

[ OPORTUNIDADES DE CRÉDITO ]

## Financieras: ¿Qué son y cómo funcionan?

### **Ansemat**

Asociación Nacional de  
Maquinaria Agropecuaria,  
Forestal y de Espacios Verdes

Se debería hacer reflexión sobre el camino a seguir y sus soluciones, ya que pese a todo el cuidado y las medidas de ahorro, sigue siendo necesario acudir a la financiación externa por el obligado uso de semillas, abonos, fitosanitarios y maquinaria. Nos encontramos así frente al debate que se propone en estas líneas: financiación de la maquinaria agrícola fomentando el acceso a la misma siempre observando la mejora o mantenimiento de la rentabilidad del agricultor.

**E**l acceso a la maquinaria agrícola posee dos importantes matices en nuestro sector agrícola, por su propia idiosincrasia. La adquisición de maquinaria siempre se realiza en función de las necesidades (aunque no siempre ha sido así), dentro de lo que podría calificarse como un mercado de renovación; y en función del poder adquisitivo en cada momento. En este sentido tienen una importancia vital los resultados de las producciones y el nivel de la renta agraria.

---

Conforme el mercado financiero ha ido mostrando problemas crediticios, la reducción en el mercado de maquinaria agrícola ha sido inmediata

Teniendo en cuenta esas premisas, no es de extrañar que la forma de financiación mayoritaria de los agricultores españoles sea la autofinanciación de sus compras, frente a aquellos que buscan y comparan las ventajas o productos que les puedan aportar la financiación de las casas comerciales o los bancos, en función de una amortización sostenible. En este sentido se expresan los propios agricultores en multitud de foros de opinión en Internet donde este tipo de temas son tratados con asiduidad. Las opiniones de los agricultores profesionales que participan habitualmente en estos foros son concluyentes: una cuarta parte de los agricultores no financian nunca las compras de maquinaria.

El resto se debate, a la hora de financiar la compra de maquinaria entre las condiciones de las entidades de financiación (ya sean propias de la marca o de entidades banca-

rias), o bien solo tienen en cuenta esta posibilidad para financiar la maquinaria que conlleva un mayor coste (sobre todo tractores). Solo un bajo porcentaje de participantes financiaría todas sus compras de maquinaria.

La conclusión es clara: financiación dependiente de la autofinanciación de las explotaciones y de su poder adquisitivo. La compra de tractores y otra maquinaria automotriz (especialmente cosechadoras o picadoras de forraje), depende de las financieras porque estos pagos no son asumibles, a priori, para la explotación o agricultor. Los aperos (en general la maquinaria arrastrada o suspendida), sin embargo no parece tener este problema encontrándose su adquisición directamente relacionada con el balance de pagos que tenga en cada momento el agricultor y las necesidades que posea en ese momento.



## Situación del mercado, hoy en día

La situación del mercado de maquinaria resulta suficientemente esclarecedora. Conforme el mercado financiero ha ido mostrando problemas crediticios, la reducción en el mercado de maquinaria agrícola ha sido inmediata. Así, el mercado de tractores (si observamos los datos de inscripciones de maquinaria en los registros de maquinaria agrícola recogidos por el MARM), acumuló durante 2008 nueve meses de caídas, aunque los datos finales del año solo mostraron una contracción del mercado del 9%.

El mercado de aperos tuvo, por su parte, dos momentos diferenciados en 2008, con crecimientos durante el primer semestre, congelándose después en el segundo semestre. En este caso hay que tener en cuenta una doble dimensión, ya que el mercado de aperos depende del de tractores puesto que se adquieren nuevos equipos con la compra de un tractor. También la reducción en la renta agraria y los bajos precios de las producciones (especialmente los cereales en 2008), no ayudaron.

Con estos antecedentes, los agricultores han buscado otros caminos para sortear estas dificultades económicas aumentando las reparaciones y el mantenimiento frente a la compra e

inversión, llevando incluso al crecimiento del mercado de segunda mano y de la inversión en piezas. Con un mercado mermado por los bajos precios percibidos por las producciones y el aumento de los precios de insumos y costes de producción, también se han observado crecimientos en el mercado de maquinaria con cultivos subvencionados y ciertas notas positivas con el apoyo de las administraciones por medio subvenciones y ayudas (el llamado “Plan Renove” y la línea de ayudas a la promoción de nuevas tecnologías en equipos agrarios).

Podríamos destacar además otros factores importantes que parecen irrumpir con fuerza en el mercado de maquinaria agrícola. Por un lado la creciente profesionalización. Con los datos a los que ha podido tener acceso Ansemat (Asociación Nacional de maquinaria agropecuaria, forestal y de espacios verdes), es claro que los que adquieren y cambian mayoritariamente su maquinaria agrícola son aquellos que más la utilizan. Esta apreciación que podría resultar del todo obvia certifica esa profesionalización del sector que se apoya además en el crecimiento de tamaño de las explotaciones, y en el aumento de la potencia media de los tractores año a año, especialmente entre los estratos de potencias más altas (a partir de los 150 CV).

## Financiar la maquinaria agrícola

Pese a ese crecimiento de la profesionalidad del sector y su carácter estratégico, el difícil momento financiero con la reducción de la confianza de los bancos a la hora de prestar dinero, se ha cebado especialmente en los consumidores y usuarios. La necesidad sigue siendo la misma pero la capacidad crediticia de los agricultores y explotaciones se ha reducido, lo que ha frenado el mercado de maquinaria.

En este sentido el interés y apoyo decidido de todos los sectores relacionado con el sector productivo, como el de la maquinaria agrícola para que este motor no se pare es necesario y las compañías comercializadoras de maquinaria agrícola toman la responsabilidad de la financiación por medio de sus compañías financieras.

Entendidas como una empresa dentro de la propia compañía resultan entidades financieras que, junto con la innovación, la preocupación por la seguridad, el medio ambiente, la higiene en el trabajo y la eficiencia, ya presentes en el diseño de sus productos, permiten contar con un valor añadido y un elenco de servicios (como apoyo al servicio postventa y mejora del servicio comercial), diferente a los ya ofrecidos.

## Los programas de financiación

- Resultan bastante flexibles, con financiación sobre un porcentaje muy alto del precio del producto (80% del precio sin IVA), con una duración de la financiación de hasta siete años (si bien, la media suele situarse en unos 6 años), e incluyendo programas flexibles y personalizados en los que el cliente decide lo que quiere pagar, cuándo y cómo.
- Para otro tipo de maquinaria o herramientas, la financiación contempla habitualmente un límite del 80% del precio del producto, pero con un límite temporal de 48 meses a lo que se suele sumar la posibilidad de financiar los accesorios de los equipos junto con el principal.

Este tipo de empresas suelen ser subsidiarias e independientes de la compañía matriz, con empleados propios y ejercen como bancos realizando los estudios de riesgos, la ejecución de avales o garantías frente a los beneficiarios de estos productos.

Así, el servicio integral por parte de la compañía ofrece, no solo la maquinaria necesaria, sino también la financiación necesaria para adquirirla, la reparación en un centro autorizado, el acceso a piezas originales, el mantenimiento posterior, la renovación del equipo, incluso la gestión, en algunos casos, de las subvenciones y ayudas destinadas por parte de las administraciones.

La historia de las entidades financieras que forman parte de empresas es tan larga como la existencia de las



mismas. En el caso de la maquinaria agrícola incluso más, ya que muchas de estas empresas comenzaron en pequeños talleres que se autofinanciaban con sus ahorros o propiedades, y que, para vender sus productos, al comienzo incluso los regalaban o financiaron a sus clientes, para convencerles de las virtudes de sus productos.

En la actualidad la presencia de financieras sigue siendo habitual en casi todas las empresas o compañías que venden bienes de consumo, desde las grandes superficies comerciales, hasta, empresas más pequeñas que buscan convenios o colaboración con sus entidades bancarias o de crédito habituales. Estas divisiones de productos financieros, coordinan y controlan la administración y creación de productos de financiación, bajo los criterios que demande u ofrezca la marca, como un apoyo a la parcela comercial y sin gastos derivados para el cliente final.

---

Los programas de financiación resultan bastante flexibles, con financiación sobre un porcentaje muy alto del precio del producto (80% del precio sin IVA)

### [ Las financieras, al descubierto

El objetivo de este tipo de iniciativas es facilitar a los clientes la compra de los productos que ofrece el comercial. Haciéndonos eco de las propuestas de las financieras consultadas, el valor añadido frente a otros productos financieros bancarios es que en su planificación económica tienen en cuenta de forma directa las necesidades de los clientes (agricultores y ganaderos) en cada momento. El diseño de planes de pagos personalizados, los ajustes al flujo de ingresos (con grandes fluctuaciones en este sector), y el hecho de poder terminar con todos los procedimientos exigidos en el mismo proceso de la compra, sin contar con ningún banco o notarios.

¿Cómo es posible que su oferta sea



a la vez tan específica y con multitud de variables?. Para responder a esta pregunta, el primer argumento lógico se basa en la amplia gama de productos que ofertan y comercializan las marcas de maquinaria. La segunda variable fundamental se basaría en la flexibilidad que permiten los contratos de financiación a los compradores de bienes muebles o bienes de consumo basados en la Ley 28/1998 de 13 de julio.

A los efectos de esta ley, se entiende la venta a plazos gracias a un contrato por el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo. La particularidad de esta ley es que elimina la obligatoriedad de acudir al notario, sin que esto ocasione una pérdida de garantías jurídicas en el proceso. Al tratarse de contratos normalizados por el Ministerio de Justicia, la única salvaguarda que se precisa es la inscripción del citado documento oficial en el Registro de Ventas a Plazos.

Haciéndonos eco del texto de la ley, la relación contractual entra en vigor con todo su rigor una vez han transcurrido un plazo de siete días desde la firma del mismo, pudiendo el comprador pagar anticipadamente (ya sea total o parcialmente) el precio pendiente de pago sin que le exijan los intereses no devengados. El comprador pagará la compensación que establezca en el contrato (que no po-

drá superar el 1,5% del precio aplazado para los préstamos con tipo de interés variable, o del 3% en los créditos con tipo de interés fijo), solo si reembolsa el préstamo antes de tiempo. Lo habitual es contar con intereses fijos ya que la cotización de los mismos no suele derivar de los índices que se fijan en bancos o cajas de ahorro, aportando mayor seguridad.

Los programas de financiación resultan bastante flexibles, con financiación sobre un porcentaje muy alto del precio del producto (80% del precio sin IVA), con una duración de la financiación de hasta siete años (si bien, la media suele situarse en unos 6 años), e incluyendo programas flexibles y personalizados en los que el cliente decide lo que quiere pagar, cuándo y cómo. Para otro tipo de maquinaria o herramientas, la financiación contempla habitualmente un límite del 80% del precio del producto, pero con un límite temporal de 48 meses a lo que se suele sumar la posibilidad de financiar los accesorios de los equipos junto con el principal.

El título legal de propiedad y el uso del bien pasan directamente al comprador y, la disposición del bien (reserva de dominio), sólo está sujeta a la devolución del préstamo sin restricciones en el uso de ningún tipo. El único dato negativo en este caso sería la posible depreciación de la maquinaria en uso y aún bajo financiación, que ronda un porcentaje del 10-15% del valor de la compra. Pero existen más ventajas. En caso de embargo, estos se ejecutarán exclusivamente

sobre el bien adquirido, existiendo un periodo de carencia a la entrega del objeto (los siete días ya comentados), en el que se puede devolver este si el comprador no está satisfecho siempre que no se haya usado más que a efectos de simple examen o prueba, y si se devuelve en las mismas condiciones en las que se entregó. También se suele establecer una indemnización al vendedor, si así se hubiera pactado en las condiciones del contrato, por la depreciación del bien.

Otras ventajas añadidas que suelen ofertar este tipo de financiera son beneficios por el acceso a seguros y garantías adicionales gestionadas igualmente por ellas. En cuanto a la información, en algunos casos, como en el caso de algunos bancos, en las páginas web de las compañías se pueden realizar simulaciones sobre la financiación e incluso descargar e imprimir la aplicación o los documentos que se necesitan para solicitarla.

### ¿Por qué y para qué utilizar estos servicios?

A tenor de lo ya expuesto las ventajas serían palpables, si bien cada caso debe ser tomado de forma particular. Se trata de un servicio que ofertan las empresas comercializadoras y si existe disposición a la compra, existe predisposición a la financiación, ofertándola como un valor añadido en respuesta a las soluciones que el cliente demanda.

De la misma manera al negociar directamente con la empresa se consigue una mejor disponibilidad sobre

Con la financiación externa no siempre se puede contar con préstamos de una forma inmediata por los mecanismos de control, riesgos y estudio que poseen los bancos y cajas de ahorro

la maquinaria en el momento necesario y con los plazos deseados. Con la financiación externa no siempre se puede contar con estos préstamos de una forma inmediata por los mecanismos de control, riesgos y estudio que poseen los bancos y cajas de ahorro. En lo relativo al pago se puede llegar a personalizar en función del trabajo agrícola, con periodicidad mensual, tras la campaña, en la pre-campaña o incluso en pagos no iguales.

Este tipo de servicios de financiación se utiliza sobre todo para la compra de maquinaria de alto valor como por ejemplo tractores, picadoras de forraje, cosechadoras, sembradoras empacadoras. En el caso de la adquisición o financiación de otro tipo de maquinaria o aperos, estos se pueden llegar a incluir en la financiación de la maquinaria de más valor, facilitando el propio concesionario o marca (sobre todo aquellas que poseen toda la gama de productos), la venta a plazos del conjunto tractor-apero.

## Para no tener dudas...

### Contrato de financiación

Basado en los contratos de financiación a los compradores de bienes muebles o bienes de consumo recogidos en la Ley 28/1998 de 13 de julio, basándose en el precio del equipo al que habría que sumar el valor del IVA.

### Fianza

Pago de entrada, que se puede solicitar a la formalización del contrato y que puede variar en torno a un 10-15 % del valor total de la financiación. La cantidad puede ser menor en función de la estabilidad del crédito o de otros criterios. Este pago además ayuda a reducir el pago final del equipo.

### Finalización anticipada

Puede ser voluntaria o involuntaria devolviendo el equipo antes de finalizar la financiación, si ha sido robada o por finalización o no poder hacer frente a la financiación.

### Leasing

Contrato en el que durante un periodo específico de tiempo y pagos el equipo pertenece al que hace el *leasing* hasta el final del periodo o durante el cual ejerza esa opción de posesión. O que está firmado. Este *leasing* requiere la realización de pagos y el cumplimiento de otras obligaciones.

### Valor residual

Observa la valoración del equipo durante el *leasing* y calcula la cantidad a pagar de forma mensual. Este valor residual puede ser mayor o menor que el valor real en función del tiempo que se lleve a cabo el *leasing*. A mayor periodo de contrato de *leasing* menor valor residual y por tanto menor cantidad en el pago mensual.

### Precio de venta

Precio alcanzado o aceptado por el equipo de financiación que es expresado y negociado entre el vendedor y el comprador.



### Renting y leasing

La financiación de los bienes de equipo no solo contempla la compra sino también el *leasing* o el *renting* en función del equipo que cada uno necesite, el uso que se le dará al mismo y las posibilidades que tenga el comprador. Este tipo de productos del tipo *leasing* o *renting* permiten otra forma de acceder a la maquinaria de una forma más flexible, con pagos de menor cuantía mensual y con la posibilidad de, al final del *leasing*, comprar el equipo, devolverlo o

renovarlos con las mejoras tecnológicas aparecidas en ese tiempo.

Solo se paga por el valor del uso del equipo, no por el valor residual derivado de su posesión. Además, el *leasing* suele aportar, dependiendo de las circunstancias, la deducción de una parte importante de los importes destinados al pago del mismo, pudiendo llegar incluso al 100%. Este tipo de pagos suele realizarse para un periodo de entre 2 y 6 años.

Un *leasing* permite disponer del crédito intacto para poder llevar a cabo otro tipo de operaciones financieras. Además se ofrecen unos intereses fijos y/o variables competitivos, que la consecución del préstamo o la financiación se realiza de una forma rápida, sencilla y con un proceso de documentación muy sencillo. Los programas de financiación tienen en cuenta las necesidades de dinero normales del beneficiario.

---

Productos del tipo *leasing* o *renting* permiten otra forma de acceder a la maquinaria de una forma más flexible, con pagos de menor cuantía mensual y con la posibilidad de, al final del *leasing*, comprar el equipo devolverlo o renovarlo con las mejoras tecnológicas aparecidas en ese tiempo

## [ Las “otras” financieras

Hasta aquí las oportunidades de negocio y productos que ofertan las compañías que poseen grupos financieros propios. En otros casos las compañías cuentan con el apoyo o colaboración exclusiva en la financiación con entidades bancarias o cajas de ahorro, pero no podemos dejar de lado la existencia de “otro tipo” de financiación.

Volviendo al origen de las financieras, otras empresas apuestan por una financiación en conexión directa con sus clientes, aún más en el momento actual comprendiendo el momento difícil por el que pasan los agricultores en el aspecto económico debido a la contracción bancaria, la recesión en la entrega de créditos, la

presencia de impagados y la reducción de los precios percibidos.

En cierta manera “aguantan” y sostienen a sus clientes paliando de alguna forma la falta de confianza en el mercado. Si se tiende a alejar a los potenciales clientes con más trabas no habrá mercado y por ello una parte importante de la inversión se está realizando sobre los propios clientes soportando pagos, difiriendo el pago, ampliando los plazos de los pagarés en un difícil equilibrio, llegando a acudir junto con el cliente a la entidad bancaria para avalar el préstamo.

Todo ello pese al grave problema al que se enfrentan, igual que su cliente, muchas empresas comercializadoras de maquinaria agrícola: la falta de acceso a los créditos junto con el problema de la morosidad. En ocasiones los clientes, aún sin problemas de crédito alargan la liquidación de sus cuotas pese a las condiciones de pago fijadas.

En otras ocasiones los primeros pagos se hacen sin problemas, pero después de un tiempo dejan de pagar, desaparecen y no es posible encontrarlos. La determinación en el caso de la morosidad, por parte de las empresas, es vender con una señal por delante o cobrando al contado. Los clientes por su parte buscan continuamente ofertas, comparan y no se terminan de decidir.

## [ La financiación bancaria

Junto a la autofinanciación y las financieras, el otro instrumento utilizado mayoritariamente a la hora de

financiar cualquier compra en el medio agrícola es la financiación proveniente de bancos y cajas de ahorro. A este efecto no son ajenos los mismos y muchos bancos y cajas conociendo del potencial de consumo de este sector disponen de servicios financieros directamente dirigidos al campo y medio agrícola con denominaciones tan comunes como *agrocrédito*, *líneas verdes de financiación*, *banco natura* o *banca agrícola*.

De hecho, cada vez son más los bancos que cuentan con asesores y especialistas en la tramitación, asesoramiento y control de explotaciones agropecuarias, ofreciendo una atención personalizada en la gestión de los expedientes, incidencias, asistencia técnica y controles de inspección o cobros de ayudas.

En común con las financieras se presentan a sus potenciales consumidores como entendedores de las necesidades propias del medio al que se dirigen vendiendo la posibilidad de financiar todo aquello que necesiten en condiciones económicas ventajosas. Desde créditos en función de la campaña o de la producción, hasta la disposición de cantidades para la adquisición de semillas, abonos o piensos, pasando por la financiación de los gastos derivados del laboreo, tratamiento o recolección para cualquier tipo de explotación.

Las líneas de financiación más comunes tienen varios grupos de acción: inversión en infraestructuras, maquinaria, seguros y producciones, aunque no dejan de lado otras ofertas que más adelante se comentarán.





Frente a las financieras se suele tratar de préstamos con garantía personal.

En lo referido a la financiación e inversión de las explotaciones, estas ayudas se suelen basar en renovación y ampliación de inmovilizados en la explotación agraria, naves, invernaderos, equipos de riego o compra de tierras. Se suele tratar de préstamos con garantía personal o con garantía hipotecaria (con hasta 8 ó 15 años de préstamo respectivamente), pudiendo además realizar amor-

Las entidades bancarias plantean la posibilidad de financiar todo aquello que necesiten en condiciones económicas ventajosas. Desde créditos en función de la campaña o de la producción, hasta la disposición de cantidades para la adquisición de semillas, abonos o piensos, pasando por la financiación de los gastos derivados del laboreo, tratamiento o recolección para cualquier tipo de explotación

tizaciones anticipadas que reduzcan el importe de la cuota o el número de cuotas pendientes.

Las entidades de crédito también gestionan los planes de seguros y líneas de subvenciones y ayudas que ofrecen las distintas administraciones nacionales, regionales o locales. De hecho, muchas de ellas han suscrito convenios de colaboración para la gestión de las ayudas de la PAC en función de la explotación o las producciones vegetales (olivar, cereales, oleaginosas, proteaginosas) o ganaderas (ovino, caprino, terneros, vacas nodriza, sacrificio).

En lo referido a los seguros colabo-

ran con la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA), en la gestión anual de los seguros agrarios para la compensación de las pérdidas económicas de renta debidas a las circunstancias climatológicas adversas. En consonancia con las últimas propuestas legislativas y planes de ayuda económica por parte del Gobierno, también han comenzado a desarrollar las líneas ICO de financiación. También existen préstamos anticipo sobre el RD 613/2001 (mejora de estructuras agrarias), adelantando el préstamo oficial solicitado hasta la resolución del mismo por el órgano competente.

70 a 180 CV

Con MICHELIN OMNIBIB serie 70,  
rentabilice su explotación

75 años

NUEVO



- ✓ Ahorro de carburante
- ✓ Duración y confort en desplazamientos
- ✓ Capacidad de carga

MISMA LLANTA\*  
QUE LA SERIE ESTANDAR



En lo referido a las líneas de financiación y apoyo económico a la compra de maquinaria agrícola necesaria para atender a la explotación o negocio, si se necesita adquirir o renovar maquinaria se suele ofrecer la financiación necesaria en forma de préstamo o *leasing*. Sobre algunos casos particulares podemos destacar que algunas entidades bancarias llegan a adelantar un año el pago del llamado “Plan Renove de maquinaria agrícola” (RD 228/2008 que regula la concesión de ayudas para la renovación del parque nacional de maquinaria agrícola), a la espera de la resolución. A todo esto se sumarían los convenios o colaboraciones suscritos con las empresas de maquinaria para la financiación de sus productos, con condiciones similares a las ofertadas por las financieras (hasta 7 años de financiación, sobre el 100% de la inversión).

Como en el caso de las financieras, también suele ser habitual el regalo o subvención de pólizas de seguro a terceros, oferta de defensa jurídica, garantía personal del conductor, seguro de accidentes, etc., que apoyan, como valor añadido la financiación de la entidad.

Además, las entidades bancarias también ofrecen posibilidades de *leasing* y/o *renting* para bienes de equipo consistentes en contratos de alquiler de bienes de equipos, durante un periodo de tiempo o plazo determinado que incluiría como añadidura otros servicios anexos como la gestión de daños, averías, etc.

## [ Variedad de productos

La oferta diferenciada de los bancos en el sector agrícola contempla amplitud y variedad en sus propuestas. Existen condiciones de devolución en función de la campaña de diversas producciones, entregas anticipadas de dinero a cobrar a la finalización de la campaña, anticipos a cooperativas; hasta el cobro de frutos o producciones.

Otras gestiones que promueven estas entidades es la gestión de la devolución del impuesto especial de hidrocarburos o la petición de ayudas al gasóleo agrícola tarjeta y cheques de gasóleo.



Otros de los productos que sería interesante destacar, aunque no tengan que ver directamente con la financiación de bienes y equipos serían, por ejemplo, los planes de jubilación para el medio agrario o una forma de inversión que cada vez es más habitual en los parquets económicos ligados a la evolución de una cesta de commodities agrícolas como el maíz, la soja o el trigo.

Estas posibilidades, con un importe mínimo de inversión, ofrecen al cliente beneficiarse de una rentabilidad superior a cualquier otra inversión tradicional al mismo plazo (en torno a un 7%). En el peor de los casos, si ninguno de los productos de esa cesta experimentase revalorización alguna, el cliente únicamente percibiría un cupón fijo del 6,05% por el plazo total de la inversión.

## [ Conclusiones

Parece claro que la inversión y financiación en el medio agrícola es fundamental y necesaria frente a la creencia habitual de que este sector solo vive de ayudas y subvenciones.

Las tres formas principales de financiación en el medio agrícola son la autofinanciación, que es la que mayoritariamente utilizan los agricultores españoles, la financiación bancaria y la realizada a través de las financieras de las empresas de maquinaria agrícola.

En el caso de la financiación bancaria parece que se dirige mayoritariamente a la gestión de ayudas, subvenciones, seguros y préstamos para el mantenimiento de las explotaciones y producciones, prestando dinero contra, precisamente, la posesión de esos mismos bienes.

La consideración del sector agrícola como un sector solvente y con, incluso ahora, un muy bajo nivel de morosidad, resulta fundamental en el momento de la financiación y en la idiosincrasia de los productos de financiación ofrecidos.

En el caso de la financiación proveniente por parte de las empresas de maquinaria y sus empresas financieras, esta se solicita mayoritariamente para la maquinaria de mayor valor como es el caso, por ejemplo, de tractores, cosechadoras o picadoras de forraje. En el caso de los aperos (y en general de la maquinaria arrastrada y suspendida), la financiación no es tan necesaria y generalmente su renovación se encuentra directamente ligada al poder adquisitivo del agricultor o explotación en función de los resultados de la cosecha o los precios percibidos.

La financiación por medio de las financieras se supone la más especializada, a priori, ya que cuenta con el apoyo de la propia marca y el conocimiento directo de la parte comercial de la misma. Como un valor añadido no requiere de la gestión por parte de notarios, el adquirente cuenta con la posesión del bien desde el momento de su adquisición sin ir contra sus propiedades en caso de embargo o falta de pago. Lo que supone una ventaja para el que adquiere supone un riesgo para el que vende pues, como ya sucede, se puede encontrar con la devolución de maquinaria por falta de pago, con la consiguiente depreciación por el tiempo de uso.

Existe un apoyo decidido por parte de las entidades financieras de maquinaria agrícola así como por parte de las empresas de maquinaria agrícola en apoyar el acceso a la maquinaria agrícola y las necesidades de los agricultores en estos momentos. •