



“Desarrollo de una plataforma para generar intercambio de bienes y servicios agrícolas a través del financiamiento con crowdfunding”

Alumno:

Schvartzman, Federico

Tutor:

Andrés Borenstein

OCTUBRE 2020

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Agradecimientos	3
1. RESUMEN EJECUTIVO	4
1.1 Misión	6
1.2 Visión	6
2. PROPUESTA DE VALOR	7
2.1 Oportunidad de negocio.....	9
2.1.1 Análisis de las encuestas	12
2.2 Funcionamiento de AgroMarket	15
2.3 Conclusiones del análisis de mercado	16
3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO AGROPECUARIO	17
3.1 Reseña Histórica	17
3.1.2 Cambios en el sistema de producción	20
3.2 Pooles de Siembra	22
3.3 Actualidad en el Agro	23
3.4 La Soja en Argentina	24
4. COMPETENCIA.....	27
4.1 Agrofy	27
4.2 ADBlick Agro	28
4.3 Fyo	28
4.2 Resumen de nuestra competencia – Oportunidad de Mercado	29
5. FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN.....	30
5.1 Plazos de Inversión	31
5.2 Tipos de Fondos de Inversión	31
5.2.1 Fondos de emisiones de deuda o renta fija.....	31
5.2.2 Fondos de renta variable.....	32
5.3 Actualidad en los Fondos Comunes de Inversión.....	32
5.4 Cumplimiento de normas regulatorias	34
6. AGTECH.....	35
7. MAPA DE ACTORES	38
7.1 Cuadro Descriptivo	38

7.2 Descripción de los actores	39
7.2.1 Landlord	39
7.2.2 Productor	39
7.2.3 Compradores.....	40
7.2.4 Ahorristas y Financistas del sistema	41
8. Conclusiones y Resultados Esperados	43
ANEXO I.....	44
9. BIBLIOGRAFÍA	49

Agradecimientos

A mis padres, que me siempre me ayudaron en todo.

A mi hermano, fuente de inspiración en todo lo profesional y académico.

A mis sobrinos, Emma y Santiago, una nueva alegría de todos mis días.

A mis abuelos, que siempre me incentivaron a dar siempre un poco más y les hubiera encantado estar en este momento.

A Sebastián, Gonzalo y Joaquín, mis amigos irremplazables que ya son parte de mí.

¡Al maravilloso grupo del MBA, Francisco, Federico, Sole, Lau y Ari que hicieron de este camino uno espectacular!

A todo el resto del grupo de MBA Sábados.

A Luis Casin, que me ayudó con este proyecto y me apoyó en todo el proceso.

A Sebastián García, Diego Tomasino y Vanesa Palermo, grandes colegas y amigos que disfrutaron conmigo cada paso conseguido.

A todo el resto de Casin & Asociados que me acompañó a lo largo de este camino.

Al cuerpo docente y autoridades de la Universidad Torcuato Di Tella.

A Andrés Hatum, una persona y profesor fuera de serie que demuestra que los límites solo están en nuestras cabezas.

A Eugenio Marchiori, un profesor que sabe llegar de una manera extraordinaria a los alumnos y del cual aprender es gratificante a cada segundo, y sus enseñanzas son para siempre.

A Andrés Borenstein, por ayudarme y guiarme con este plan de negocios.

A la Tel Aviv University, la cual me recibió cálidamente y me dio una de las experiencias más gratificantes de toda mi vida.

A Franco Dubinsky, compañero de esta aventura, gran amigo y profesional.

A Hila Rachmani y Sharon Rochweg de Tel Aviv University quienes siempre velaron y cuidaron de nosotros en nuestra estadía en la universidad anfitriona.

A Sam, Nick, Pauliina, Anna-Rosa, Linea, Tjorven, Marcel, Laureen, Alessandro, Marine, Theresa, Nicole, Michael, Paul, Vilma y Huaishu, grandes integrantes de la experiencia en el exterior.

Al Rabino Uriel Said, guía espiritual que siempre está para acompañarme.

A todos aquellos que disfrutaron conmigo cada paso conseguido, desde el inicio hasta el final de este viaje, y estuvieron siempre para mí.

GRACIAS.

1. RESUMEN EJECUTIVO

El propósito de este trabajo final se basa principalmente en la detección de la necesidad de creación de nuevos espacios para el intercambio de bienes y servicios relacionados con el mundo de la agricultura y la ganadería en la economía argentina.

El foco a lo largo de este proyecto de investigación fue el de generar y materializar nuevas oportunidades en un mundo que en algunos aspectos se caracterizó por ser tradicional y estático en algunos aspectos como lo es la agricultura y ganadería en la República Argentina.

A su vez, la aparición de nuevas aplicaciones de fondos para quién tenga la voluntad y disposición de fondos excedentes, para poder aplicarlos a generar valor agregado dentro de nuestro país a la actividad primaria. No sólo esto, sino que también generar un espacio de vanguardia en poder integrar a más actores dentro del ciclo productivo para darle sinergia y retroalimentación de manera tal de que aquellas personas que tengan la necesidad de acudir a fuentes de financiamiento, no se queden en muy pocas opciones, sino que lleguen a cientos, y por qué no a miles de ahorristas que estarían dispuestos a poner a disposición su capital para estos fines.

Creo fervientemente que este tipo de plataformas van a convertirse en el nuevo standard en muchas de las actividades productivas y comerciales y cambiará la forma de intercambiar bienes y servicios cuando la madurez de este tipo de modalidades penetre y se estandarice aún más en todos los intercambios comerciales.

AgroMarket consiste en una multiplataforma la cual tiene como objetivo generar espacios de intercambio de bienes y servicios entre productores rurales y quienes sean vendedores de aquellos productos dedicados para la actividad agropecuaria. A su vez, incorpora también la posibilidad de realizar oferta de servicios para el agro por parte de los contratistas.

Como punto de diferenciación de esta propuesta, lo que complementa a la plataforma es la posibilidad de generar estos intercambios a través de financiación, la cual se genera a partir del capital que ahorristas privados invierten en la plataforma para cerrar así el ciclo.

De esta forma, productores que no tienen acceso al crédito por no poder llegar al *compliance* necesario por parte de las instituciones crediticias más tradicionales, de esta forma pueden lograrlo, generando así un espacio entre privados para poder aumentar las posibilidades desde ambos sectores de la economía, tanto de los productores de acceder al crédito como para los ahorristas de dar una posibilidad de inversión en economía real y así generar más oportunidades de creación de valor.

Existen algunos competidores en el mercado, que si bien ninguno cubre todas las variables que nosotros queremos atacar, son jugadores que optan por tener un solo frente cubierto.

Algunos de ellos, son meramente marketplace (como es el caso de Agrofy, desarrollado en un apartado especial dentro de este análisis), otros como AdBlick son fondos de inversión específicamente. Por último, está Fyo que es un trader de commodities, operación de futuros y una plataforma de consultoría específica y estratégica de proyectos del agro.

Si bien existe competencia en donde este proyecto quiere participar, en mi opinión que haya más de una opción resulta mejor para darle mayor solvencia y presencia a un nuevo espacio generado, que pretende hacer una fuerte captación de fondos de ahorristas privados.

Nosotros esperamos convertirnos en una plataforma que genere un nuevo standard en el universo de las inversiones y en la generación de lazos entre sectores de la economía que hoy en día no tienen ningún puente construido. Sabemos que será difícil la primera parte del proyecto, pero también creo que una vez que tenga cierta presencia, se retroalimentará fuertemente.

1.1 Misión

El objetivo construir un ambiente de negocios más transparente y eficiente para el agro en Argentina conectando a los diferentes actores de la cadena de abastecimiento y producción, aplicando nuevas tecnologías a uno de los rubros que en Argentina cuenta con mayores ventajas competitivas a nivel mundial por los recursos naturales y humanos que contamos. De este modo, se podrá generar valor y bajar costos para muchos productos y procesos de manera sustentable a través de nuestro marketplace digital, de manera tal de poder mejorar el intercambio y ofrecer una solución innovadora a nuevos actores.

1.2 Visión

Nuestra visión es la de poder consolidar y establecer esta plataforma innovadora dentro del mundo de la actividad agropecuaria y a su vez desde el ahorrista minorista, aportando más tecnología y recursos a la actividad agropecuaria, para poder agregarle más valor a una industria tan intensiva dentro de nuestro país.

2. PROPUESTA DE VALOR

AgroMarket es una plataforma de intercambio de bienes y servicios en la cual el principal objetivo es brindar soluciones polivalentes para las actividades agropecuarias y ganaderas, tanto del lado de la demanda como de la oferta de bienes y servicios.

Así también, está enfocado a aquellos ahorristas minoristas y medianos que dispongan de capital para invertir y lo quieran destinar a bienes reales de la economía.

Agromarket viene a proponer es algo innovador, ya que permite generar nuevos espacios de intercambio que actualmente existen de manera precaria e insuficiente en el mundo de la agricultura y ganadería, para dar lugar a una nueva manera de conectar a diferentes sectores de la economía de una manera alternativa y contemporánea.

En la actualidad es muy poca la existencia de herramientas de economía colaborativa dentro de este sector de la economía, con el objetivo de poder darles la posibilidad a estos actores de conectarse de una manera más justa y libre de intermediarios. El objetivo es poder bajar costos transaccionales, y con la eliminación de intermediarios, también poder lograr mejores costos.

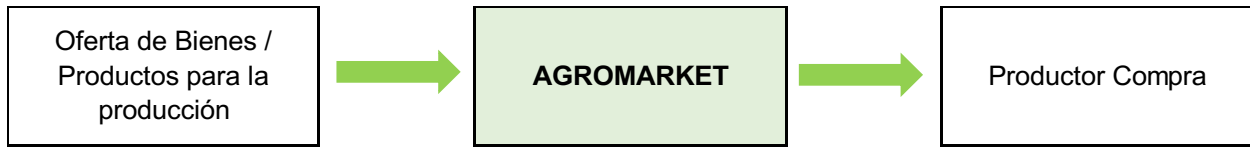
Esta herramienta está pensada para agregar valor en la cadena productiva, por el hecho de que tiene como fin y propósito poder brindarle al pequeño productor un nuevo canal de intercambio de bienes y servicios, y al ahorrista una nueva oportunidad y frente de inversión de su capital.

La plataforma está pensada para que contemple todos los tecnicismos del agro, y que no sea una simple herramienta base de intercambio de bienes y servicios, para que todos los agentes puedan lograr llegar a la especificación correcta e indicada.

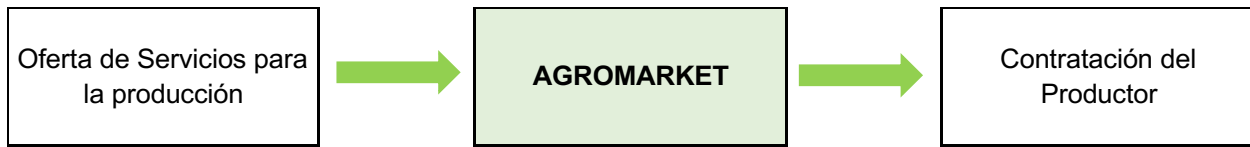
El funcionamiento consiste desde varios lados de la siguiente manera:

La idea es que sea multiplataforma, es decir, una web y una app para operar las opciones para los distintos agentes que participan.

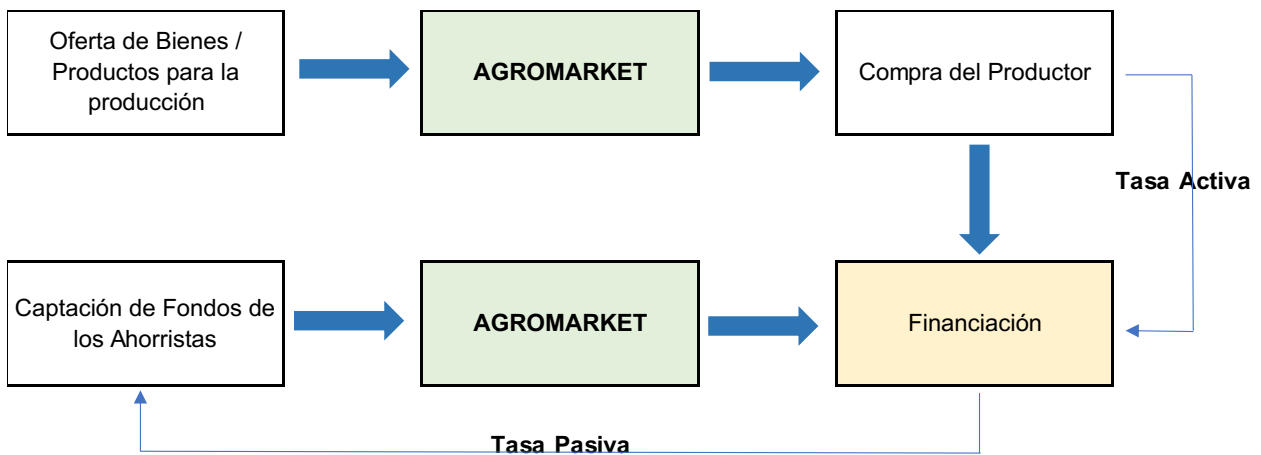
Desde el lado de la compra/venta de bienes:



Desde el lado de la contratación de servicios:



Funcionamiento con Crowdfunding



Tal como está ampliado en un capítulo específico en este análisis más adelante, a lo largo de los últimos años, los fondos comunes de inversión realmente proliferaron, siendo hoy un 210% mayor el capital administrado desde Marzo 2011 a Marzo 2020. En cantidad de fondos de inversión este crecimiento también es determinante: pasaron de ser 292 fondos, a ser 579 fondos de inversión existentes, exactamente el doble de los mismos en el mismo período de tiempo.

De este modo, les permitió a los pequeños ahorristas formar parte del mundo financiero a través de productos mixtos, compuestos por carteras de activos variados que les permiten a los pequeños ahorristas acercarse a ser un proveedor de liquidez para que el ciclo “depósitos - bancos - préstamos – usuarios”, se expanda. Hoy en día, a través de una pantalla de un

homebanking de una computadora o un celular, estos usuarios pueden acceder a estos fondos de manera sencilla, fácil e intuitiva, generando suscripciones y rescates de manera ágil.

La oportunidad que **AgroMarket** propone, es la de brindar un espacio al ahorrista para que pueda invertir y darle un fin a su dinero en bienes de la economía real, y a su vez brindarles a aquellos que necesitan, capital para impulsar sus negocios mediante la posibilidad de que un ahorrista sea el socio de su proyecto.

De este modo, se genera un acercamiento entre dos agentes de la economía que hasta ahora no hubiesen podido juntarse y otorgarles la posibilidad de poder ser socios mutuos de los proyectos económicos a través de nuestra plataforma.

Otro fin muy importante que se persigue con esta propuesta, es la de promover la industria nacional y aportar aún más valor agregado a una actividad que hace crecer de manera directa e indirecta el PBI, bajando costos y reduciendo ineficiencias en toda la cadena productiva de la actividad agropecuaria. De este modo, con esta propuesta, también ofrecemos un producto socialmente responsable, comprometido con la causa de impulsar a la Argentina a generar más fuentes de trabajo y producción.

Creo fervientemente que una de las cuestiones que Argentina tiene que mejorar es la generación de valor agregado en su cadena productiva, de manera tal de poder promover aún más la industria nacional y contribuir a la economía local.

2.1 Oportunidad de negocio

Dado el contexto y coyuntura actuales de la Argentina, este tipo de propuestas empiezan a cobrar otro interés relativo, dado que el acceso a moneda dura para resguardar el capital cada vez es más difícil, es por ello que este tipo de propuestas pueden proliferar en momentos como estos, donde hay un exceso de pesos en el mercado por parte de quien genera flujo operativo en pesos y no tiene destino para ese capital. De este modo, le proveemos a este tipo de ahorristas, una alternativa para poder no sólo resguardar el valor del capital, sino también ofrecerle un rendimiento y por último ser socio y parte activa en la economía real de nuestro país.

Actualmente, depositar el dinero en pesos en un plazo fijo a una tasa fija resulta muy poco atractivo para el ahorrista dado que no sólo la tasa es demasiado baja comparada con la inflación que tenemos actualmente, sino que el peso argentino pierde valor muy rápidamente; siempre considerando además en este contexto las restricciones que tiene para acceder al mercado de cambios (MULC).

De este modo, los ahorristas encuentren en este tipo de instrumentos (FCI), una buena manera para poder darle un destino a sus fondos excedentes, preservar su capital y obtener un retorno.

Para poder obtener algo más de información al respecto del uso de este tipo de herramientas por parte de los potenciales clientes, se realizó una encuesta a más de 200 personas con el objetivo de conocer más nuestro mercado meta.

A partir de la misma, pudimos tener algunos hallazgos muy interesantes respecto de los actuales usuarios e inversores en fondos de inversión de tipo financieros.

Para poder afirmar y descubrir algunas oportunidades de negocio que hemos podido descubrir, en el acápite siguiente dejamos el análisis y la interpretación de los resultados.

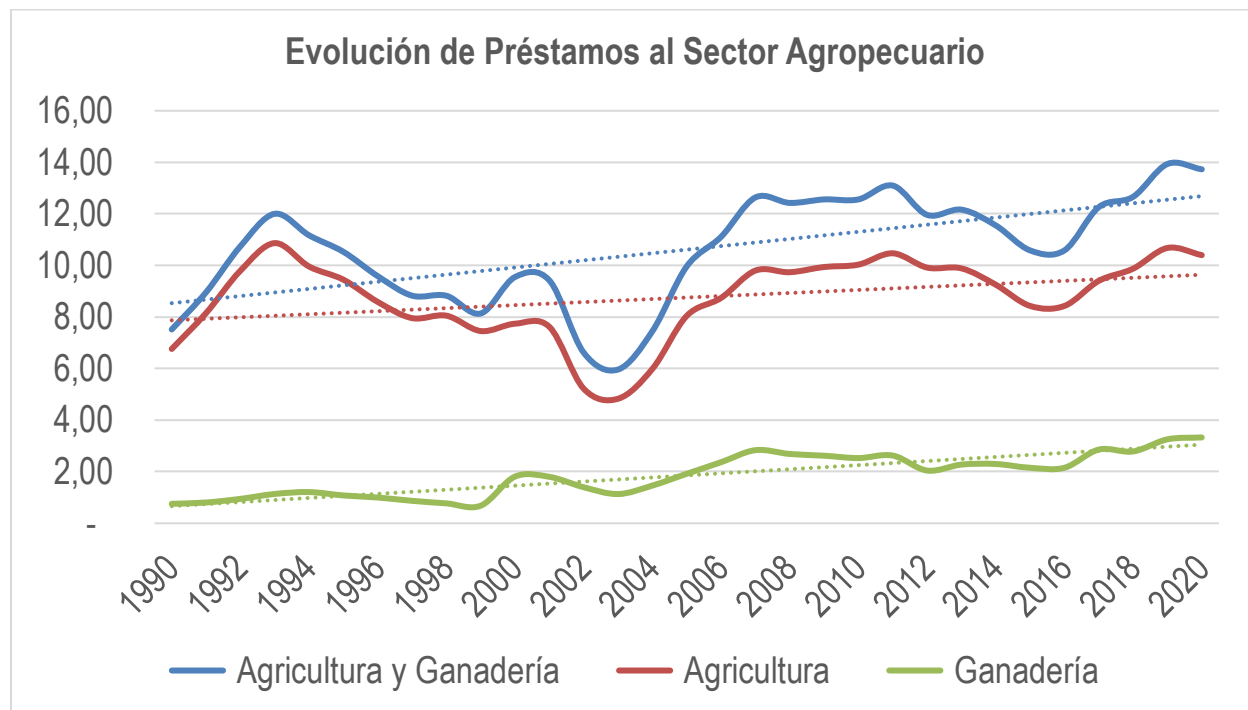
Por otro lado, observando la evolución de las financiaciones otorgadas al sector primario, se puede ver como a lo largo de estos últimos años fue aumentando la cantidad absoluta y relativa de los préstamos otorgados al sector.

Desde los años '90 hasta el 2005, la participación relativa de la suma de agricultura y ganadería en el total de financiaciones en porcentaje promedio fue de un 9,08%, mientras que desde el 2005 hasta el 2020, esta participación creció hasta un promedio de 12,25%.

Debajo el cuadro resumen de la progresión del financiamiento otorgado por actividad económica:

Financiamiento por actividad económica: Participación relativa en % por actividad

Año	Agricultura	Ganadería	Agricultura y Ganadería	Promedio
1990	6,76	0,75	7,51	9,08
1991	8,15	0,80	8,96	
1992	9,80	0,95	10,74	
1993	10,87	1,14	12,00	
1994	9,96	1,21	11,17	
1995	9,45	1,08	10,53	
1996	8,58	1,00	9,58	
1997	7,96	0,87	8,83	
1998	8,05	0,77	8,82	
1999	7,45	0,68	8,13	
2000	7,74	1,81	9,55	
2001	7,62	1,80	9,41	
2002	5,21	1,40	6,61	
2003	4,83	1,13	5,96	
2004	5,99	1,46	7,45	
2005	8,04	1,92	9,96	
2006	8,74	2,37	11,11	12,25
2007	9,80	2,84	12,64	
2008	9,74	2,69	12,42	
2009	9,94	2,62	12,56	
2010	10,03	2,53	12,56	
2011	10,47	2,63	13,10	
2012	9,92	2,04	11,96	
2013	9,89	2,28	12,16	
2014	9,25	2,30	11,55	
2015	8,43	2,15	10,58	
2016	8,43	2,15	10,58	
2017	9,40	2,86	12,26	
2018	9,87	2,79	12,66	
2019	10,68	3,26	13,93	
2020	10,40	3,33	13,73	



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA: "Préstamos por actividad económica, serie 1990 – 2020".

2.1.1 Análisis de las encuestas

Se tomó una muestra de 232 personas, la cual ayudó a realizar una serie de descubrimientos y conclusiones respecto de la potencialidad del uso de nuestra plataforma.

De los 232 encuestados, un 66% de éstos utiliza los fondos de inversión ya sea de manera permanente o temporal, conociendo en menor o mayor medida el mundo de dicho instrumento financiero.

Del total de los usuarios que invierten, un 73% destina hasta el 15% de su ingreso a tales fines, mientras que otro 21% lo hace destinando desde un 15 a 40%. El restante 6% destina más del 40%.

Respecto de la plataforma utilizada para llevar a cabo la inversión, está diversificado en tres grandes jugadores. Del total de la gente que invierte, un 50% lo hace a través de una Fintech,

mientras que un 30% lo hace a través de un banco comercial. Un 9% lo hace a través de las dos plataformas en forma conjunta (Fintech y Banco Comercial, y el 10% restante lo hace a través de una sociedad de bolsa.

Profundizando más sobre el uso de las Fintech, y consultando a algunos de los encuestados, éstos manifestaron que a partir del reperfilamiento que sufrieron los fondos comunes de inversión en Agosto 2019 luego de las elecciones PASO en Argentina, en el cual muchos de los fondos de inversión bancarios perdieron gran parte de su valor de cuota parte, se volcaron a usar el de MercadoPago ya que encontraban más confiable éste último y que no sufrió esa caída por ser una inversión que está compuesta por fondos de money market.

Otras personas, manifestaron que utilizan fintechs para poder lograr acceder a activos financieros dolarizados. Algunos de los encuestados coincidieron en el uso de las plataformas Ripio y BuenBit (entre otras) para comprar criptomonedas que tengan de salida el dólar (Tal como el DAI).

Por último, algunos casos menores, utilizan otras fintechs para lograr comprar otro tipo de activos y realizar cierto tipo de transferencias con el fin último de acceder al dólar como moneda de respaldo.

Como ya sabemos, el menú de opciones es variado en Argentina para lograr acceder al dólar o activos financieros que estén dolarizados, y muchas de las herramientas tecnológicas hoy en día facilitan su uso mientras sea posible utilizarlas.

Casi la mitad de los encuestados no conocía que existen fondos que invierten en bienes de la economía real, lo cual nos da una muy amplia oportunidad a ofrecer este producto a dichos consumidores, ya que puede ser muy atractivo para ellos el hecho de poner su dinero en algo tangible.

Otro aspecto consultado fue la disposición de los encuestados a invertir dinero en un fondo de inversión que está destinado al agro. Un 69% respondió que estaría dispuesto a probarlo, destinando una porción pequeña e ir aumentando a medida que vaya obteniendo resultados. Un 22% lo consideraría, aunque su disposición no sería del todo favorable. Esto nos da una oportunidad de hacer un plan de marketing agresivo sobre estos usuarios que al menos lo pensarían.

Sólo un 8% respondió que no estaría dispuesto a invertir.

Respecto del porcentaje de retorno esperado, un 44% espera un porcentaje de retorno más bajo que una inversión financiera, pero que se identifica con la inversión en un fondo que colabore con el desarrollo de la economía local.

Un 18% espera el mismo porcentaje de retorno levemente mayor que una inversión financiera.

Un 27% espera un porcentaje de retorno levemente mayor que una inversión financiera.

Finalmente, un 11% espera un porcentaje considerablemente mayor.

Los potenciales inversores estarían dispuestos a dejar los fondos de acuerdo a la siguiente distribución:

- Un 48% lo haría de 6 a 12 meses.
- Un 20% de 3 a 6 meses.
- Un 15% de 1 a 3 meses.
- Un 11% de 1 a 2 años.
- Un 6% más de 2 años.

La gente considera a este fondo mayoritariamente con un grado de riesgo 5 en una escala de 1 a 10, lo cual creemos que es aceptable de acuerdo al producto que estamos ofreciendo. La segunda percepción más recurrente fue un grado de riesgo 3 en esta inversión. Recordemos que en un contexto tan alto de volatilidad del país, podemos considerar muy bueno este grado de riesgo para una inversión en la actualidad.

El atributo que los encuestados destacaron por sobre el resto fue el de dolarizar la cartera y la estabilidad de la inversión a lo largo del tiempo.

Como segundo aspecto, fue el retorno esperado de la inversión, dejando en tercer lugar la colaboración con la economía local.

Luego, en orden de importancia, fueron la seguridad jurídica, la diversificación de sus carteras y la ausencia de montos mínimos para poder ser parte de este fondo.

Por último, un 72% respondió firmemente que de existir una alternativa más confiable y segura en el mundo financiero para invertir no dudaría en invertir más recursos en el mismo.

2.2 Funcionamiento de AgroMarket

Nuestra idea principal dentro de la propuesta que queremos hacer es poder conformar un fondo de Agro conformado por nuevos actores y de este modo levantar un capital hasta hoy en día poco explotado al tipo de target que queremos apuntar.

La principal idea es poder conformar un fondo de mediano plazo (Entre 3 y 5 años), con opción de prórroga para poder destinar estos fondos principalmente a:

- Otorgamiento de préstamos a productores pequeños y medianos, los cuales pueden tener más difícil el acceso al mercado formal, dado que las condiciones a veces pueden ser muy agobiantes y burocráticas.
- Estos préstamos pueden estar aplicados a: Compra de materia prima e insumos para la producción primaria, adquisición de vehículos y maquinaria destinados a la producción.
- Se puede optar por salir del fondo vía mercado secundario. Para poder garantizar una salida en caso de que el inversor quiera salir de la posición.
- El objetivo es que los montos mínimos de ingreso no sean tan altos, para poder apuntar a la masividad del fondo. El monto mínimo deseable es de USD 100.

AgroMarket sería la plataforma que permita conectar a estos actores y desde ya la dueña y titular del fondo. Nuestra idea es poder promocionar esta inversión como una propuesta de valor diferente y atractiva para nuestro público, en la cual se haga mucho hincapié en el hecho de asociarse y convertirse en una suerte de productor agropecuario mediante la compra de “acciones” de este negocio.

Los “equity holders” serían los mismos inversores, los cuales mediante su aporte se convertirían en los dueños de la producción futura de los productores.

AgroMarket sería quien administre el fondo y la ganancia sería una parte del spread entre la tasa activa y pasiva, pero buscando muchísima más eficiencia y menores costos que los bancos, para que a los tomadores les resulte más económico y a los inversores más rentable.

En un estudio de hace varios años realizado por el Ing. Horacio Colombet, muestra la tendencia alcista del otorgamiento de financiación a los sectores primarios de la economía,

como desde 2003 hasta 2008 hubo un 327% de aumento en el financiamiento a éstas actividades, pero inmediatamente expresa el contraste que el sector tiene: Los sectores MiPyme cuentan con una alta demanda insatisfecha al crédito: los requisitos de solicitud son demasiado burocráticos y también los plazos y tasas les hacen muy dificultoso el acceso al crédito.

Históricamente fue el Banco Nación el actor principal quien otorgó estos créditos, pero también se menciona la penetración del sector privado en la actividad poco a poco.

A raíz de esta problemática descrita, y también la tendencia alcista de la necesidad de crédito para poder seguir produciendo, es que vemos esta oportunidad como una potencial solución para determinado target de la cadena productiva que hoy se encuentra insatisfecho y que necesita una solución diferente.

2.3 Conclusiones del análisis de mercado

Creemos vehementemente que aquí es nuestra oportunidad de poder ofrecer un producto distinto al que existe hoy en el mercado, con la convicción de que, de manera especial y concatenada, estamos ayudando a desarrollar la actividad e industria nacional, y dándole el lugar a la gente a poder conectarse con la producción primaria del país.

Por el lado de los productores agrícolas, ellos se beneficiarán mucho con el acceso al crédito de una manera más ágil, sencilla y democrática. Es importante destacar que, ante la ausencia de costos extraordinarios de agentes como los bancos, puede resultar de gran ayuda para mejorar los márgenes que los productores manejan y así ser más competitivos versus los grandes productores que manejan mucho mejor la eficiencia productiva.

De esta manera, también le estaremos proveyendo a los productores la posibilidad de ampliar su actividad y negocio de una forma que antes no hubiesen podido realizar.

Más adelante, en el análisis de la competencia, se podrá también observar cómo están lentamente apareciendo este tipo de fondos atados a la economía real, y los ahorristas también empiezan a destinar su dinero a estos fines.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO AGROPECUARIO

3.1 Reseña Histórica

Tanto la agricultura, como el resto de las actividades del mismo grupo sectorial (ganadería, caza y silvicultura) son actividades que históricamente fueron motor en la economía local y en la presencia en el PBI de nuestro país.

Estos son los datos según el INDEC, del porcentaje relativo del total en las actividades de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

El promedio de estos años da una presencia relativa da 7,26%.

Año	% del PBI
2004	8,07%
2005	8,87%
2006	8,03%
2007	8,06%
2008	7,55%
2009	5,91%
2010	7,58%
2011	6,96%
2012	6,09%
2013	6,60%
2014	6,99%
2015	7,33%
2016	7,12%
2017	7,13%
2018	6,14%
2019	7,73%
2020 (1Q)	6,02%

Desde mediados del siglo XVI, luego de la conquista española, fueron organizándose nuevas formas de explotación y trabajo que refieren a la agricultura y domesticación de animales en las sociedades indígenas de la época precolombina.

Más adelante en el tiempo, se configura un nuevo marco de la sociedad colonial en torno a las actividades agropecuarias, en donde nuevas actividades son parte de la economía: la minería es una de ellas, y también otros productos son fruto de la labor: cereales, yerba mate, vino dentro de la producción agrícola, y producción de mulas como referencia a la actividad ganadera.

Así como nuevos cultivos se van incorporando a la actividad, también se fueron desarrollando nuevas regiones dentro de la extensión del país que se integraron, tales como la región Litoral donde empezó a ser fuerte la actividad ganadera, la siembra del trigo.

Hacia finales del siglo XVIII, la reorganización productiva y del Estado Nacional, también deja un aumento poblacional y demográfico sustancial, el cual llevó a potenciar todos los niveles de producción, así como por ejemplo la posibilidad de exportar cuero. La expansión de esta producción vino tanto por el lado bovino como ovino.

Recordemos que, en los inicios del siglo XIX, el país estaba atravesando las guerras por la Independencia de España, con lo cual la situación social se encontraba bastante álgida.

Hacia los años 1850 y 1880, se lleva a cabo un proyecto de modernización económica, con el foco puesto en la especialización productiva con la incorporación de tecnología, trabajo y capital. Ya para finales de esta etapa, Argentina se consolida como uno de los primeros exportadores de cereales y carnes, y también se llega a ser un referente dentro de la agricultura mundial.

Posteriormente a la Primera Guerra Mundial, en la nueva configuración mundial, Argentina dio un paso significativo con el alud de la inmigración escapándose de los países beligerantes, consolida un nuevo logro en la fortaleza de sus estructuras referidas a la actividad agropecuaria. En el contexto de una revolución de los transportes tanto terrestres como marítimos, Argentina es capaz de poder integrar mucho de su vasto y extenso territorio para poder así aprovechar el territorio y usar los puertos existentes hasta el momento para exportar la producción.

La Región Pampeana es la nueva estrella de la época, con un fuerte crecimiento y desarrollo de manera tal que el aumento de la producción fue significativamente alto año tras año.

Esta época es marcada por algunos hitos muy importantes tales como la reconversión técnica y productiva de las estancias ganadera y también el desarrollo de agricultura cerealera. A su vez, en el avance de la Argentina como sociedad y Estado-Nación, un nuevo régimen de propiedad tiene lugar el cual permite que la explotación de las tierras sea más fructífera por parte de los latifundistas, y también nuevas políticas para el agro por parte del Estado. Por último, también frentes como nuevos sistemas de comercialización y tecnologías productivas son producto de avances.

Ya en esa época, pueden observarse diferentes tipos de explotadores de la tierra, aquellos que son dueños de la tierra y los que no, así como también una diferencia sustancial de la envergadura de ellos, algunos muy pequeños y otros explotadores de grandes extensiones de tierra.

Para la década del '30, marcada por la profunda crisis mundial a partir del *crack* en Estados Unidos, deja entrever la dependencia de Argentina en el plano mundial de que su producción es en mayor medida de exportación y la cual depende de la demanda externa para que sea próspera. La intervención del estado para esta época fue clave para poder sostener la actividad que era una de las principales fuentes de ingreso del país.

Ya para esta época las regiones del país estaban consolidadas y especializadas en los diferentes tipos de producción que cada una de ellas realiza, clasificación que persiste hasta estos días: tales como la industria vitivinícola en la zona de Cuyo, los ingenios en la región de Tucumán, tabaco en Corrientes, la yerba mate en la zona de Misiones, la producción frutícola en la Patagonia, actividad forestal en el Chaco, entre otros.

Luego de la década del '40 y hasta el año 2000, fue el mundo contemporáneo el que nos deja lugar al análisis y descripción de este período histórico.

Inicialmente marcado por la Segunda Guerra Mundial en el año 1939, en medio de un contexto mundial marcado por el inicio del conflicto bélico y la delicada situación mundial. Muchos de los países involucrados, eran los demandantes de los productos primarios que Argentina producía y para ese entonces, los países involucrados estaban destinando la mayoría de sus recursos al conflicto, motivo por el cual la economía mundial pasó por un delicado escenario en el cual el principal foco de gasto de recursos era a la situación beligerante.

Otro de los hitos históricos en nuestro país para aquellos años, fue marcado por el inicio del Peronismo y todas los cambios estructurales y políticos que tuvo toda esta etapa histórica en nuestro país (Plan Quinquenal, proteccionismo agresivo, etc.).

En la última parte de la época analizada fueron trascendentales los cambios que tuvo el sector primario, con la introducción de tecnología abocada a los procesos productivos y la tecnificación de los recursos.

3.1.2 Cambios en el sistema de producción

Haciendo referencia a la tecnificación de la agricultura, quizás el salto tecnológico más importante en Argentina se haya dado en la década de 1990 con la introducción de la **siembra directa**, método que no solo afectó la productividad de los cultivos, sino que también revalorizó la tierra y el valor de los campos agrícolas. Esta tecnología permitía sembrar sin arado en las labranzas manteniendo la materia orgánica.

La agricultura tradicional utilizaba arados para labrar la tierra y remover malezas, agregar fertilizantes al suelo o preparar la superficie destinada a siembra. Esta labranza tradicional tenía algunos aspectos desfavorables en cuanto a pérdida de productividad y valor como podían ser la compactación del suelo, la pérdida de materia orgánica, la degradación de componentes, la erosión del suelo o cambios en la humedad y propiedades de cada lote.

La siembra directa permitió evitar estas desventajas al excluir en el manejo agrícola este uso del arado. De esta manera se podía dejar sobre la superficie del campo residuos de plantas cosechadas cubriendo de forma permanente los suelos protegiéndolos de erosión por ejemplo ante las lluvias y su impacto directo en la tierra. Además, el agua que cae sobre la “manta de residuos” se filtra de manera efectiva en los suelos disminuyendo las pérdidas por evaporación permitiendo que los suelos incorporen mejor los nutrientes y las raíces de los nuevos cultivos crezcan más profundamente. Los manejos agrícolas sin labranza reducen las malezas y mejoran los procesos biológicos incorporando de manera más efectiva los nutrientes como fósforo, nitrógeno o potasio.

Esta nueva tecnología resultó en importantes reducciones de costos debido al menor uso de insumos como pesticidas, diésel o fertilizantes y mejoras en la productividad aumentando la rentabilidad del negocio agrícola. Estos beneficios serían capitalizables en el tiempo y se convirtieron en buenas prácticas agrícolas que dotaban de valor a los dueños de la tierra.

En sentido macro, Argentina ganó competitividad y, junto con sus ventajas naturales sumadas a las nuevas tecnologías que se fueron desarrollando bajando costos en un mercado altamente competitivo de commodities, se convirtió en un gran productor de alimentos y exportador de granos.

Durante los años '80 en la Argentina se llevó a cabo lo conocido como la “Segunda Revolución Verde”, la cual recibió dicho nombre a raíz de profundos cambios que sufrió el agro argentino: se produjo una fuerte modernización de las maquinarias, semillas y procesos de producción. Esto trajo como consecuencia un fuerte crecimiento en la producción de granos, muy por encima del promedio mundial.

A su vez, un cambio importante durante este período de tiempo es la aparición de la soja como cultivo principal en la región pampeana donde se desarrolló de forma extensiva.

Estos cambios tecnológicos tuvieron grandes consecuencias, no sólo a nivel productivo, sino también a nivel de recursos, ambientales, de negocios, entre otros aspectos.

Todas las mejoras introducidas en el proceso productivo sin duda colaboran a una mayor eficiencia de los rindes de los cultivos, pero también implican una diferencia sustancial en la necesidad de inversión ya que, a partir del momento en la definición de un nuevo standard de producción, para poder ser competitivos se debe contar con mayor capital e inversión en maquinaria, tecnología y transformación que permita la continuidad de un negocio rentable.

En muchas ocasiones, por más que se doble la dotación del capital humano, no será suficiente para alcanzar a la competencia que puede contar con tecnología de punta en la producción primaria y esto generará diferencias muy grandes en el ciclo productivo.

La maquinaria agrícola fue el gran actor desde esta etapa en adelante, dejando en un segundo plano al capital humano como fuerza de trabajo y poniéndose como elemento central dentro de la producción agraria.

Y esto trae una nueva configuración dentro de la actividad primaria: la imperiosa necesidad de adquirir bienes de capital -en ocasiones muy costosos-, para incorporar a la producción. De un momento a otro, los dueños de los negocios agrícolas necesitaban contar con grandes sumas de dinero para disponibilizar en este sentido: Una fuerte inversión en bienes tecnológicos.

Aquellos pequeños productores, que no cuentan con el capital, o bien con la suficiente extensión de tierra para la cual se justifique la compra de ciertos activos quedan fuera del negocio.

En este sentido, la incorporación de tecnología genera más polaridad y diferencias entre los chicos y grandes: sin duda contribuye a la concentración de capital y riqueza, ya que los más grandes van a ser los grandes ganadores ante este tipo de situaciones, quienes tengan la posibilidad de realizar grandes inversiones.

La aparición de la soja transgénica como cultivo estrella configura un nuevo esquema en el agro argentino. En base a estudios del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de la Nación, la campaña de los años 1995 y 1996 contaba con 6 millones de hectáreas sembradas. En la campaña siguiente, ese número crece un 10%, hasta 6.6 millones de hectáreas.

Ya para la campaña de los años 2012/2013 ese número trepó hacia los 20 millones de hectáreas sembradas.

Pero estos cambios no sólo son buenos, ya que la incorporación de toda esta tecnología al proceso productivo también trajo otras consecuencias, en principio no buscadas. El costo de

producción aumentó más que considerablemente por el impacto de las grandes inversiones que deben realizarse para mantenerse competitivamente.

A su vez, como fue mencionado más arriba, los grandes capitales desplazaron a los más chicos que no pudieron soportar la presión de inversión y adaptación que debían realizarse. A lo largo de estos últimos 50 años la cantidad de productores fue disminuyendo generándose el efecto de concentración también antes mencionado.

3.2 Pooles de Siembra

A partir de todos estos cambios y avances tecnológicos descritos, surge la aparición de estos vehículos que encontraron rápidamente su lugar en el mercado del agro.

Los mismos consisten en principios económicos irrefutables: Economías de escala y costos decrecientes.

Se forman a partir de un conjunto de inversores y dueños de capitales financieros cuyo propósito no es el fin y beneficio operativo en sí mismo, sino el financiero: obtener la mayor rentabilidad posible. El máximo servicio que brinda estos vehículos es la de devolverle al inversor el capital sumado a la mayor rentabilidad posible por el mismo.

Tampoco son los dueños de las tierras que siembra, sino que se ocupan de alquilar las mismas por el lapso de un año, y por supuesto que este movimiento impactó fuertemente en la suba de los precios de los alquileres de las tierras en la zona pampeana, complicando aún más el terreno para los pequeños productores, que encuentran más inaccesible el acceso a las tierras para aquellos que no son dueños.

Este cambio en el agro fue rotundo, dado que cambia el enfoque que se tiene sobre la producción, al ser mucho más importante las variables tales como la rentabilidad, inversión por sobre otras características inherentes al agro en sí mismo.

El mundo de los servicios del agro, junto al efecto *golondrina* de estos pooles de siembra, es un cambio muy fuerte que se presenta en la industria del agro. La falta de necesidad de tener la propiedad de las máquinas, para en lugar de eso, alquilar el servicio de maquinaria, viene a reconfigurar esta industria de una manera muy agresiva, cambiando las reglas de juego.

Muchos de los productores que quedaron afuera por toda esta ola de cambios, son quienes pasan a ser proveedores de servicios de agro, en vez de ser productores. Su inversión pasa a ser su bien de capital y su posterior alquiler a los diferentes productores.

Los pools de siembra de este modo pueden contar con todos los recursos sin la necesidad de mayores inversiones en activos fijos: alquileres agresivos de tierra y un mundo de servicios del agro a su disposición, y además, por el poder que tienen estos agentes, tienen la capacidad de fijar precio para poder mantener sus márgenes de rentabilidad intactos.

Los productores se convierten así en cada vez más hombres de negocios y menos en aquellos que están presentes físicamente en la producción.

Mismo efecto sucede con los continuadores de los negocios familiares (hijos de padres productores), que eligen caminos académicos referidos a los agronegocios y no al agro en sí mismo.

3.3 Actualidad en el Agro

De acuerdo a reportes de las Naciones Unidas la población mundial será de 8,3 mil millones de personas en 2030.

Este crecimiento, junto con un mayor ingreso per cápita esperado, contribuirá a un incremento del consumo de bienes producidos del agro o derivados del mismo indirectamente. Dado el contexto que se avecina, es esperable que la agroindustria y su cadena de distribución y comercialización tomen un rol preponderante dentro de la economía del futuro en donde la trazabilidad de la producción y confiabilidad en la logística sean factores claves que determinen la competitividad de cada plan de negocios.

La cadena de agronegocios en Argentina está altamente fragmentada y consecuentemente en casi todos los casos los actores son “tomadores” de precios con poca influencia en los mismos. En muchos casos existe una cotización internacional de bienes o insumos transados y un tipo de cambio de referencia para cada transacción, la información y flujo de la misma es clave para la buena toma de decisiones.

En Argentina podemos identificar y dividir la cadena de valor en etapas primaria, secundaria y terciaria.

En esta segmentación de la cadena productiva, los contratistas juegan un rol fundamental en la misma como proveedores de servicios dado que, en general, quien produce busca tercerizar gran parte de las labores: plantío, riego, fertilización o cosecha. La tercerización ayuda a reducir la inversión en maquinaria y activos fijos para alocar capital de manera eficiente en aquellas

actividades que cada eslabón haya definido como “*actividad core*”. A su vez, también son los contratistas quienes están en búsqueda de la mayor eficiencia en el uso de sus recursos.

La actividad de los contratistas ha existido en Argentina por más de 50 años y es una de las claves que ha ayudado a fortalecer y crear un ambiente y modelo muy competitivo de producción. Las contratistas en general han ganado habilidades en el manejo de maquinaria agrícola y tienen acceso a tecnología moderna y actualizada.

A través de este modelo de producción, podemos identificar a varios actores que si bien buscan un fin común que es la producción eficiente y sustentable, sus “*actividades core*” son distintas, la del contratista es poder amortizar al máximo posible el uso de sus equipos y capital humano, mientras que el del productor es obtener el máximo rinde del suelo que pone a disposición y poder destinar todos sus esfuerzos a la producción y venta.

3.4 La Soja en Argentina

Desde la década de los '80, la soja tomó un papel fundamental dentro de la agricultura argentina, siendo el cultivo que tomó el papel protagónico y pasó a ser el principal exportable del país.

En los años '80, la soja contaba *sólo* con 2 millones de hectáreas sembradas, mientras que este número creció a 17 millones para el año 2005.

Las principales causas de este aumento fueron la aparición de nuevas tecnologías, la presencia de los países en desarrollo dentro del mercado mundial y la aparición de las “*nuevas agriculturas*”. (Kay, 1999)

A partir de 1980, nace un nuevo fenómeno en América Latina dentro del mercado internacional de alimentos que consiste en la consolidación de los países que la forman como principales proveedores de alimentos y exportadores. Como se mencionó, la aparición de innovaciones tecnológicas, y la creciente demanda mundial de alimentos puso en una ventaja competitiva natural a estos países como principales actores dentro de la cadena.

La mejora relativa de la calidad de vida en la escena internacional contribuye a que cada país (demandantes y oferentes) pueda crecer tanto en exportación como en requerimiento de más producción.

El vasto territorio que América Latina tiene fue un aliciente para esta nueva configuración. En el caso de Argentina, fue la soja la estrella de este crecimiento desmesurado: el nuevo producto

demandando por el resto de los mercados, en especial China, quien sostuvo la demanda creciente de este cultivo a lo largo de los años con un precio internacional en alza.

Antes que la soja apareciera, en Argentina se producía mayormente el resto de los cereales: maíz, trigo y girasol, y por otro lado, la cría de ganado.

La “Revolución Verde”, motor de muchos adelantos tecnológicos en materia agrícola fue una de las protagonistas con su comienzo en la década de 1980, para dar lugar al uso de agroquímicos y sobre todo la implementación del uso de fertilizantes para poder llevar la producción a otra escala. Para ese momento, a lo que más ayudó estas implementaciones fueron la mejora en las producciones de trigo y maíz.

En nuestra región pampeana, la soja encontró su lugar ideal, dado que el clima húmedo y la regularidad en las precipitaciones ayudó a que este cultivo se desarrolle rápidamente.

El contexto mundial positivo hasta la crisis del 2008, en donde los precios de los commodities se desplomaron, fueron el viento de cola que Argentina supo aprovechar para reactivar su economía, también con el producto que en la economía nacional resulta el ingreso de esas divisas.

El surgimiento de la soja como cultivo, y el rápido crecimiento que tuvo, también por el contexto marcado por una China sin límite en sus compras, dejó un rotundo cambio en el mapa agrícola argentino.

Pero no todas son buenas noticias, ya que el uso de la soja como monocultivo degrada los suelos, ya que se abandonaron los ciclos alternados entre agricultura y ganadería por la alta rentabilidad que ofrece la soja, deteriorando los suelos y de este modo fomentando más la necesidad del uso de agroquímicos y fertilizantes para cubrir esa necesidad de nutrientes que el suelo ya no ofrece en máxima plenitud. Sumado a esto, el modelo de negocio del campo que viene siendo más habitual, el cual se basa en capitales que suelen hacer campañas cortas, no reparan mucho en el buen uso de suelo a largo plazo, ya que buscan la máxima rentabilidad puntual para una campaña. Por lo tanto, se produce un alto agotamiento de los suelos por este efecto del monocultivo.

Desde ya que asuntos como estos tuvieron lugar en la agenda nacional de los ambientalistas y otro tipo de organizaciones que tratan de preservar el buen uso de los suelos, sin mucho éxito.

Otra gran consecuencia que trae el surgimiento de esta oleada fue la alta tecnificación de los procesos productivos y la necesidad del uso de capital intensivo, dejando a mucha gente empleada en labores que anteriormente eran manuales y para este momento ya son reemplazadas por máquinas. Por ende, hubo también una caída demográfica de zonas rurales,

motivado por la falta de necesidad de estos trabajadores ante el surgimiento de estas tecnologías.

Por último, y para concluir con este aspecto de transformación, como podemos ver la consecuencia de estos cinco pilares:

- i) Revolución agrícola: Aparición de nueva maquinaria y tecnología que reemplaza fuertemente la labor humana.
- ii) Surgimiento de nuevos agroquímicos y fertilizantes que contribuyen a la eficiencia de los rindes.
- iii) Aparición de nuevos actores: pooles de siembra y joint ventures que se unen para poder bajar costos fijos y así ser mucho más eficientes, despojando a pequeños productores ineficientes.
- iv) Transformación del negocio agrícola en una batalla sin final por márgenes y rentabilidad. Lejos ha quedado la mirada del campo según la producción y sus variables, sino que pasa a ser un negocio crudo y brutal en el cual “El ganador se lleva todo”.
- v) Contexto internacional con China demandante sin límites de un cultivo que otorga mucha más rentabilidad que cualquier otro, aun cuando el mismo degrada los suelos de la manera que se está realizado.

Como consecuencia de estos fuertes cambios, se da lugar a ciertos aspectos que no terminan siendo del todo beneficiosos para la formación de un mercado libre y transparente: alto desempleo de muchos puestos de trabajo en el sector, fuerte polarización del capital, formación de poder entre grupos empresarios para formar precios y ejercer poder sobre el resto de la cadena productiva, cruda mercantilización del negocio agrícola, entre otros.

4. COMPETENCIA

En la actualidad, existen algunas plataformas que hacen las veces de agrositio, pero no llegaron a ser tan populares en la medida de que no pudieron llegar a cambiar y generar una radical tendencia hacia la digitalización de los intercambios que suceden en la industria.

4.1 Agrofy

Una de ellas es **Agrofy**, creada a partir de dos socios fundadores (Alejandro Larosa y Maximiliano Landrein, hoy socios fundadores del holding fyo) y como socio inversor posee al grupo IRSA-CRESUD, el cual pudo desarrollar este mercado basado en la actividad agropecuaria que el grupo inversor desarrolla, apalancándose en lo que pueda ofrecer.

El core business de la plataforma consiste en ofrecer una diversa cantidad de bienes, separados en 12 grandes categorías. Ofrece maquinaria, rodados, tecnología, instrumentación y también insumos para la agricultura. Los bienes de capital, tales como tractores, pueden encontrarse tanto nuevos como usados. Es un marketplace de bienes de capital e insumos para la agricultura y ganadería.

Lo que esta plataforma no tiene desarrollado en profundidad, son dos cosas en las cuales nosotros queremos hacer mucho foco:

- Una de ellas es todo el universo de los servicios para el agro, de esta manera conectando a diferentes oficios con la necesidad que se pueda generar del lado del productor. Este universo de los servicios que a menudo se maneja vía contratistas en el sector del agro, es un mundo muy amplio y que el hecho de poder generar oportunidades para ambos actores, puede generar una buena sinergia entre ambos para desarrollar sendos negocios.
- Por otro lado, otra de las cosas que no está desarrollada es la parte de crédito y financiación, pilar estructural de nuestra propuesta y punto de diferenciación.

4.2 ADBlick Agro

Otra plataforma que tuvo lugar a su creación muy recientemente, es el Fondo Común de Inversión Cerrado de **ADBlick Agro**.

Recientemente tuvieron la autorización de la CNV para poder operar su segundo fondo, en este fondo de AdBlick Ganadería. La propuesta consiste en invertir un mínimo de \$ 20.000.- (pesos veinte mil), con un horizonte a seis años con posibilidad de realizar suscripciones y/o rescates cada un año.

Según información que publican en su brochure, las exportaciones de carne vacuna aumentaron en los últimos 3 años (de 2016 a 2019) de 230 a 850 mil toneladas, lo cual representa un aumento del 270%, según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

Ellos anuncian una tasa de retorno histórica de los últimos dos años cerrados de 44% para 2018-2019 y 58,4% para 2019-2020 en pesos argentinos.

La colocación del fondo se realizó con Cohen Aliados Financieros.

4.3 Fyo

Fyo es principalmente una potenciadora de negocios relacionados con el agro.

Es una comercializadora de granos, y a su vez también son los encargados de desarrollar y potenciar la su cadena de valor por medio del análisis de cada cliente y adaptar sus ventajas competitivas de manera tal de explotar al máximo las condiciones de cada uno.

Sus principales focos de negocio son: la comercialización de commodities por medio de sus desarrolladas relaciones con los principales operadores del mercado físico (productores, acopios, exportadores, consumos y molinos).

Por otro lado, también realizan operaciones con empresas de insumos, operan futuros y opciones; y brindan negocios de specialities.

En otras unidades de negocio, tienen también servicios de acopio, servicios financieros y de consultoría para la actividad de sus clientes.

Fyo tiene diversificado su negocio en varias unidades de negocio, y son también los socios fundadores fueron los creadores junto a IRSA, de la plataforma Agrofy.

4.2 Resumen de nuestra competencia – Oportunidad de Mercado

Muchos de estos competidores analizados, participan de manera activa en los servicios que desde Agromarket queremos ofrecer y poder disponibilizar de una manera diferente y más parecido a la de una economía colaborativa, pero no por este motivo nuestra propuesta deja de ser atractiva.

El punto fundamental de diferenciación es el de poder acercar a personas que no tienen mucho contacto con la actividad agropecuaria de manera tal de ofrecerles una alternativa de inversión y de involucramiento en dicha actividad, una de la economía real, participando de la cadena productiva y de obtener un resultado a partir de eso.

Queremos llevar a cabo una propuesta más masiva y trascender los umbrales que se limitan a la gente y público que están más inmersos en la actualidad del agro, para de esta forma ofrecer algo de la economía real a gente como asalariados, emprendedores, gente con capital disponible y que aún no tiene un fin específico, entre otros.

Nuestra idea es la de poder hacer de Agromarket una marca *popular* en la cual la gente pueda impulsar de manera clara, sencilla e intuitiva una actividad económica y obtener un rendimiento por eso.

5. FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN

Para poder empezar a delimitar en qué sector de la economía queremos ubicar nuestro proyecto, es importante hacer un poco de historia.

Un Fondo de Inversión es una institución de inversión colectiva gestionada por un grupo de profesionales especializados que, siguiendo unas pautas fijadas de antemano, invierten en activos financieros (renta fija, renta variable, derivados o cualquier combinación de éstos) los fondos de los ahorristas.

En el siglo XIX, más precisamente en el año 1868, es que se crea la primera sociedad de inversión colectiva regulada y reglamentada que da a lugar al primer fondo de inversión. Y ya para finales de este siglo, se fundó “The Foreign and Colonial Government Trust” en Reino Unido.

Algunos años más tarde, hacia finales de siglo, y más precisamente en el año 1894, surgió en los Estados Unidos los fondos llamados “Boston Personal Property Trust”. Un vehículo de inversión similar a los fondos de inversión actuales, que instauró una nueva forma de invertir en dicho país.

Por esos años, los primeros fondos se fueron creando entre Reino Unido y Holanda, permitiendo a los dueños de empresas, plantaciones y compañías industriales, puedan financiar y expandir sus actividades apalancándose con el dinero de la gente, a cambio de darle rentabilidad por dicha inversión.

Más tarde, muchos países de Europa, adoptaron este tipo de vehículo de inversión para poder promover y favorecer la industria nacional de cada país. Muchos reyes, tal como Guillermo I de Holanda por el año 1820, fue uno de los pioneros en implementar este tipo de metodología.

Luego de 200 años de esa primera aparición de este tipo de instrumentos, podemos decir que hoy son parte fundamental de la economía y son utilizados a lo largo de todo el planeta, por todo tipo de instituciones financieras para darle un producto cerrado al cliente ya sea pequeño, mediano o grande a los fines de que pueda colocar su dinero excedente y obtener un rendimiento por esa inversión.

5.1 Plazos de Inversión

Los Fondos de inversión se dividen en principalmente tres categorías, y esto se basa en el horizonte de inversión que cada uno ofrece:

- **Corto Plazo:** Consiste en un horizonte de inversión que va de uno a tres meses. Tiene una exposición al riesgo muy baja. Una de sus principales ventajas es que se puede obtener acceso al capital diariamente, es decir que se puede obtener de un día al otro -o el mismo día- una parte o todo el capital invertido en caso de necesitarse para otro fin.
- **Mediano Plazo:** Consiste en un horizonte que puede oscilar entre uno a tres años. En su composición pueden encontrarse activos de renta fija y de money-market.
- **Largo Plazo:** Su horizonte de inversión es más de tres años. Generalmente están pensados para poder concretar proyectos con altos rendimientos. En esta propuesta dependerá de los activos que lo conformen y el riesgo que pueda asumir el participante.

5.2 Tipos de Fondos de Inversión

A su vez, los fondos también se dividen en base a qué tipo de composición poseen. Básicamente, podemos encontrar dos grandes categorías dentro de los mismos:

5.2.1 Fondos de emisiones de deuda o renta fija

Dichas carteras de inversión tienen en su composición mayoritariamente Bonos, los cuales pueden ser de Gobiernos (Estado nacional o Municipios), de bancos y empresas principalmente. Éste tipo de fondo es el que posee el riesgo más bajo comparativamente, ya que los entes emiten deuda bajo el paraguas de renta fija. Desde ya que dentro de estos fondos, en base a la capacidad de repago de los entes, van a obtener su capacidad de pago.

5.2.2 Fondos de renta variable

Donde su composición es mayoritariamente en acciones de varios mercados. Comparativamente, este es el de mayor riesgo ya que el valor de la acción es más volátil que aquellos que son compuestos por renta fija.

5.3 Actualidad en los Fondos Comunes de Inversión

Actualmente, según la Cámara Argentina de Fondos Comunes de Inversión, con la información reportada a Marzo de 2020, hay en total 579 Fondos de Inversión disponibles los cuales en conjunto administran un total de 988.082 millones de pesos, es decir, casi mil millones de pesos.

Debajo podemos dejar un breve resumen de cómo fue la evolución de los Fondos Comunes de Inversión a lo largo de los años:

Mes	Monto Administrado (En MMARS)	Cantidad de FCI	Inflación Anual	Inflación Acumulada	Monto Administrado (Corregido a Enero 2011)
Enero 2011	21.154				
Enero 2012	30.528		23%		24.820
Enero 2013	51.237	292	25%	54%	33.325
Enero 2014	85.971	298	28%	97%	43.684
Enero 2015	140.611	306	38%	172%	51.774
Enero 2016	206.748	348	28%	248%	59.474
Enero 2017	368.269	426	41%	390%	75.133
Enero 2018	638.407	487	25%	513%	104.197
Enero 2019	706.278	544	48%	807%	77.888
Enero 2020	971.165	577	54%	1296%	69.545
Marzo 2020	988.082	579	8%	1405%	65.637

Monto Administrado Marzo - 2020 (Valor a Enero 2011)

65.637

Ratio de Crecimiento

310%

A partir del análisis del cuadro que realizamos para poder observar la evolución de los Fondos de Inversión, se puede observar que, en el lapso de 9 años, los fondos aumentaron su patrimonio en un 210%, y en cantidad absoluta de ellos, un 100% (292 fondos comunes en Enero del 2011, y 579 en Marzo de 2020), siendo hoy en día el doble la disponibilidad de cantidad y variedad de fondos que en el pasado.

El boom de estos fondos se dio a partir de que las plataformas de homebanking fueron ampliando su funcionalidad y le permitieron al banco la ausencia de la necesidad de apersonarse en la institución para gestionar inversiones y otro tipo de gestiones. Hoy en día todas estas operaciones están a un clic de distancia.

Sin dudas que la masificación de Internet fue el factor clave y vehículo para poder darle lugar a todos estos fondos a que prosperen y la gente encuentre un destino fácil e intuitivo donde poner los excedentes de dinero que se le pueden generar en el día a día.

Nuestra propuesta se basa en utilizar estos instrumentos que ya existen hace más de 200 años, pero darle un sentido aún más profundo a la sensación de inversión que se produce en la gente al darle la posibilidad a la gente de invertir su dinero en bienes de la economía real y que puedan darle un fin concreto y tangible al uso de su dinero.

Creemos vehemente que en esta nueva época de economías colaborativas y desdibujamiento de los agentes intermediarios, es el momento ideal para permitirle a la gente participar de la financiación de actividades primarias.

Hay muchos productores que carecen de capital y por tal motivo no pueden desarrollar sus actividades productivas. Recurrir a instituciones rígidas y burocráticas muchas veces les es complicado y no poseen el conocimiento o el tiempo para poder aplicar a diversos programas que finalmente pueden o no salirles.

Por otro lado, hay pequeños o medianos ahorristas que no tienen mucho conocimiento del mercado de capitales, pero aun así desean darle un fin rentable a sus fondos excedentes y una propuesta en la economía real puede ser muy oportuna para poder unir a estas dos puntas que hasta hoy no tienen conexión alguna.

5.4 Cumplimiento de normas regulatorias

En Argentina los Fondos Comunes de Inversión están regulados por la Ley 24.083, cuya denominación es “Régimen legal de fondos comunes de inversión”, la cual impone el marco regulatorio que debe cumplir lo que la ley denomina un Fondo de Inversión.

Las principales regulaciones que debe cumplir un Fondo en Argentina son:

- Que el mismo esté dirigido y administrado por una Sociedad Anónima habilitada que actuará con la designación de sociedad gerente o por una entidad financiera autorizada para actuar como administradora de cartera de títulos valores por la ley de entidades financieras
- Tener un patrimonio equivalente a USD 50.000
- Debe contar con un Reglamento de Gestión y un prospecto de emisión en el cual se detalle el propósito del fondo y las actividades de inversión, así como también normas, plazos, límites de los gastos de gestión, término de duración de la inversión, causales de liquidación, régimen de distribución.
- La fiscalización y registro está exclusivamente a cargo de la CNV (Comisión Nacional de Valores) la cual debe dar la autorización de funcionamiento del fondo para operarlo. A su vez, también el mismo estará a la merced de las normas y regulaciones que este ente dicte y reglamente.

6. AGTECH

El Agtech es una corriente que surgió en los últimos años en el mundo del agro, y busca un triple impacto: conciencia ambiental, mejora social y sustentabilidad económica. Y tiene un propósito claro: Simplificar y eficientizar la agricultura en todo el planeta, para poder producir más, con menor cantidad de recursos. Para el año 2050, dentro de 30 años, necesitaremos un aumento del 70% en la producción de recursos primarios para poder satisfacer la demanda mundial de alimentos.

El negocio agrícola tiene muchos años desarrollándose, pero es a partir de los últimos años que se consideró todo lo que la ciencia de los datos puede aportar. Es por ello que el Agtech propone estudiar la explotación agrícola desde un punto de vista más integral y abordándose por medio de los tres frentes que arriba se mencionan. Lo que se busca es que los desafíos comerciales y de producción, sean conjuntamente pensados en sentido de gestión.

Algunos de los frentes que el AgTech ha descubierto son:

- Softwares que permiten llevar la historia del rinde de las parcelas, administra la logística y el espacio, y dan asistencia ante cálculos complejos
- Análisis de los cultivos mediante el análisis de imágenes y vídeos en alta definición para poder comprender la calidad de los cultivos. Aporta mejoras sustanciales en el rinde, así como también en el menor uso de químicos y fertilizantes y mejores niveles proteicos.
- Robots que cumplen una gran variedad de funciones: el análisis de variables climatológicas, así como también calidad de aire, presencia de elementos y sustancias que no son óptimas para el desarrollo de determinado cultivo.
- Trackers que recorren las parcelas (puede ser conectados a otros dispositivos de movilidad) para poder coleccionar datos sobre los suelos, cultivos y aire para poder luego dar resultados y sugerencias en base a la situación observada.

Este tipo de avances tecnológicos, y la penetración en una actividad tan mano de obra intensiva, va a cambiar radicalmente la eficiencia del mundo agro en los próximos años, más aún de lo que ya lo cambió, ya sea por la búsqueda constante de mejorar los procesos, así como también por la necesidad de aumentar drásticamente los rendimientos que se obtienen actualmente en la producción.

La aparición de las nuevas tecnologías, y el reemplazo de mano de obra por robots que pueden hacer cosas de manera mucho más estandarizada, permite la integración del negocio agrícola en otro nivel: la robótica llegó para quedarse y para hacer de un negocio tradicional, uno de vanguardia.

Actualmente se están creando organizaciones y otro tipo de consolidaciones que nuclean a firmas que están reinventando la forma de producir en el mundo agrícola. Este tipo de asociaciones son conformadas por agentes que forman parte de la economía general del país, pero tradicionalmente no estaban trabajando de manera conjunta. Dichos agentes pueden ser emprendedores independientes (o pequeñas startups que están en fase embrionaria), productores de todos los tamaños, empresas y/o compañías que brindan todo tipo de servicio (venta de bienes o insumos, servicios polivalentes tales como innovación, análisis de datos, consultoría específica e innovadora, y otro tipo de empresas referidas a la implementación de tecnología en el Agro que usualmente no eran consideradas parte de la producción), y por último instituciones que provienen de varios frentes: asociaciones y entidades que involucran a los productores, académicas, educacionales, ONGs, entre otros.

Esta nueva corriente hace que un negocio que viene siendo rentable por varios siglos, hace que todo lo aprendido se ponga “en jaque”, y se repiense toda la cadena productiva desde la implementación de nuevas tecnologías, análisis e incorporación de ciencias y técnicas que históricamente nunca estuvieron vinculadas al agro.

El desarrollo de nuevas herramientas hace que también sin dudas la producción sea mucho más eficiente, a la vez de que se puede obtener más información en muchos momentos de la producción cuando en el pasado esto era imposible. De este modo, se pueden solucionar muchos problemas e inconvenientes por medio de la obtención de datos durante el proceso de siembra.

Por último, la implementación de las tecnologías de comunicación 5G y la IoT (Internet of things) hace que sea posible la incorporación de dispositivos de lectura, medición y calibración para no tener que esperar al fin de la cosecha a obtener una información que pudo haber sido resuelta durante la campaña.

Según el Club AgTech, institución que se creó a partir de [gente como nosotros], y que propone juntar a agentes de cambio que participen en la industria, en un espacio para poder replantearse el modelo de negocio y sugerir cambios e innovaciones, postula que en el 2017 se invirtieron 2.600 millones de dólares en AgTech, creciendo a un ritmo de 32% por año y realizando 625 inversiones por año en este rubro.

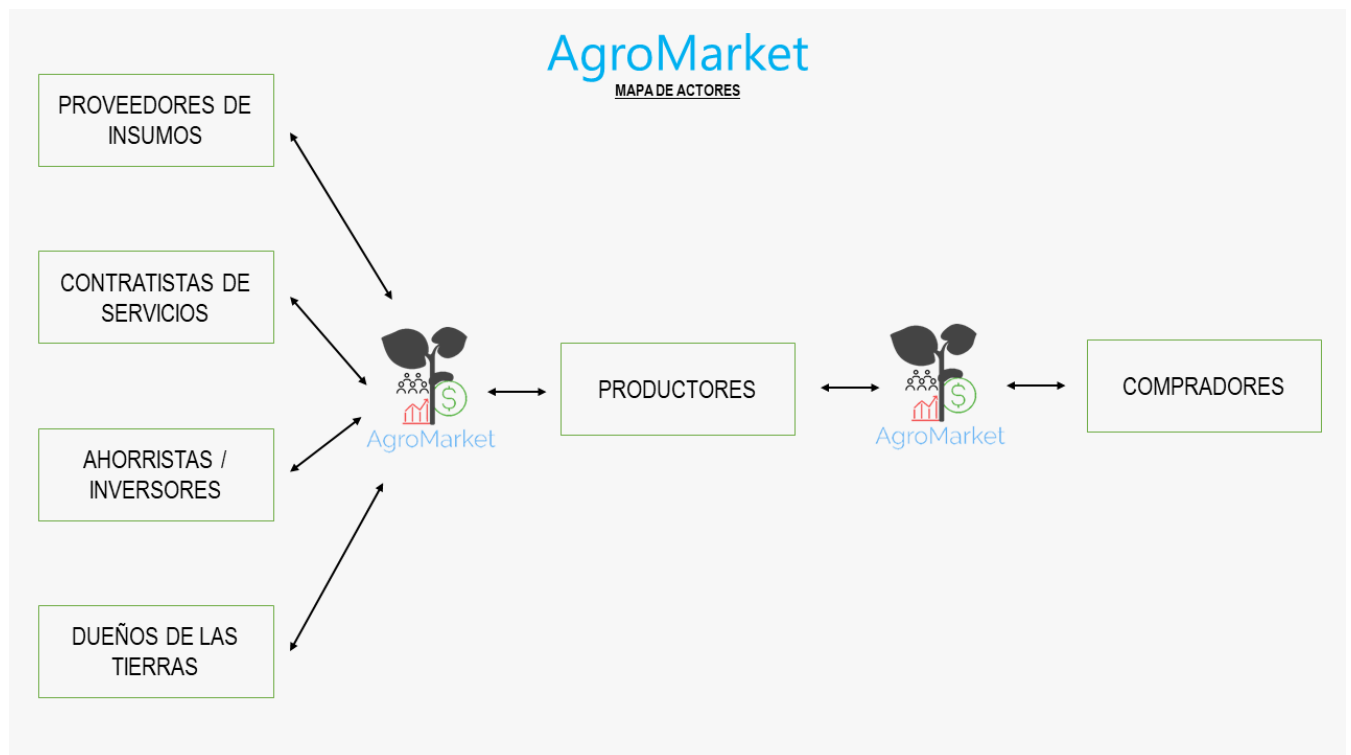
Esto sin dudas muestra una clara tendencia de que cada vez más partes interesadas están llevando a cabo gestiones y cambios en su manera de producir, para poder aumentar la eficiencia y la rentabilidad sobre su inversión.

Nuestro interés es en poder involucrarnos en esta corriente del cambio y aportar desde nuestro lado una nueva forma de aportar a la industria del agro, y a su vez también ofrecerles a individuos involucrarse en la actividad del agro, otorgándole a esta actividad una nueva forma de financiamiento hasta el momento no muy explotada por esta actividad.

7. MAPA DE ACTORES

7.1 Cuadro Descriptivo

Mediante este cuadro, la idea es poder mostrar de una manera gráfica quiénes son los actores dentro de la cadena de Agromarket, y cómo se relacionan entre ellos.



7.2 Descripción de los actores

7.2.1 Landlord

Entre los principales aspectos que se reglamentan en los contratos de alquiler podemos mencionar: plazo, usos, precios y formas de pago. Respecto de los usos, nuestra herramienta posibilita al arrendador fijar e interactuar con productores que den importancia y definición a reglas de uso sustentable del suelo respetando las buenas prácticas agrícolas. Esto es importante porque allana y disponibiliza problemas de asimetría de información entre arrendatarios y arrendadores ayudando al landlord a tener una visión largoplacista y evitando caer en el monocultivo y la renta de corto plazo.

En general los plazos suelen variar entre 1 y 3 años, puede haber plazos mayores, pero es poco frecuente dada los cambios políticos y de entorno de negocios. [Bisang / Scezi]

7.2.2 Productor

Hoy en Argentina existen aproximadamente 250.000 productores, el 20% de ellos trabaja casi el 50% de la tierra arable bajo un modelo de alquileres y terciarización.

En un relevamiento realizado en los últimos años se detectó que el 80% trabajaba, aunque sea una parte en campo arrendado, mientras que ahora ese porcentaje es del 62%, lo que indica que el modelo de producción en campo arrendado está cayendo. Esto se debe principalmente a la falta de financiamiento al sector y al cambio en las políticas públicas y percepción del riesgo por parte de los productores.

Para los productores, sus principales proveedores además de los servicios contratados para labores serán quienes vendan semillas, fertilizantes, pesticidas y combustible. Estos gastos representan el 22%, 15%, 21% y 11% respectivamente del total de los gastos directos de producción. En términos del margen económico que realizan podemos destacar las siguientes interacciones con otros actores de la cadena:

Alq VDO	Trigo	Maiz	Soja
RINDE (tons/ha)	4.30	9.34	3.15
PRICE	178	145	230
INGRESO BRUTO	765	1,352	724
LABRANZAS	43	49	71
SEMILLA	54	114	40
AGROQUIMICOS	50	119	119
FERTILIZANTES	114	128	30
COSECHA	40	61	54
RIEGO			
ARRENDAMIENTO	145	367	329
ACONDICIONAMIENTO	1	56	13
COSTOS DIRECTOS	447	894	655
COMERCIALIZACION	78	166	57
MARGEN BRUTO	239	292	13

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Márgenes agropecuarios, Mayo 2020, Año XXXV, Edición N° 429.

7.2.3 Compradores

El mercado de los compradores de los commodities y productos derivados del agro, se lo puede dividir en dos grandes grupos:

Por un lado, tenemos a aquellos grandes compradores y exportadores los cuales tienen un peso muy fuerte dentro de la industria y se encuentran totalmente desarrollados. Este tipo de agentes en general tienen integrada toda la cadena de producción y valor.

Por otro lado, tenemos a los acopiadores, los cuales consisten en el target a la que nuestra propuesta les representa una propuesta de valor interesante.

Este tipo de agentes tienen funciones múltiples que ofrecen a los productores una variedad de servicios para acompañarlos en su circuito productivo. Les ofrecen tanto el servicio de guarda de la cosecha, así como también ayudan a los más pequeños productores a comercializar sus productos, aportan tecnología y asesoramiento a la producción, pueden proveer financiamiento

y también ordenan la producción y distribución para poder garantizar la correcta distribución de la misma.

Según la Cámara de Acopiadores, más del 70% de los productores usan acopiadores para destinar su producción y cumplen un rol esencial en el mundo productivo del agro, ya que cumplen un rol consultivo y de apoyo a los pequeños productores.

Este tipo de agentes cuentan con un staff de consultores los cuales son idóneos en materia del agro, acompañado con las problemáticas que pudieran surgir a los productores.

Éstos profesionales que cumplen el rol de consultores, pueden dar tanto asesoramiento de la gestión de la cosecha (fertilizantes, herbicidas, mejores prácticas, etc), tanto como en materia de comercialización y estrategia para poder darle un mejor rinde a lo generado.

Los acopiadores dispersos por toda la latitud del país, se encuentran organizados a través de Centros de Acopiadores, instituciones que los aglomeran con el objetivo de protegerlos y actuar de manera unificada. A su vez, estos Centros conforman la Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales.

Actualmente, hay 16 centros y más de 1000 firmas acopiadoras nucleadas

7.2.4 Ahorristas y Financistas del sistema

En este caso los actores que hacen las veces de ahorristas, son aquellos que inyectan el dinero al sistema y a la cadena de valor, esperando obtener un rendimiento siendo socios indirectos del negocio del agro.

De este modo, la cadena obtiene su aporte de capital y flujo al estar nutrida por aquellas personas que dedican parte de sus ahorros e ingresos a destinarlo al giro de este negocio.

Este tipo de público consta de inversores, poco o medianamente sofisticados, que, al disponer de dinero extra, deciden invertirlo en un negocio tan rentable como el agro.

Esta gente se vincula con la plataforma por medio de la aplicación, página o plataforma app y espera luego de un determinado plazo, cobrar el dinero invertido más un rendimiento.

A este tipo de actores hay que mostrarle más el lado de ganancias que de pérdidas, con lo cual los gastos que se pueden cobrar son limitados.

Ahora bien, puede también cobrarseles un monto de mantenimiento de cuenta comitente, y gastos por la acreditación de las ganancias.

La captura por parte de AgroMarket de rendimientos y ganancias va por varios lugares:

- A los que ofrecen sus bienes y servicios: una comisión o bien precio fijo por cada producto listado.
- A los productores que utilizan la plataforma para comprar no tiene ninguna comisión, pero aquellos que usan la parte de crédito se les cobrará un cargo de gestión de crédito, y la diferencia entre tasas activa y pasiva será ganancia de AgroMarket.
- A los ahorristas que depositan el capital se les pagará la tasa pasiva, menos un pequeño cargo por custodia, gestión del fondo, etc.

Desde ya que todas estas tasas deberán ser muy competitivas para no desincentivar ninguna de las puntas. Como todo negocio en su etapa inicial, seguro los rendimientos sean bajos durante la primera etapa, hasta que pueda consolidarse como Compañía y pueda ajustar los rendimientos en los distintos momentos de la cadena.

8. Conclusiones y Resultados Esperados

El objetivo de todo este análisis de esta oportunidad de negocio fue el de poder dejar en evidencia que, según nuestra mirada, hay una gran cantidad de capital excedente en manos de ahorristas, y que éstos están dispuestos a realizar una inversión distinta y de una manera que favorezca directamente la industria y economía locales, pero que hasta la fecha esa oportunidad no se les presentó de una manera tan clara y directa.

Sin dudas estamos atravesando una de las más profundas crisis de los últimos tiempos en nuestro país y en el mundo, pero también creemos que momentos como éstos nos invitan a reflexionar acerca de que tenemos la posibilidad de generar trabajo y valor agregado en nuestro país.

El objetivo en una primera medida de AgroMarket es poder llevar a una industria poco conectada con “usuarios finales”, para poder generar nuevos lazos y espacios de intercambio, y generar un nuevo standard, el de que la gente pueda invertir no sólo en derivados financieros, sino que en cosas reales.

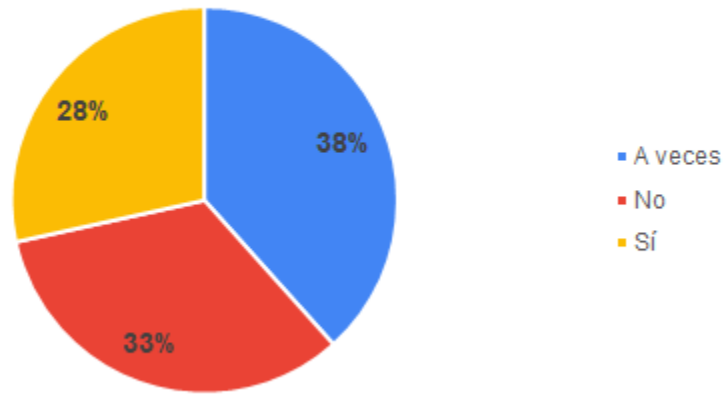
El volumen de inversión que pretendemos conseguir dentro del primer año es de 1 a 2 millones de pesos por parte de los ahorristas, y poder hacer así de ese modo que unos pocos productores puedan empezar a trabajar con la aparición de este capital.

Sin dudas, que es un ciclo que tiene que tomar impulso y si podemos captar más gente de ambos lados, será un éxito rotundo, no sólo el producto en sí, sino la idea de poder brindar una herramienta distinta.

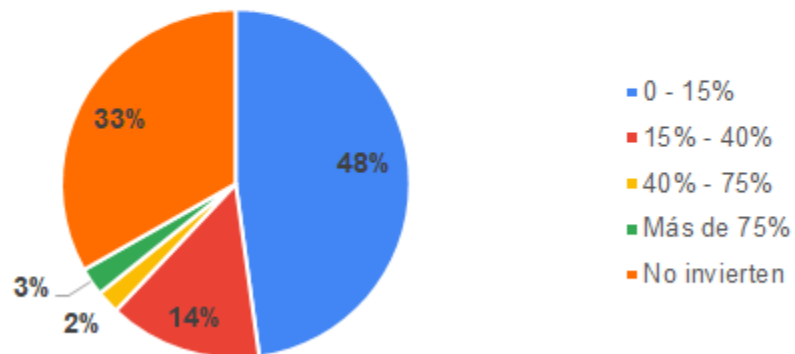
ANEXO I

Resultados de las encuestas

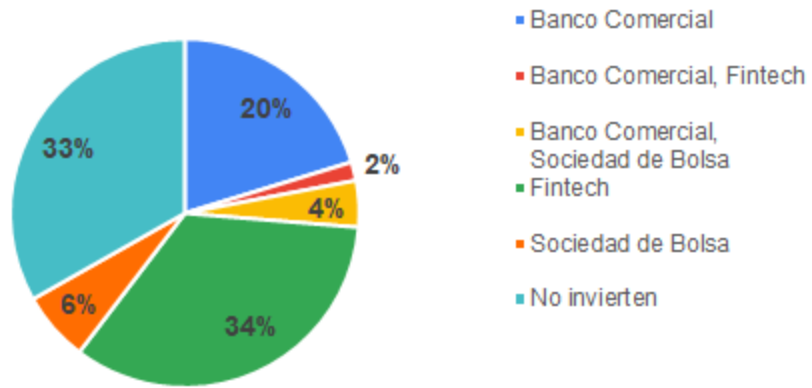
¿Utilizás Fondos Comunes de Inversión?



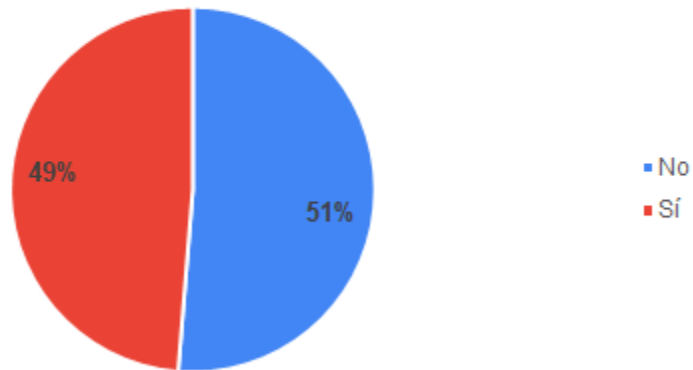
¿Qué porcentaje de tu ahorro mensual lo destinás a Fondos Comunes de Inversión?



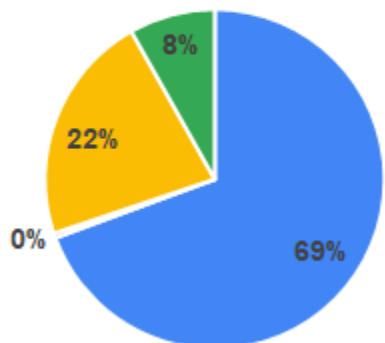
La inversión en Fondos, ¿por qué plataforma la hacés?



¿Sabías que existen alternativas de ahorro que invierten en bienes de la economía real?

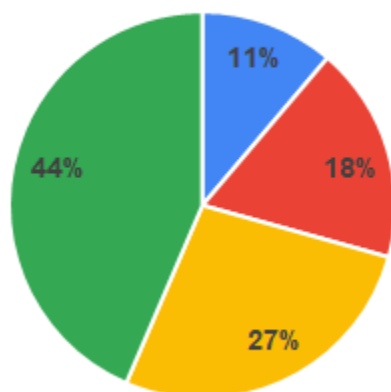


Si existiera un Fondo Común de Inversión que invirtiera en bienes reales de la economía, como la actividad del Agro, ¿estarías dispuesto a invertir en él?



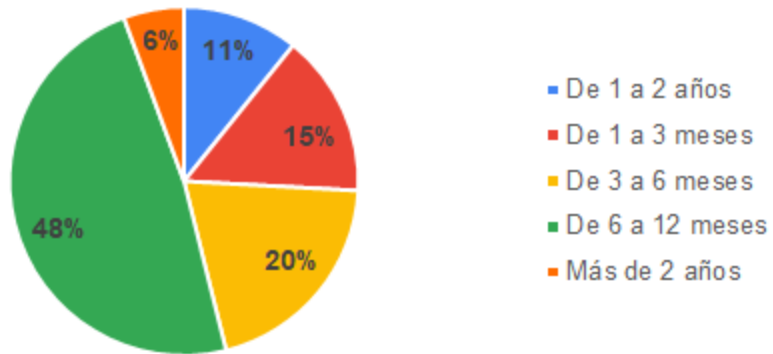
- Empezaría probando con una porción muy chica y aumentando en base a los resultados que obtenga
- Haría una apuesta fuerte
- Lo consideraría, pero no creo que lo haga
- No lo creo

¿Qué porcentaje de retorno esperarías?

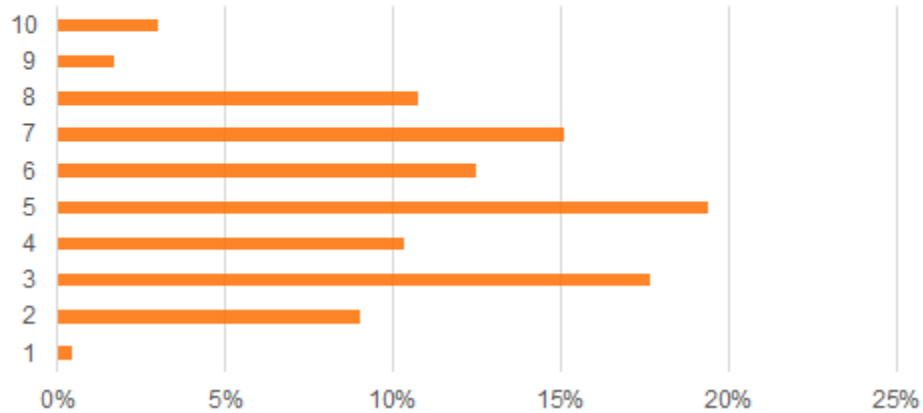


- Considerablemente mayor que una inversión financiera
- El mismo que una inversión financiera
- Levemente mayor que una inversión financiera

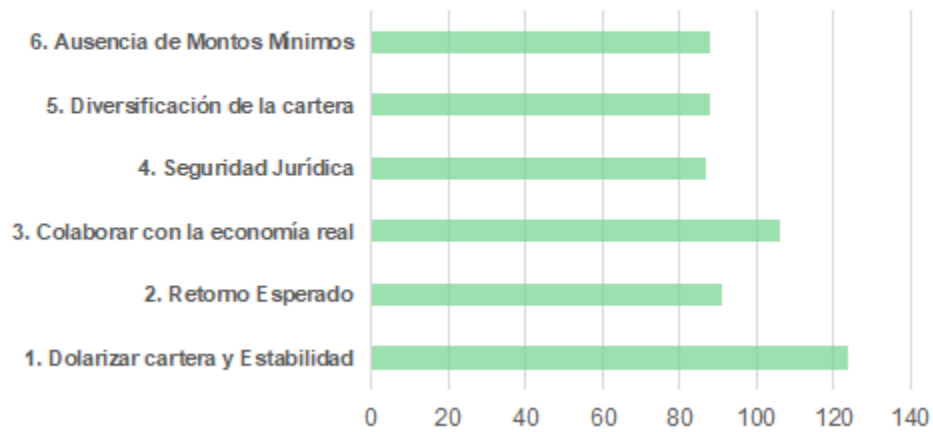
¿Cuánto tiempo estarías dispuesto a dejar los fondos?



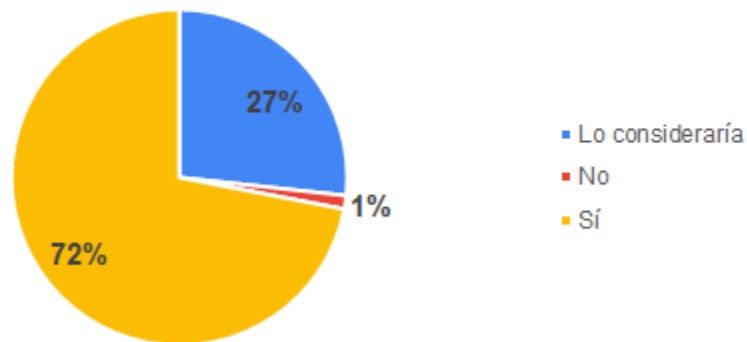
En una escala de 1 a 10, ¿cuán riesgoso creés que es invertir en un Fondo Común de Inversión que invierte en Agro?



¿Qué atributo te parece el más importante de esta inversión?



¿Sentís que si hubiera una opción más rentable y segura de inversión a las que existen en el mercado actualmente asignarías más recursos a la misma?



9. BIBLIOGRAFÍA

- CAFCI - “Cámara de Fondos Comunes de Inversión”
- Sociedad de Acopiadores de Granos de la Provincia de Córdoba
- Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX. Barsky, Osvaldo; Jorge Gelman. 2001
- Sitios de interés general – Diarios, revistas, artículos de publicación: Cronista, Ámbito Financiero, BAE Negocios, Revista Apertura
- CNV – Comisión Nacional de Valores
- BCBA – Bolsa de Comercio de Buenos Aires
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)
- Banco Central de la República Argentina (BCRA)
- Alimentos Argentinos, Edición N° 42, Septiembre 2008
- Márgenes Agropecuarios, Mayo 2020, Año XXXV, Edición N° 429
- Transformaciones agrícolas en la Argentina contemporánea, Juan Manuel Cerdá; José Muzlera, Universidad Nacional de Quilmes, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, 2015
- Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias, Instituto de Geografía, Universidad de Buenos Aires, Carlos Reboratti, 2010
- Club AgTech
- ADBlick Agro – Sitio Web y Fact Sheets
- Agrofy – Sitio Web y Fact Sheets
- Fyo – Sitio Web y Fact Sheets