13-32.

**Brieva, Susana, Iriarte, Liliana y Robuschi, Jorge.** (1993), "**Política Económica – Política Agrícola**". Ficha de Cátedra de Política Agropecuaria de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Pampa. Noviembre de 1993.

**Calzada, Julio y Calivari, Juan Ignacio.** (2017), "¿Cómo es el financiamiento de la producción de granos en Argentina?. Informativo Semanal, Bolsa de Comercio de Rosario, AÑO XXXV, N° 1835, 24 de noviembre de 2017.

**Cardarelli, Silvia.** (1992), "Crédito Bancario: Análisis de la distribución sectorial, Subsectorial e Institucional". Serie Estudios N° 29. SAGPyA. Marzo de 1992.

**Colomé, Reinaldo Antonio.** (2007), "Sobre Política Agraria Argentina en el período 1933-2007". Asociación Argentina de Economía Agraria.

**De Santis, M. y Formento, Susana.** (2004), “Utilización de la figura del Fideicomiso como una alternativa viable para financiar la producción ganadera”. Revista Facultad de Agronomía, Nro 24, 2004, pp 119-131.

**Elosegui, Pedro, Español, Paula, Panigo, Demian y Blanco, Emilio.** (2007), “El impacto asimétrico de las restricciones al financiamiento en Argentina. Comparación por sector, tamaño y origen del capital (1995-2003)”. Revista de Ensayos Económicos del BCRA, Nro. 48, 2007, pp. 73-107.

**Escudé, Guillermo, Burdisso, Tamara, Cadena, Marcelo, D’Amato, Laura, McCandless, George y Murphy, Tomás.** (2001), “Las MIPyMES y el mercado de crédito en la Argentina”. DOCUMENTO DE TRABAJO NRO. 15, Gerencia de Investigaciones Económico Financieras del Banco Central de la República Argentina.

**Frenkel, Roberto.** (2001), “Reflexiones sobre el financiamiento del desarrollo”. Revista de la CEPAL, Nro. 74, 2001, pp. 109-124.

**Instituto Nacional de Estadística y Censos – Índices de Precios**  
[https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/sint\\_met\\_sipm.pdf](https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/sint_met_sipm.pdf)

**Lema, Daniel, Pace Guerrero, Ignacio y Galetto, Alejandro.** (2017), “Evaluación de Impacto de Proyectos de Desarrollo Agrícola: Caminos y Electrificación Rural en Provincias Argentinas”.

**Livacic, Ernesto y Sáez, Sebastián.** (2001), “La agenda de la supervisión bancaria en América Latina”. Revista de la CEPAL, Nro. 74, 2001, pp. 125-138.

**Low, Guido.** (2016), “La evolución del financiamiento del sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013 en el marco de la agriculturización”.

**Martin, Fernando.** (1999), “Financiaciones por Actividad Económica”.

**Molina, Elda y Victorero, Ernesto.** (2015), “La agricultura en países subdesarrollados. Particularidades de su financiamiento”.

**Nava, Oscar.** (2003), "Financiamiento y Riesgo en el Sector Agropecuario Uruguayo: Nuevos Instrumentos y Modalidades de Cobertura". Banco Interamericano de Desarrollo. Entidad Estatal de Seguros Agrarios de España (ENESA).

**Nava, Oscar.** (2003), "Políticas de Financiamiento de la Producción Agropecuaria en la Argentina". Documento 16. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Argentina.

**Pachano B, Abelardo.** (1989), "Fondos especiales de financiamiento de acciones de desarrollo rural: estudio de las experiencias en Venezuela, Honduras, Brasil, Ecuador y Colombia". Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. San José, Costa Rica.

**Parodi, C.** (2013), "¿Qué problemas tienen los sistemas financieros?".

<https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2013/05/que-problemas-tienen-los-siste.html>

**Pole, Kathryn.** (2009), "Diseño de metodologías mixtas. Una revisión de las estrategias para combinar metodologías cuantitativas y cualitativas". En Renglones, revista arbitrada en ciencias sociales y humanidades, núm.60. Tlaquepaque, Jalisco: ITESO.

**Reca, L.** (1974), "El Sector Agropecuario Argentino y los Incentivos Económicos: en torno a la experiencia Argentina en las últimas dos décadas". Temas de Economía Argentina número 3 Banco Ganadero Buenos Aires 1974.

**Romero Wimer, Fernando y Fernandez Hellmund, Paula.** (2018), "La política agraria del gobierno de Macri".

<https://www.politicaexterior.com/latinoamerica-analisis/la-politica-agraria-del-gobierno-de-macri/>

**Stallings, Bárbara y Studart, Rogério.** (2006), "Financiamiento para el desarrollo: América Latina desde una perspectiva comparada". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, Chile.

**Titelman Daniel y Pérez Caldentey, Esteban.** (2015), “Financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe: Un análisis estratégico desde la perspectiva de los países de renta media”. Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo. CEPAL. Addis Abeba, Etiopía, julio de 2015.

**Vélez Hernández, Jaime.** (1984), “Crédito Rural”, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. San José, Costa Rica.

**Vera, Cecilia y Pérez Caldentey, Esteban.** (2015), “El financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe”. Serie Financiamiento para el Desarrollo de la CEPAL, Nro 257, año 2015.