LITORALPRESS

Fecha: 16-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Revista Del Campo
Tipo: Noticia general
Título: CÓMO ESTÁN FINANCIANDO EN EL AGRO LAS INVERSIONES

Pág. : 6
Cm2: 626,9
VPE: $ 8.234.829

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

EL MERCURIO

Con financiamiento propio se están intentando concretar crecimientos en tecnología o nuevos proyectos.

CÓMO ESTÁN FINANCIANDO EN EL AGRO LAS INVERSIONES

Muchos están recurriendo a fondos propios para concretar sus proyectos. Muchos han optado por crecer a través del arriendo de campos.

LUIS MUÑOZ G.

LA SOSTENIDA CAÍDA DE CRÉDITOS PARA LA AGRICULTURA POR PARTE DE BANCA TRADICIONAL ha llevado a que muchos productores y empresas del sector vean restringidas las opciones de crecimiento y desarrollo.

Frente a esa situación, surge la pregunta: ¿De qué forma se están financiando en la actualidad proyectos como la incorporación de tecnología, recambios varietales o ampliaciones de superficie agrícola?

Víctor Catán, presidente de Fedefruta, comenta que en el caso de la fruticultura esta situación se ha transformado en una verdadera piedra en el zapato para muchos. "Hoy, más que nunca, vemos que muchos productores están vendiendo como parcelas de agrado, parte de sus tierras, con el fin de pagar deudas y seguir dándoles movimiento a sus negocios", comenta.

Otros, especialmente los más grandes o los que tienen otras actividades económicas, estarían recurriendo a capital propio.

"Me atrevería a decir que quienes pueden optar a esto es gente que tuvo cerezos y que en los momentos de buenos márgenes pudo generar ahorro. También está el caso de los empresarios con negocios en otros sectores que pueden inyectar recursos al agro", afirma Juan Pablo Subercaseaux, profesor de la Facultad de Agronomía de la UC.

Los expertos también señalan que hay un porcentaje importante de productores que sigue buscando apoyo financiero en actores tradicionales del sector, como las empresas de *retail* y las exportadoras.

"Muchos agricultores frutícolas financian sus inversiones —o incluso las propias operaciones de las empresas— a través de estos actores, los que ofrecen condiciones de pago o acuerdos comerciales que, aunque útiles, pueden limitar la autonomía del productor", sostiene Eduardo Sanguinet, profesor del Instituto de Economía Agraria de la Universidad Austral (UACh).

Agrega que en el último tiempo han empezado a surgir nuevas alternativas crediticias para potenciar el desarrollo del sector agroalimentario, las cuales provienen de instituciones como Banagro y BID Invest.

"Estas nuevas líneas de crédito consideradas 'verdes' apoyan proyectos sostenibles y de reconversión tecnológica, a partir del financiamiento de iniciativas consideradas sostenibles. Se espera mayor direccionamiento de las líneas de financiamiento para este camino a futuro", indica.

Insiste en que los productores, sobre todo los más pequeños, no deben olvidar que existen líneas subsidiarias del Estado a través de instituciones de soporte y fomento al sector agroalimentario como Indap y FIA.

EL DRAMA DE LOS OTROS RUBROS

Si la caída en el financiamiento por parte de los bancos ha golpeado a la fruticultura, que en muchos casos destaca por su alta rentabilidad, la situación es aún peor en aquellos rubros donde los márgenes son más exiguos, como puede ser la producción de cereales o la lechería.

"En esos casos, la banca, en general, solo le prestará dinero a aquellos productores que lleven mucho tiempo y cuenten con espaldas suficientes", dice Juan Pablo Subercaseaux.

Eduardo Sanguinet explica que, en el caso específico de la lechería, una actividad que además de convivir con márgenes acotados y variabilidad de precios depende de condiciones climáticas para su rendimiento, el acceso al crédito bancario es muy limitado, debido a que es percibida como un sector de riesgo.

"Los requisitos exigidos por la banca generalmente son restrictivos a productores ganaderos. Les piden garantías hipotecarias, historial crediticio positivo, flujos de efectivo proyectados con rentabilidad alta, lo que no siempre está de acuerdo con la realidad", señala.

Lo anterior, dice Sanguinet, restringe el acceso al crédito de los productores, frenando inversiones caras, pero altamente necesarias para el desarrollo del negocio a largo plazo, como la compra de tierras, la construcción de infraestructura (plantas, salas de ordeña, etc.) o la incorporación de tecnologías como la robótica.

En ese sentido, destaca el trabajo y apoyo financiero que vienen ejecutando las cooperativas lecheras, como Colun, que ofrecen distintas alternativas de apoyo y mejores condiciones a sus socios.

"Este apoyo puede ser para el financiamiento colectivo en inversiones o para la operación, como la compra de insumos, con mejores condiciones de pago y precios más estables al productor", indica Eduardo Sanguinet.

CRECER ARRENDANDO

Para los expertos, uno de los mayores problemas de la restricción crediticia bancaria para el sector agrícola es que ha restringido el crecimiento en superficie de muchos productores, especialmente aquellos que no cuentan con capital propio.

De hecho, Osvaldo Errázuriz, gerente del Área Agrícola de GPS Property, cuenta que en la actualidad la compra de tierras agrícolas está siendo empujada en su mayoría por empresas consolidadas o exportadoras en zonas de alta aptitud para frutales, cultivos intensivos y producción orientada a exportación.

"El perfil de estas empresas o productores corresponde a personas o instituciones altamente capitalizadas, con acceso a financiamiento bancario estructurado, fondos propios y recursos de inversionistas privados", afirma.

El experto comenta que en la actualidad, los recursos para la adquisición de tierras agrícolas provienen principalmente de la banca privada, la que entrega créditos que contemplan el financiamiento de hasta el 60% del valor comercial del terreno, con plazos que alcanzan los 8 años y tasas en torno a 5,80 UF anual.

"Adicionalmente, algunos propietarios o empresas inmobiliarias ofrecen financiamiento directo, a través de esquemas más flexibles que los de la banca tradicional. No obstante, estas alternativas suelen implicar tasas de interés más elevadas, similares a las de un crédito privado", comenta Osvaldo Errázuriz.

El ejecutivo también destaca que otros actores institucionales —como MetLife, Penta y Consorcio—, que en el pasado participaron activamente en el financiamiento agrícola de largo plazo, hoy no lo estarían haciendo.

"En cuanto a *joint ventures* o fondos agrícolas, algunos grupos levantan capital con *family offices* o fondos privados que buscan retornos agrícolas (10-14% anual), particularmente en frutales", agrega.

Ante la imposibilidad de aumentar su superficie de cultivo a través de la compra de terrenos, muchos productores han optado por crecer a partir del arriendo de campos.

"El arriendo de tierras ha aumentado estratégicamente por razones de flexibilidad operacional, ya que permite expandir superficie sin comprometer grandes sumas de capital y reducción del riesgo", explica Osvaldo Errázuriz.

Según información de la empresa, las unidades productivas para arriendo suelen variar entre 20 y 100 hectáreas, con contratos que van desde los 10 a los 20 años y que en algunos casos incluyen opción de compra.

"El valor de arriendo para frutales establecidos puede variar dependiendo de factores productivos, infraestructura, disponibilidad hídrica y zona, aunque estos suelen moverse entre US$ 1.500 y US$ 4.500 por hectárea al año", indica Osvaldo Errázuriz.

Si bien Juan Pablo Subercaseaux reconoce que esta es una realidad en el sector agrícola, hace un llamado a analizar bien la situación antes de tomar cualquier decisión, pues, "al arrendar se podría terminar necesitando más caja, ya que además de plata para plantar y trabajar el proyecto, se necesitarán fondos para el arriendo".