

ARRENDAR O NO ARRENDAR. ARRENDAR CAMPOS ES LA OPCIÓN DE LOS AUSTRALIANOS

Julie Grant. 2003. Hereford, Bs.As., 67(632):86-92.

Traducido por Inés Vitalini.

www.produccion-animal.com.ar

INTRODUCCIÓN

La opción de arrendar campo en lugar de seguir con el sistema tradicional de ser el propietario de la tierra, está siendo cada vez más elegida por los criadores Australianos, reconociendo que la posesión del título de propiedad, no siempre alcanza a la flexibilidad financiera y beneficios ofrecidos por el arrendamiento.

El profesor y asesor Rob Napier, dice que los administradores más importantes de los negocios agrícolas de todo el mundo están arrendando tierra, capitalizando animales y formando sindicatos de maquinaria, como una manera de apuntalar su capital, hacer crecer su negocio y alcanzar economías de escala.

Parece que las nuevas tecnologías y demandas del mercado están allanando el camino para que los negocios utilicen de manera más eficiente la mano de obra, tierra y capital. Estas tendencias están forzando a la industria ganadera a que se centre en las eficiencias, siendo el sistema de arrendamiento, una forma de usar más tierra para hacer más eficiente el uso de la mano de obra disponible y capital.

Tradicionalmente, los productores Australianos han manejado los negocios de propiedad de la tierra y explotación de la misma de manera conjunta

Sin embargo, la industria en Australia se está dando cuenta de que dichos negocios se pueden manejar de manera independiente, como por ejemplo, cuando se arrienda campo, se comparte campo o se maneja como un joint venture donde una parte puede ser propietaria de la tierra y otra puede manejar el negocio ganadero, estableciendo ventajas financieras e innovativas, haciendo finalmente más eficiente el negocio.

En la actualidad, el arrendamiento en Australia se practica en pequeñas proporciones de tierra y por lo general se basa en negociaciones informales entre el arrendador (propietario de la tierra) y el arrendatario (en la mayoría de los casos, el vecino).

Según NSW Agriculture, rara vez se publica un aviso de una propiedad en arrendamiento, pero con mayor frecuencia se usan los servicios de consignatarios o vendedores de hacienda para atraer a posibles arrendadores o arrendatarios.

BENEFICIOS PARA EL PROPIETARIO (ARRENDADOR)

El arrendamiento del campo puede ser una opción para los productores que se quieren retirar de la actividad o para los individuos que quieren asegurarse un ingreso fijo o estable de la tierra que poseen.

En muchas situaciones, las generaciones que desean retirarse no quieren vender la propiedad con la esperanza de que las generaciones que vienen se encarguen del manejo de las mismas, de esta manera se mantiene la propiedad de la tierra, recibe un ingreso, mantiene su capital y libera mano de obra.

La compra de campo limita a los productores desde el punto de vista financiero a que amplíen sus inversiones, mientras que el arrendamiento de tierra le permite al arrendatario expandir sus operaciones con poco gasto de capital.

Roderick Grieve, economista regional de Albany en el Oeste de Australia, en su artículo de Farmnote "Arrendar tierra para ganadería", destaca que los productores deben considerar varios aspectos cuando llegan a un acuerdo de arrendamiento, tales como los económicos, ausencias temporarias y la capacidad de pasar por el campo. Asegura que la renta acordada y la valoración del capital, pueden mostrar un mejor ingreso para el propietario, comparado con la posibilidad de venderla e invertir lo recaudado.

Otra posibilidad es que el propietario necesite un "recreo" temporario del campo, sin renunciar a ser el propietario y el arrendamiento resulta entonces una alternativa atractiva.

En muchos otros casos, los hijos del propietario no están preparados o no tienen la edad suficiente para tomar el control del establecimiento, siendo una opción viable para mantener el funcionamiento y propiedad del campo hasta que estén listo para asumir la responsabilidad de manejo.

Napier mencionó que es importante el manejo y control de los activos, no de los activos "pesados" (tierra, construcciones, maquinarias), sino de los activos "livianos" como la gente, planes y organización, que son los que hacen la diferencia.

"Algunas veces, una pareja mayor puede estar conforme con el arrendamiento que les permite quedarse en su casa de campo, seguir siendo parte de la comunidad y recibir una renta en efectivo", comentó Napier.

Asimismo, destacó que el arrendamiento puede tener ventajas particulares para la gente joven, dándole la oportunidad de establecer su negocio ganadero, pues muchos tienen dificultades para juntar el capital necesario para la compra de la tierra, y a través del arrendamiento, pueden comenzar a trabajar y a acumular capital.

Aquellos que tienen éxito con los arrendamientos y otros arreglos, reconocen que es necesario estar bien capacitados, especialmente para negociar, comunicarse, trabajar con otras personas, manejar y comercializar.

BENEFICIOS PARA EL ARRENDATARIO

Para el arrendatario, el arrendamiento brinda una gran variedad de ventajas financieras y ofrece la libertad de invertir en actividades que generan ingresos, en lugar de tratar de manejar las cargas del capital. Al arrendar tierra, el arrendatario puede evitar estar atrapado en la red de complicaciones financieras, en las que por lo general, se embarcan los productores para obtener financiaciones cuando quieren comprarlas. Por lo tanto, sin la necesidad de encontrar los fondos para compras que requieren inversión de capital, el arrendatario está disponible para expandir el área de su arrendamiento y poder explorar la adopción de prácticas innovadoras sobre nuevas actividades.

FACTORES A CONSIDERAR EN UN ARRENDAMIENTO

Cuando se considera la opción de arrendar o comprar un campo, existen varios factores claves que se deberán tener en cuenta, como por ejemplo: proporción máxima del área cultivable, establecimiento de pasturas, política de almacenamiento durante épocas de sequía, etc.

Podrá ser necesario llegar a un acuerdo sobre la implantación de pasturas, especialmente durante la última etapa de la misma, definiendo ciertos factores como seguro y responsabilidades de mantenimiento.

Los términos de un arrendamiento varían considerablemente y no hay cláusulas estándar. Por lo general, el plazo mínimo es de un año, para permitirle al arrendatario una temporada completa de producción, especialmente si se arriendan campos en zonas de cultivo. Los arrendamientos por períodos cortos incentivan a los locatarios a que sobreexploten la tierra (por ejemplo, a través de cultivos intensivos o altas cargas animales), ya que no tienen interés en la productividad futura de la tierra, siendo uno de los factores más importantes a tener en cuenta el poner por escrito y firmar el contrato de arrendamiento, para la protección de ambas partes.

¿CUÁLES SON LAS DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO?

Una de las principales preocupaciones en este tema es el contrato en sí mismo, pues pueden tener muchas páginas, llenas de vocabulario legal en el cual la mayoría se pierde. En este momento es cuando la frase "no se olvide de leer las letras chiquitas" entra en juego, pues muchos productores firman acuerdos de arrendamiento que son complejos sin comprenderlos en su totalidad.

El manejo de riesgo es una herramienta clave para el arrendador al momento de definir el contrato. Muchos productores trabajan duro para construir una reputación fuerte y confiable en el manejo de su tierra y, en consecuencia, deben evaluar cuidadosamente a los posibles arrendatarios, minimizando los riesgos potenciales. La mayor desventaja de todo acuerdo de arrendamiento es que el arrendatario no tiene control pleno de sus activos. La seguridad siempre es un tema que los productores consideran al arrendar, si la disponibilidad de tierras fuese limitada, complica los proyectos de expansión del arrendatario una vez que éste se ha establecido.

¿PERO QUÉ SUCEDE CON LA TRADICIÓN DE SER EL PROPIETARIO DE SU CAMPO?

La mayoría de los productores están de acuerdo en que ser propietario de la tierra y comprar activos era una medición del éxito logrado y una forma en la que nuestros ancestros manejaban los negocios. Sin embargo, la economía globalizada de hoy, hace que el flujo de dinero tenga una relevancia muy alta para las instituciones financieras respecto del criterio tradicional de activos de capital.

En Australia, el 99,6 % de los propietarios de los campos son sociedades de familia (ABARE, 1996). Con este nivel de propiedad, aparece la noción de exclusividad de la propiedad de la tierra, que puede reducir la tasa de cambio en el sistema ganadero. Este no es el caso de Europa, UK, USA o Asia, en donde los arrendamientos son las opciones preferidas, inyectando juventud e innovación en la industria ganadera.

Grandes cantidades de capital de los negocios rurales de Australia están atados a la propiedad de la tierra, por lo general con deudas que el negocio no puede afrontar. Actualmente la deuda del campo es de 17,9 mil millones de dólares y por lo menos la mitad de esta cifra se debe a préstamos para comprar tierras (ABARE, 1996). Los productores son los propietarios de su tierra, pero tienen pocos recursos para desarrollar negocios significativos, sobre todo en aquellos que exigen innovaciones.

Esto significa que para la industria ganadera de Australia en su conjunto, el arrendamiento tal como lo están experimentando las industrias de otros países, lleva a importar capital y experiencia a todo el sistema ganadero.

Los tiempos están cambiando y con estos cambios, las concepciones tradicionales de propiedad de la tierra están siendo dejadas de lado por las ventajas emprendedoras de otros sistemas.
