

FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO, RIESGO Y DINÁMICA PRODUCTIVA: UN ESTUDIO DE CASO

Guillermo Cavagnaro¹

Rita Marra²

Patricia Lombardo³

Francisco De Zabaleta⁴

Guillermo Hanickel⁵

¹ Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, gcavagna@agro.uba.ar

² Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, rmarra@agro.uba.ar

³ Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, patricia@agro.uba.ar

⁴ Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, franciscodezabaleta@gmail.com

⁵ Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, hanickel@agro.uba.ar

DOI: <https://doi.org/10.33871/26747170.2025.7.1.10123>

Resumen: Las empresas agropecuarias enfrentan una serie de costos para poder llevar adelante el proceso productivo. Para cubrir dichos costos, el financiamiento constituye un instrumento fundamental. En un contexto económico sumamente cambiante, estas empresas buscan disminuir los riesgos en momentos de incertidumbre diversificando tanto sus actividades como las herramientas financieras. El objetivo de este trabajo consiste en analizar la estrategia de financiamiento desarrollada por una empresa agropecuaria, localizada en la localidad de Realicó (provincia de La Pampa), que utiliza distintos instrumentos en el marco del aval que le brinda una Sociedad de Garantía Recíproca. Para alcanzar este objetivo, se llevó a cabo un estudio de caso único que prioriza el conocimiento, la profundidad del caso y sus particularidades. Se utilizaron como técnicas de producción de datos, el análisis de documentos y entrevistas a integrantes de la empresa seleccionada, así como a otros agentes económicos vinculados a la misma. Se puede mencionar que esta empresa ha tratado de compensar la falta de liquidez para afrontar los gastos de la campaña agrícola, implementando una estrategia de financiamiento que incluye diferentes herramientas avaladas por una Sociedad de Garantía Recíproca, lo cual le ha permitido disminuir riesgos y costos financieros.

Palabras clave: producción agropecuaria; herramientas financieras; sociedad de garantía recíproca; incertidumbre.

Financiamento agrícola, risco e dinâmica produtiva: um estudo de caso

Resumo: As empresas agrícolas enfrentam uma série de custos para poder realizar o processo produtivo. Para cobrir estes custos, o financiamento é um instrumento fundamental. Em um contexto econômico altamente mutável,

essas empresas buscam reduzir os riscos em tempos de incerteza, diversificando suas atividades e ferramentas financeiras. O objetivo deste artigo é analisar a estratégia de financiamento desenvolvida por uma empresa agrícola, localizada na cidade de Realicó (província de La Pampa), que utiliza diferentes instrumentos no âmbito da garantia prestada por uma Sociedade de Garantia Recíproca. Para atingir esse objetivo, foi realizado um estudo de caso único que prioriza o conhecimento, a profundidade do caso e suas particularidades. Foram utilizadas técnicas de produção de dados para análise de documentos e entrevistas com membros da empresa selecionada, bem como outros agentes econômicos vinculados a ela. Pode-se mencionar que esta empresa tem tentado compensar a falta de liquidez para fazer face às despesas da campanha agrícola, implementando uma estratégia de financiamento que inclui diferentes ferramentas garantidas por uma Sociedade de Garantia Recíproca, o que lhe permitiu reduzir riscos e custos financeiros.

Palavras-chave: produção agrícola; ferramentas financeiras; sociedade de garantia mútua; incerteza.

Agricultural Financing, Risk and Productive Dynamics: A Case Study

Abstract: Agricultural companies face a series of costs to be able to carry out the production process. To cover these costs, financing is a fundamental instrument. In a highly changing economic context, these companies seek to reduce risks in times of uncertainty by diversifying both their activities and financial tools. The objective of this paper is to analyze the financing strategy developed by an agricultural company, located in the town of Realicó (province of La Pampa), which uses different instruments within the framework of the guarantee provided by a Reciprocal Guarantee Society. To achieve this objective, a unique case study was carried out that prioritizes knowledge, the depth of the case and its particularities. Data production techniques were used to analyze documents and interview members of the selected company, as well as other economic agents linked to it. It can be mentioned that this company has tried to compensate for the lack of liquidity to meet the expenses of the agricultural campaign, implementing a financing strategy that includes different tools guaranteed by a Reciprocal Guarantee Society, which has allowed it to reduce risks and financial costs.

Keywords: agricultural production; financial tools; mutual guarantee society; uncertainty.

Introducción

En las últimas décadas, las finanzas presentaron una complejidad particular, a la par de un incremento considerable en sus flujos financieros mundiales. De esta manera, las empresas agropecuarias se ven forzadas a buscar financiamiento en un marco económico complejo y cambiante. Durante la década de los 90 comenzaron a manifestarse formas de financiamiento alternativas, que tomaron impulso y relevancia en Argentina.

En este contexto, el sistema financiero también experimentó una evolución significativa en términos de su estructura, herramientas disponibles y características a lo largo del tiempo. El financiamiento ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo y crecimiento de la actividad agropecuaria, proporcionando el capital necesario para financiar los distintos requerimientos del proceso productivo (Pérez, 2023).

La producción agropecuaria posee la particularidad de estar sujeta a períodos de ciclos biológicos que generan una significativa estacionalidad y un plazo prolongado entre el momento de los egresos y el momento de los ingresos por la venta de los productos. Debido a que los primeros gastos que demanda la iniciación de un ciclo agrícola se producen antes de la finalización del ciclo precedente (Weisburg, 2002),

es frecuente que la necesidad de liquidez sobrepase la disponibilidad de capital propio del productor generando escasez de fondos. Escasez que puede ser compensada mediante distintas fuentes de financiamiento.

Asimismo, la actividad agropecuaria posee la particularidad de estimar con bastante exactitud los egresos, antes de iniciar el ciclo productivo, pero no sucede lo mismo con los ingresos. Dicho de otra forma, se puede tener una aproximación bastante razonable de la inmovilización necesaria para afrontar el ciclo productivo, pero no así del nivel de ingresos, resultando difícil conocer el margen y cuánto se va a recuperar al momento de la cosecha (Marra y Hanickel, 2022). Esta incertidumbre afecta tanto el acceso al financiamiento como al costo asociado al mismo (Lombardo *et al.*, 2023).

Para el correcto desarrollo de la planificación de la actividad, las unidades productivas necesitan capital operativo el cual, en muchas oportunidades, no disponen. Es por ello que deben optar por alguna modalidad de financiamiento. La elección de diferentes alternativas de financiamiento está acompañada de diferentes costos y beneficios que, a simple vista, no son de sencilla comparación.

Sin considerar créditos al consumo, se pueden mencionar aquellos destinados a capital de trabajo y de inversión cuyos plazos de devolución difieren. En el primer caso, los plazos suelen ser de un año como máximo y una variable importante para su acceso está determinada por el flujo de ingresos esperados por el prestatario. En cambio, para el capital de inversión el plazo de tiempo es mayor y su otorgamiento está sometido a una evaluación tanto del capital como de la riqueza del prestatario.

Si bien es correcto hablar de la influencia directa sobre el proceso productivo de ambos tipos de créditos, los objetivos no son iguales. El crédito de corto plazo, destinado a capital de trabajo, está relacionado directamente con la liquidez que este brinda a la producción. Este tipo de financiación influye sobre la adquisición tanto de insumos como de materias primas, mano de obra y venta de productos terminados permitiendo, de este modo, fortalecer y garantizar la continuidad del proceso productivo.

En tanto que un crédito de largo plazo permite acceder a bienes de capital, ya sea para aumentar la capacidad productiva o para iniciar un proceso de innovación tecnológica, facilitando el crecimiento de la producción. Debido al volumen de recursos movilizados y al mayor tiempo de devolución (con el consiguiente riesgo de asignación), el crédito de largo plazo pone de manifiesto la necesidad de poseer las garantías pertinentes para su obtención. Esto representa una problemática, principalmente, para pequeños productores que pretendan acceder a este tipo de crédito.

Según Ramseyer *et al.* (2023), los productores agropecuarios financiaron la campaña 2022/2023 con un 30% de capital propio y el 70% restante a partir de terceros. Del financiamiento con fondos de terceros, para afrontar los costos de labores y siembra, un 21% provino de créditos bancarios (tarjetas para el sector agropecuario, forwards cedidos, descuentos de valores, otras líneas), un 6% correspondió al Mercado de Capitales (cheques de pago diferido, facturas de crédito electrónicas y pagarés) y un 72% fue la resultante del crédito comercial (corredores, acopios, cooperativas, proveedores de insumos, traders, mutuales, garantía comercial avalada por Sociedades de Garantías Recíprocas). Según Marra *et al.* (2022), la escasez de financiamiento bancario ha representado históricamente una dificultad en la agricultura argentina.

Según información estadística del Banco Central de la República Argentina (2024), desde la salida de la convertibilidad (2002) hasta 2023 el financiamiento otorgado por las entidades bancarias al sector primario, respecto al resto de las actividades de la economía nacional, es muy bajo y el mayor crecimiento está vinculado a personas físicas en relación de dependencia laboral. Este crecimiento podría deberse a que las entidades financieras volcaron sus colocaciones hacia una actividad que les otorga mayor rentabilidad y al aumento de políticas públicas que fomentan el aumento del consumo de bienes y servicios en las unidades domésticas.

El mercado financiero en Argentina está integrado por el mercado bancario tradicional y el Mercado de Capitales (MC), pero este último ha tenido un escaso desarrollo a diferencia de lo ocurrido en otras partes del mundo en el marco de la globalización (Pertierra Cánepa, 2016). Los principales órganos de regulación y control del Mercado de Capitales son el Banco Central de la República Argentina (BCRA) y la Comisión Nacional de Valores (CNV).

El MC es el ámbito donde se negocian instrumentos de capital y de deuda de manera de lograr financiamiento por fuera del sistema bancario tradicional, constituyendo un intermediario financiero importante en la conducción del ahorro hacia las actividades productivas (Dapena, 2009) y representando una opción de financiamiento para muchos sectores de la economía moderna.

Cada vez más aquellas herramientas que usualmente eran apropiadas por un escaso grupo de empresas dada su escala, sector o grado de sofisticación, comienzan a ser usadas por pequeñas y medianas empresas (PyMEs), muchas de ellas pertenecientes a sectores como el agropecuario, tradicionalmente ajenas a este tipo de financiamiento.

En el caso concreto de las PyMEs agropecuarias, el problema de acceso al crédito bancario se debe a distintos motivos. Por un lado, con respecto a la asignación de un crédito los bancos evalúan tanto la situación del sector como las condiciones específicas que enfrenta cada empresa. Por otro lado, deben tenerse en cuenta las disposiciones del Banco Central de la República Argentina que establecen regulaciones -en cuanto a la clasificación de los deudores, la graduación del riesgo y los límites máximos de asistencia crediticia- sobre las que se deben desenvolver las entidades financieras (Cabrera, 2007). Asimismo, el área de créditos de las entidades bancarias realiza un análisis de balances, los cuales reflejan campañas agrícolas pasadas, calificando hacia futuro con proyecciones inciertas (Sánchez Sorondo, 2017).

Dentro de los instrumentos de financiamiento agropecuario a través del MC, se destacan el Cheque de Pago Diferido y el Pagaré Bursátil que resultan alternativas viables para las PyMEs que tienen dificultades para acceder al financiamiento bancario.

El Cheque de Pago Diferido financia principalmente capital de trabajo ya que el sistema de descuento permite a quien tiene cheques a cobrar en un futuro (por un plazo máximo de 360 días) adelantar su cobro vendiéndolos en la Bolsa. Es el instrumento más accesible para una PyME. Los mismos cuentan con diferentes sistemas de negociación: avalado, patrocinado, directo y con garantía Warrant. En el avalado, exclusivo para PyMES o personas físicas, se pueden negociar cheques propios o de terceros (clientes) a través de la incorporación como socio partícipe a una Sociedad de Garantía Recíproca. En tanto que el Pagaré Bursátil es similar al cheque, pero tiene un plazo de entre 31 días y 3 años. Puede ser emitido en pesos o en dólares y puede ser avalado por una Sociedad de Garantía Recíproca, mejorando las condiciones de financiamiento para las PyMEs. Ambos instrumentos son de acceso ágil y sencillo.

Los ciclos económicos de los últimos años en Argentina generaron inestabilidad de las principales variables macroeconómicas, entre ellas el aumento de los costos y la reducción de los plazos de financiamiento de las entidades financieras locales, que son la principal fuente de fondos de las Pequeñas y Medianas Empresas del sector agropecuario (Rihl, 2016). En este contexto, algunas empresas proveedoras de insumos -principalmente de origen trasnacional- implementaron diferentes estrategias de financiación para captar clientes del sector. Entre dichas estrategias, se destacan el financiamiento en forma directa y sin intermediarios; a través tarjetas de crédito emitidas por la banca oficial y privada; mediante planes canje; convenios con bancos por préstamos en dólares; generación de fideicomisos con tasas preferenciales.

Un instrumento de financiamiento que se ha consolidado a través del tiempo en el sector agropecuario, son las tarjetas de crédito rurales que permiten disponer de una cuenta de crédito con un límite concedido por la entidad financiera emisora (pública o privada). El titular de la tarjeta puede disponer de los fondos hasta un determinado monto y luego devolver el monto utilizado más los intereses y comisiones bancarias pactados dentro de un cierto plazo. Estas tarjetas que están destinadas a la adquisición de semillas, fitosanitarios, fertilizantes y combustibles en comercios adheridos, le permite al productor agropecuario ampliar la cartera de proveedores, financiar sus compras adaptando los plazos y montos de acuerdo a su ciclo productivo.

En los últimos años, se ha tornado difícil la operatoria con tarjetas de crédito debido al elevado nivel que alcanzaron las tasas de interés, por lo cual el financiamiento se focalizó en el canje de insumos por granos a cosecha mediante cooperativas, acopios y proveedores de insumos.

Marra *et al.* (2022:89) consideran que:

La opción de canje de granos al fijar de antemano la cantidad de producto que se deberá resignar en el momento de la venta para cancelar las obligaciones tiene el beneficio de no estar alcanzada por vaivenes en el tipo de cambio. Debe tenerse presente que la tasa aplicada por el financiamiento no siempre es carente de costos; de hecho, una de las cuestiones determinantes del resultado financiero de esta elección es el precio al cual se convierte el valor de los insumos en producto.

El objetivo de este trabajo consiste en analizar la estrategia de financiamiento desarrollada por una empresa agropecuaria, localizada en la localidad de Realicó (provincia de La Pampa, Argentina), que utiliza distintos instrumentos en el marco del aval que le brinda una Sociedad de Garantía Recíproca.

Cabe destacar que el sistema de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se creó en Argentina en 1995. Las mismas son personas jurídicas constituidas con el fin de otorgar garantías a sus socios y brindar también asesoramiento técnico, económico y financiero. Su objetivo es impulsar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, mediante otorgamiento de garantías a sus socios partícipes. Las SGR están constituidas por dos tipos de socios: los socios protectores y los socios partícipes. Los primeros aportan activos al capital social y al fondo de riesgo; mientras que los socios partícipes son los que

pueden tomar créditos con garantías contra ese fondo. Los socios partícipes deben ser pequeñas o medianas empresas y los socios protectores suelen ser grandes empresas que, según el monto aportado al fondo de riesgo pueden deducirlo de la base imponible del impuesto a las ganancias. Para una PyME contar con el aval de una SGR significa mejorar las condiciones de acceso al crédito a través de las fuentes tradicionales de financiamiento y acceder a otras fuentes no tradicionales que, en general, están fuera de su alcance (Marra y Hanickel, 2022).

Materiales y métodos

Para alcanzar el objetivo definido en esta investigación, se llevó a cabo un estudio de caso único. El estudio de caso único, como bien señalan Neiman y Quaranta (2006), prioriza el conocimiento, profundidad del caso y sus particularidades. Estos mismos autores (2006, p. 220) sostienen que: “El caso es definido como un sistema delimitado en tiempo y espacio de actores, relaciones e instituciones sociales donde se busca dar cuenta de la particularidad del mismo en el marco de su complejidad”.

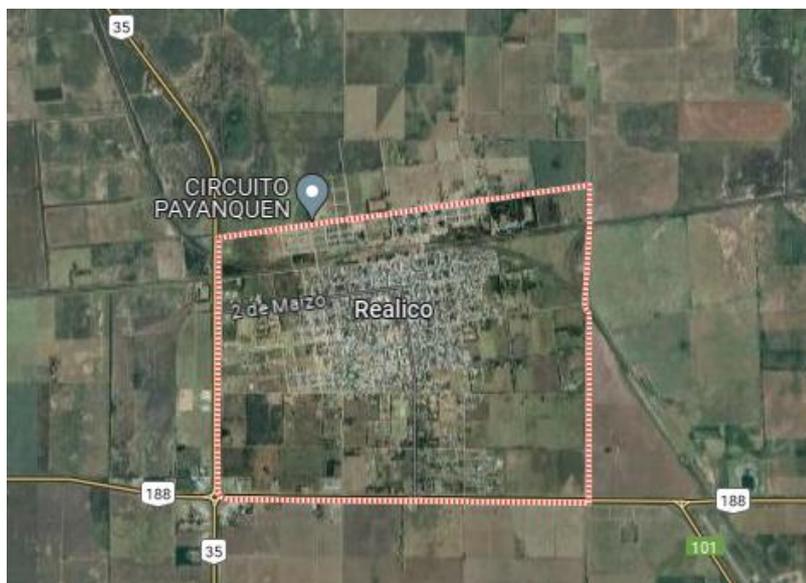
Este método de investigación es parte de un abordaje cualitativo, que incluye diversas técnicas de producción de datos (Sautú *et al.*, 2005). En este estudio se utilizaron como técnicas de producción de datos el análisis de documentos y entrevistas en profundidad a integrantes de la empresa bajo estudio y a otros agentes económicos vinculados a dicha empresa.

Esta empresa utiliza principalmente una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) como aval para acceder a distintas fuentes de financiamiento. Una vez obtenida toda la información, se procedió al análisis de los datos con el propósito de obtener resultados confiables que permitieran describir las formas de financiamiento utilizadas, el papel desempeñado por la SGR así como los beneficios obtenidos.

Resultados y discusión

La empresa agropecuaria analizada es una Sociedad Anónima que, como se mencionara anteriormente, desarrolla su actividad en la localidad de Realicó (provincia de La Pampa, Argentina) (Mapa 1). La misma opera una superficie de 8.054 hectáreas, en tierras con buena aptitud agrícola, donde se siembra maíz, soja, girasol, trigo, cebada, avena, centeno, considerados como cultivos tradicionales de la región.

Mapa 1: Partido de Realicó, La Pampa



Fuente: Imagen satelital extraída de Google Maps Satélite.

Esta empresa, con una larga trayectoria en el sector agropecuario, posee en su directorio algunos integrantes vinculados por lazos familiares y se caracteriza por un perfil conservador. Dicho directorio cuenta con el asesoramiento de profesionales externos. Sus reuniones tienen una frecuencia mensual y, es en este ámbito, donde se toman las decisiones estratégicas (modalidades de financiamiento, coberturas de

comercialización, compra de opciones, canales de comercialización, volúmenes de venta, etc.). Las decisiones operativas y técnicas relacionadas con la producción, son tomadas por un gerente general junto con dos ingenieros agrónomos.

"La producción se divide en dos grandes áreas: una técnica, donde nos centramos en conseguir el máximo potencial de rendimiento y otra comercial donde podemos aprovechar y encontrar marcadas diferencias en el resultado final de la empresa. Creemos que es de vital importancia estar siempre bien asesorados y tener un plan estratégico de cobertura, venta y financiamiento de nuestra producción. Llegado el caso de tener excedentes también pensamos la colocación del capital para que este no pierda valor y pueda ser aprovechado para la siguiente campaña" (entrevista al gerente general de la empresa).

Al momento de planificar cada campaña agrícola, se elabora un flujo de caja -que es un indicador que muestra la liquidez de una compañía- para realizar la compra de insumos, labores y determinar el capital necesario para realizar la producción.

"Muchas veces, se cree que financiarse siempre es más conveniente que no hacerlo. Hay muchas oportunidades en donde se pueden encontrar tasas positivas y es más conveniente tomar financiamiento que utilizar el propio capital. También disminuimos el riesgo ya que podemos diversificar de donde proviene el capital a invertir en las futuras campañas" (entrevista a un integrante del directorio).

La empresa se financia a través de créditos bancarios (principalmente banca privada), canje con agronomías locales y/o descuento de cheques avalados por una SGR, lo que le permite combinar en forma integrada las tareas de producción en relación directa con su forma de financiarse, optando por modalidades que impliquen menores costos financieros.

La vinculación con la SGR le permite a la empresa acceder a avales con el objetivo de obtener créditos bancarios, descuentos de cheques avalados, compra de insumos a través de agronomías, con tasas de financiamiento más convenientes o preferenciales. También opera con una corredora de granos asociada a la SGR para la comercialización de su producción logrando, de este modo, mejores condiciones de financiamiento con la posibilidad de utilizar contratos de venta futura de sus granos.

Según lo informado por el operador comercial de la SGR, el servicio que brindan permite acompañar al productor desde el inicio de la campaña agrícola y ofrecer el aval que permita obtener las mejores condiciones de financiamiento, en correspondencia con la dinámica productiva proyectada. En tanto que la empresa que se analiza en este trabajo, considera que al operar con la SGR el financiamiento con el aval de la misma es significativamente mejor que otras alternativas que existen para el sector agropecuario.

Para poder operar con la SGR, la empresa cumplió con una serie de trámites necesarios (formularios, presentación de balances y distintos registros contables) para que el equipo de riesgos de la SGR habilitara los avales para obtener créditos bancarios, financiamiento en agronomías y descuentos de cheques en el mercado, destinados a la adquisición de capital de trabajo, compra de insumos y gastos corrientes necesarios para poder llevar adelante el proceso productivo.

Al mismo tiempo, la empresa opera con una corredora de granos vinculada con la SGR la cual acompaña, asesora y comercializa sus granos a través de forward (que es un instrumento financiero que se utiliza en el mercado de divisas para fijar el precio de una transacción a plazo) o a través del mercado a término realizando distintas estrategias de venta y cobertura. Cabe destacar que el mercado a término es aquél que está constituido por contratos entre agentes o grandes usuarios del Mercado Mayorista (MM), con precios, cantidades y duración pactados entre las partes los cuales deben estar enmarcados dentro de lo preceptuado por la Ley, sus reglamentos y las normas de coordinación.

El hecho de trabajar con una corredora de granos que está asociada con la SGR, le permite que al comercializar su producción por esa vía el dinero ingrese a una cuenta comitente o cuenta de inversión, que constituye el primer paso para poder operar en el mercado de capitales, logrando así comercializar los cheques avalados por la SGR. Al mismo tiempo, a través de dicha cuenta, opera con el mercado de futuros y opciones. Un ejecutivo comercial realiza un seguimiento de la comercialización de granos, la eficiente utilización de los avales emitidos por la SGR, así como el descuento de cheques o créditos bancarios avalados por la SGR.

La vinculación entre la SGR y la corredora de granos, es descripta por un operador comercial entrevistado:

"Nacimos como una corredora de granos dedicada a la comercialización de granos. Hace unos años, se incorporó a la firma la Sociedad de Garantía Recíproca. Hoy ofrecemos un servicio integral, donde nos gusta pensar que prestamos un servicio de financiamiento indirecto mediante la SGR. Buscamos integrarnos de la manera más eficiente y simple para el productor. Tratamos de calzar (se refiere a asociar o equiparar un activo y un pasivo buscando su congruencia en plazo y tasa) los cheques avalados por la SGR con un contrato forward vendido. Es decir, si un productor hoy quiere descontar un

cheque con vencimiento en diciembre, si tiene trigo recomendamos vender trigo en diciembre al mismo tiempo que se realiza el descuento del cheque. De esta manera el productor queda calzado. Llegado a diciembre entrega el grano, cobrando así el valor pactado y con ese dinero puede pagar el cheque descontado hoy mismo. Lo que buscamos es que el productor esté seguro de que va a poder pagar el cheque descontado hoy y, al mismo tiempo, en caso de ya tener agotada su línea de crédito pueda presentar estos contratos forward para ampliar su línea. Nosotros al ver que tiene un compromiso de entrega y al poder comprobar que tiene el grano le ampliamos la línea”.

La comercialización de granos juega un papel importante. La empresa a partir de la planificación que realiza anualmente, establece los cultivos y la superficie a sembrar lo que le permite realizar una estimación de los rendimientos mínimos esperados. Para asegurar márgenes positivos de rendimiento e ir generando un sistema de cobertura de sus cultivos, con el asesoramiento de su equipo comercial, vende granos mediante contratos forward a cosecha. En numerosas ocasiones la empresa requiere un capital extra al obtenido, a través del aval que le otorgó la SGR, antes de cosechar para poder hacer frente a las erogaciones que implican las labores e insumos correspondientes a la producción. En ese momento, teniendo en cuenta que la empresa agotó su crédito bancario y su línea de avales de la SGR, opta por tomar un contrato forward y cederlo a la SGR como garantía. De esta manera, logra aumentar la línea de crédito obtenida previamente cediendo como contragarantía el contrato de venta. A partir de este incremento, la empresa accede a mejores condiciones de financiamiento tanto para capital de trabajo, compra de insumos, infraestructura o lo que requiera de acuerdo a las necesidades de la producción que está llevando adelante.

Los riesgos que asume la SGR, en caso que una empresa no pueda cumplir con los compromisos establecidos, se pone de manifiesto según lo expresado por el operador comercial de la SGR:

“El riesgo para nosotros es que el cliente no pueda afrontar los gastos de la SGR o que no logre cubrir los cheques descontados. Es necesario tener un bajo porcentaje de clientes con cheques rechazados para mantener el prestigio de la Sociedad de Garantía Recíproca para que los bancos sigan interesados en trabajar en conjunto y así lograr una fidelidad con compradores de los cheques que avalamos. Para esto hacemos un análisis profundo de cada cliente. Se les pide bastante información, a veces hasta un poco tedioso para ellos, pero es la forma de lograr disminuir riesgos”.

Cabe destacar que es importante para una empresa agropecuaria contar con asesoramiento y tener un conocimiento exhaustivo respecto a la operatoria sobre créditos bancarios avalados por la SGR y la venta de cheques avalados en el mercado.

En base a lo mencionado hasta aquí, se puede destacar que la empresa bajo estudio trata de compensar la falta de liquidez para afrontar los gastos que implica cada campaña agrícola, implementando una estrategia de financiamiento que incluye diferentes instrumentos avalados por una SGR. Esta diversidad de instrumentos les permite disminuir riesgos y costos financieros.

Consideraciones finales

Es importante tener en cuenta que las empresas agropecuarias deben afrontar una serie de gastos, que van desde los costos de producción hasta los costos de transporte y comercialización, para poder llevar a cabo el proceso productivo. Para cubrir dichos gastos, deben analizar cuidadosamente el flujo de efectivo y el rendimiento de la inversión de las actividades que desarrollan. En este sentido, las herramientas financieras son una parte fundamental para las mismas.

En el contexto económico actual, las reglas de juego cambian frecuentemente pudiendo tener un impacto directo en el negocio agrícola. Es por eso que las empresas agropecuarias buscan reducir al máximo los riesgos a la hora de producir, no sólo diversificando sus actividades sino también las herramientas financieras para manejar mejor sus flujos de efectivo y reducir los riesgos en momentos de incertidumbre. Con la finalidad de aprovechar distintas oportunidades de financiamiento, las SGR constituyen una alternativa válida para las pequeñas y medianas empresas agropecuarias brindando una mayor flexibilidad operativa para, de este modo, producir de manera más eficiente y con mejores márgenes.

A partir del estudio de caso realizado, se puede inferir que la SGR ha desempeñado un rol estratégico en el desempeño de la empresa mediante el acceso a distintos instrumentos de financiamiento y a la posibilidad de contar con mejores tasas de interés gracias a los avales proporcionados por la misma, permitiendo sostener un enfoque proactivo focalizado en el crecimiento y en la optimización de recursos. La capacidad de ceder contratos forward como garantía para ampliar líneas de crédito, también le ha permitido aumentar su estabilidad financiera ante las fluctuaciones de mercados inestables. La integración de la SGR con contratos de venta contribuye a morigerar los riesgos financieros, así como potenciar las oportunidades de mercado.

En una búsqueda de crecimiento y mejores medidas de resultado económico, puede contemplarse que la empresa al financiarse con capital externo podrá incrementar sus activos y expandir su capacidad productiva, proyectándose a largo plazo y evitando las fluctuaciones del contexto en que se haya inserta.

Referencias

Banco Central de la República Argentina (2024). *Financiaciones por actividad*. www.bcra.gob.ar

Cabrera, M. (2007) *Fideicomiso: un instrumento viable para las pymes agropecuaria* (Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires). http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0851_CabreraMC.pdf

Dapena, P. (2009). *Rol del mercado de capitales en el crecimiento de la economía: literatura y evidencia para la Argentina*. *CEMA Working Papers: Serie Documentos de Trabajo*, 393, Universidad del CEMA. <https://ideas.repec.org/p/cem/doctra/393.html>

Lombardo, P., Marra, R., Cavagnaro, G. y Hanickel, G. (2023). Formas de penetración del capital en el agro pampeano: pools de siembra, fondos comunes de inversión agrícola y fideicomisos agropecuarios. *South Florida Journal of Development*, 4 (5), 2163-2178. <https://doi.org/10.46932/sfjdv4n5-026>

Marra, R. y Hanickel, G. (2022). Los fideicomisos financieros en la región pampeana: un análisis del período 2008-2016 en P. Lombardo (Coord.), *Formas de penetración del capital en el agro pampeano* (primera ed., pp. 41-61). Orientación Gráfica Editora.

Marra, R., Pena de Ladaga, S., Anastasio, M. y Moro, D. (2022). Financiamiento agrícola: análisis comparativo de alternativas disponibles en la campaña 2018/19. *Agronomía & Ambiente*, 42 (1), 85-95.

Neiman, G. y Quaranta, G. (2006). Los estudios de caso en la investigación sociológica en I. Vasilachis de Gialdino (Coord.), *Estrategias de investigación cualitativa* (primera ed., pp. 213-237). Gedisa editorial.

Pérez, S. A. (2023). Evolución y estructura de préstamos financieros en el sector agropecuario nacional y de La Pampa. *Semiárida*, 33 (2), 33-42. [https://doi.org/10.19137/semiarida.2023\(2\).33-42](https://doi.org/10.19137/semiarida.2023(2).33-42)

Pertierra Cánepa, F. M. (2016). *Fideicomiso: vehículo óptimo para que las Pymes y los inversores participen en el moderno Mercado de Capitales*. *CEMA Working Papers: Serie Documentos de Trabajo*, 584, Universidad del CEMA. <https://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/584.pdf>

Ramseyer, F., Treboux, J., Terré, E., Calzada, J. (2023). *¿Cómo se financiaron los productores en la campaña 2022/23?* Bolsa de comercio de Rosario. <https://www.bcr.com.ar>

Rihl, V. L. (2016). *Financiamiento de PYMES del Sector Agropecuario, a través del Mercado de Capitales* (Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires). http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/tpos/document/1502-1045_RihlVL

Sánchez Sorondo, J. S. (2017). *Financiamiento del sector agropecuario y agroindustrial en Argentina: análisis de la situación actual, principales limitantes y nuevas formas de financiamiento al sector que pueden potenciar la producción y la industria* (Tesis de Maestría, Universidad Torcuato Di Tella). https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/20.500.13098/11184/MBA_2017_Sa%CC%81nchez%20Sorondo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sautú, R., Boniolo, P., Dalle, P., Elbert, R. (2005). *Manual de metodología*. CLACSO.

Weisburg, P. (2002) *Medios alternativos de financiamiento agropecuario*. Bolsa de Comercio de Rosario. http://www.bcr.com.ar/Publicaciones/investigaciones/financiamientoagropecuario_weisburg