

INVERSIONES: LA TENTACIÓN AGRÍCOLA

Ángel Palermo. 2005. La Nación, Sec. 5ª Campo, Bs.As.
www.produccion-animal.com.ar

INTRODUCCIÓN

Muchos sectores urbanos de clase económica media y media alta, con sumas disponibles que van de los 10.000 hasta 100.000 dólares comenzaron a pensar en los granos como una opción rentable

Cuando en 2002 las esquilas de la bomba económico-financiera aún volaban descontroladas, el campo agrícola con sus ingresos dolarizados, comenzaba a reafirmarse como una preferencia de inversión para los que contaban con fondos líquidos remanentes.

"Salvo el campo, con los granos, resulta comprometido encontrar, aún hoy, opciones de colocación de dinero que abriguen a sus rendimientos con la moneda norteamericana. Los granos que la Argentina produce se venden en el mercado internacional en esas divisas, no en pesos", comentó Jorge Scoppa, presidente de la Federación de Contratistas Rurales, con sede en Casilda, Santa Fe, que tiene 1200 empresarios asociados.

Así es que muchos pequeños inversores urbanos de clase económica media y media alta con sumas disponibles que van desde los 10.000 hasta 100.000 dólares comenzaron a pensar en los granos como una opción rentable y de reintegro rápido. Eso sí, con evidentes riesgos climáticos, de mercados y también inherentes a la figura legal y los hombres que componen la organización donde se deposita la inversión.

"Se estima que en una campaña agrícola como la que se avecina se invertirán en el campo unos 6000 millones de dólares contando los alquileres y los costos de producción, esto es semillas, fitosanitarios, fertilizantes y demás insumos. De esa suma, 4400 millones de dólares serán aportados por arrendatarios o aparceros. De acuerdo con la experiencia de 27 años en este negocio podría pensarse que unos 500 millones de dólares son de ahorristas denominados pequeños, esto es, aquellos que van desde los 10.000 hasta los 100.000 dólares", comentaron Santiago Casares y Eduardo Serantes, responsables del Fondo Agrícola de Inversión Directa (FAID) que maneja el Estudio Cazenave y Asociados. Esos 500 millones de dólares representan el 18 por ciento de las inversiones totales consumadas por los arrendatarios. Seguramente allí hay contabilizados una mayoría de ahorros directos de profesionales, comerciantes, industriales, dinero de escribanías y otros fondos provenientes de sectores ajenos al agro y también en forma indirecta a través de los bancos que avalan y financian los fondos fiduciarios y de inversión.

¿Cómo puede hacer un inversor ciudadano para colocar su dinero en la producción agrícola? ¿De qué manera puede resguardarse de los riesgos inherentes a la producción? ¿Cuáles son las formas legales más comunes?

Como albergue de estos fondos líquidos, en estos últimos 4 años se afianzaron nuevas figuras jurídicas como son los fondos fiduciarios, los ya conocidos fondos de inversión en granos y los pools de siembra que alcanzaron un ostentoso esplendor en la década del 90.

Ciertas organizaciones empresariales se consolidaron con el objetivo de dar seguridad y rentabilidad a las inversiones, tal es el caso de los fondos de inversión públicos que son auditados por empresas multinacionales privadas y también seguidas como una sombra por la Comisión Nacional de Valores (CNV). También se comenzaron a desarrollar las figuras de fideicomiso que son muy flexibles, modernas y amparadas por la ley. También se acotaron mucho los riesgos de altibajos de precios a través del manejo de futuros y opciones y los climáticos con la contratación de seguros específicos. De todas maneras, la inversión en el campo tiene riesgos inherentes a la propia producción al aire libre.

A pesar de los riesgos, muchos inversores urbanos eligen estas formas de colocación de dinero en el campo en detrimento de los bancos, al que muchos aún siguen observado de reojo y con desconfianza luego de lo que sucedió en el 2001 con el corralito y el corralón. "Si un banco me da una tasa equivalente a un fondo de inversión o un fideicomiso, opto por estos últimos", comentó un inversor del sudeste de Buenos Aires.

Para muchos resulta atractivo colocar su dinero en fondos de inversión que en casos llegaron a dar una rentabilidad del 12 % en dólares. Eso sí, los que colocan el dinero debieran saber perfectamente que puede no registrarse ganancias y hasta perder plata.

FIGURAS JURÍDICAS

Un fondo de inversión es una figura jurídica que permite a un grupo de personas con objetivos similares disponer de una administración que se ocupa de alcanzar la mejor forma de llevar a la práctica las estrategias de producción, custodiando a la vez los activos en los que se invierte.

El fideicomiso es un negocio mediante el cual una persona transmite la propiedad de ciertos bienes con el objeto de que sean destinados a cumplir un fin común determinado, por ejemplo, producción agrícola. Algunos entregan dinero, otros el alquiler de un campo, otros colocan insumos y, normalmente, un banco financia la actividad. "El

Tejar, además de sus siembras propias cuenta con un fideicomiso con garantía del banco HSBC y está también financiado en un 30% por inversores urbanos", comentó Oscar Alvarado, presidente de la mencionada empresa.

Esta empresa garantiza a inversores pequeños de 10.000 o algo más dólares un retorno de 5-6 por ciento anual en la moneda norteamericana. "En rigor, se trata de un préstamo de los inversores que está garantizado", comentó Alvarado.

Otro ejemplo, es el fideicomiso de Los Grobo Agropecuaria, aunque este es anual (11.000 hectáreas). "Estamos lanzando Los Grobo II que es bianual para 40.000 hectáreas, con una inversión de 10 millones de dólares. Garantiza la devolución del capital, el operador agrícola, que es la empresa, es socio a medias con los inversores y también se cotiza en la Bolsa de Comercio de Buenos: Trabajamos con el Banco Galicia. La cuota parte puede comprarse y venderse", comentó Gustavo Grobocopatel.

Los pools de siembra conforman sociedades integradas por miembros que se reúnen con un objetivo determinado, como podría resultar sembrar granos. Alcanzaron gran popularidad y escala en la década del 90, muchos de ellos se desarmaron y, en la actualidad, adoptan una figura más pequeñas que entonces. Por ejemplo, uno o muchos ingenieros agrónomos e inversionistas se unen para sembrar 1000 o 2000 hectáreas (o más) en determinada localidad. Esto es muy común en toda la pampa húmeda y también en algunas regiones del NOA y el NEA.

Alcanzaron mucha notoriedad en la década del 90, cuando la tasa de interés bancaria era muy baja y había muchos inversores disponibles. Era la época del uno a uno. Muchos de los pools quebraron y ahora están trabajando con menos escala que antes, mejor estructurados y con un mayor nivel de detalle en materia agronómica.

LAS CARACTERÍSTICAS			
	Pools de siembra	Fondos de inversión	Fideicomisos
Organización	Varios socios	Inversionistas, colocadores y organizadores	Bancos, proveedores e inversores
Dueños de la producción	Los socios	Cada fondo	Integrantes proporcionalmente
Base jurídica	En ocasiones, nula	Muy sólida	Muy sólida
Seguridad	Variable	Alta, seguidos de cerca por la ley	Alta
Auge	Década del 90	Década del 90 y del 2000	Década del 2000
Rentabilidad 04-05	Baja en el NOA	10-12% en dólares, pampa húmeda	Fija: 5%
Inversores urbanos	Pocos	Muchos	Muchos
Informalidad	A veces, mediana a alta	Nula	Nula

Fuente: elaboración propia, sobre datos privados y del Estado

INVERSIONES: DINERO QUE LLEGA PARA SEMBRAR

Fernando Bertello. 2005. La Nación, Sec. 5ª Campo, Bs.As.

Los fondos, pools o fideicomisos que captan los ahorros de personas no necesariamente ligadas al sector procuran darle una salida productiva a sus recursos, distinta a la de otras variantes financieras

Receptores de un caudal de dinero que después del "corralito" de fines de 2001 sobre las cajas de ahorro y plazos fijos dejó de fluir hacia los bancos, en los últimos años los fondos de inversión para la siembra de cultivos, pools o fideicomisos privados atraparon el interés de profesionales que, sin conocer la dinámica del sector agropecuario, decidieron apostar sus ahorros a la producción agrícola antes que al negocio financiero.

Muchos de estos grupos administradores de dinero ya venían trabajando desde hace unos cuantos años, captando el dinero de jugadores internos al sector, como productores y contratistas; no obstante, se potenciaron luego de la crisis de confianza en el sistema financiero. Además, el boom de los precios en la campaña 2003/2004, con la soja encabezando la tendencia, les acercó estos nuevos inversores, como abogados, médicos, contadores, ingenieros y arquitectos, entre otros profesionales de las ciudades.

Entre esas empresas que toman el dinero externo está el Grupo Ceres Tolvas, que tiene una red de distribución de insumos y servicios en más de diez localidades del sudeste bonaerense, como Tandil, Balcarce, Mar del Plata y Necochea, por ejemplo, y lleva adelante desde hace más de diez años su proyecto Siembras Asociadas.

Hoy la empresa tiene unos 60 inversores, entre un amplio universo de profesionales y empresarios, que aportan 1,5 millón de dólares al negocio de la siembra de cultivos, de 27.500 hectáreas en el último ciclo. Tres años atrás este emprendimiento recibía fondos por algo más de 500.000 dólares.

"El crecimiento de esto vino a partir de 2002, cuando colapsó el sistema bancario y surgieron otras alternativas para los inversores", dijo Patricio López Madina, responsable administrativo de Siembras Asociadas.

En este caso, el profesional puede ingresar en el emprendimiento comprando cuotas parte por un monto mínimo de 10.000 dólares. Allí puede decidir entre invertir a dos o a cuatro años. Si elige la primera opción y entra en el negocio en esta campaña, en la siguiente la firma le pone a su disposición las utilidades y el 50% del capital. El inversor debe estar anotado impositivamente para poder tributar su ganancia.

Este negocio agrícola le aportó a los inversores un 29,5% de rentabilidad neta en dólares en la campaña 2001/2002; 26,1% en la 2002/2003; 41,1% en 2003/2004 (cuando la soja superó los 700 pesos), y ahora podría ofrecer alrededor del 15% cuando se terminen de cerrar los números de la campaña 2004/2005. El porcentaje de rentabilidad surge de un análisis financiero con cálculos de costos e ingresos.

El inversor recibe informes periódicos con detalles de gastos en insumos, cultivos y operaciones de ventas de granos realizadas. La empresa cobra por administrar el fondo 50 centavos de dólar por cada punto de rentabilidad por hectárea.

Otra de las firmas que canaliza las inversiones de profesionales es Openagro SA. Primero como una iniciativa de dos amigos, Darío Genua, de 32 años, y Luis Guillermo Villagra, de 29 años, y más tarde operando un fideicomiso privado, llamado Profid, el proyecto logró atraer el interés de personas no vinculadas al sector agropecuario.

Openagro comenzó sembrando en el ciclo 2001/2002 120 hectáreas con un volumen de inversión de 50.000 dólares; hoy ya administra 500.000 dólares y se prepara para sembrar 2500 hectáreas. Entre otras regiones, la firma produce en varias localidades del norte y el oeste bonaerense, como Trenque Lauquen y General Villegas. Además, tiene un tambo con 300 vacas y un planteo de cría. Para participar en este proyecto el profesional debe ingresar con un monto mínimo de 30.000 pesos y firmar el contrato de fideicomiso. Hoy son 31 sus inversores, entre los cuales hay profesionales médicos, abogados, publicistas, arquitectos y deportistas. "El objetivo de ellos es hacer producir sus ahorros", expresó Darío Genua, director de Openagro SA.

En la última campaña la empresa le pagó a quien depositó su dinero una rentabilidad directa del 16,75% sobre el capital invertido; en el ciclo anterior había llegado al 19 por ciento. La firma le cobra a los inversores en caso de que la rentabilidad supere los seis primeros puntos porcentuales; a partir del séptimo punto el negocio se divide al 50 por ciento. Como rasgo llamativo, desde la página de Internet de la empresa cada profesional puede seguir su inversión.

Man Agro SA, una empresa que en la campaña 1982/1983 empezó a sembrar en campos arrendados del oeste de Buenos Aires y hoy ya está en otras regiones, como el norte, sudoeste y sudeste de esa provincia, más Córdoba, Santa Fe y La Pampa, también capta el dinero de terceros para producir (no sólo de afuera del sector), además de aportar la inversión propia.

"En cada campaña se propone un objetivo de rentabilidad no menor al 22%", afirmó Rafael Aliaga, presidente de la firma. En el ciclo 2003/2004 la rentabilidad generada para el inversor fue del 30%, antes de impuestos a las ganancias, medida como tasa directa en dólares; en la empresa calculan que en la última campaña la rentabilidad habría quedado en ese mismo orden. Los resultados obtenidos son liquidados por auditores.

La firma, que siembra unas 20.000 hectáreas, recibe por su trabajo un monto fijo por hectárea sembrada y una participación variable sobre las utilidades, acompañando los resultados, que si no arroja rentabilidad queda en el 0 por ciento.
