

LA HACIENDA EN CAPITALIZACIÓN, UN RECURSO QUE PERMITE CRECER

Informe de Aacrea. 2010. La Nación, Sec. 5ª Campo, 25.09.10:13.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Empresa agropecuaria](#)

Es un acuerdo entre productores en el que una de las partes aporta el campo con pasturas y la otra, el ganado; así se suelen cubrir ante baches financieros

En el negocio de la capitalización convergen los mercados del pasto y de la hacienda. Foto Archivo

La ganadería viene de años durísimos. Sin embargo, algunos empresarios están logrando crecer al endeudarse en moneda hacienda. Otros se han transformado en vendedores profesionales de recursos forrajeros. Para esto último se requiere un socio adecuado para cerrar un negocio en el marco de un contrato.

Anselmo Fioroni es abogado y empresario agropecuario. El año pasado, este miembro del CREA Nuestra Señora de las Pampas (zona sudoeste), con un campo en la zona de Laprida, debió liquidar buena parte de su hacienda (tiene ciclo completo) para hacer frente a la sequía que se extendió por la región. Luego comenzó a sobrarle campo.

"La situación climática no era favorable para la agricultura, entonces decidí hacer un verdeo de verano con el objetivo de conseguir hacienda para capitalizar", comentó.

Luego de buscar durante un tiempo, apareció un interesado: un empresario del sur bonaerense que se había quedado sin pasto. La hacienda que tenía era de buena calidad, pero estaba bastante flaca. Llegaron a un acuerdo de capitalización con una proporción del 70-30 por ciento. Los animales ingresarían con un peso promedio de unos 160 kilos para salir con 300.

"En el negocio de la capitalización convergen dos mercados: el del pasto y el de la hacienda. Cada año, el acuerdo dependerá de la situación presente en ambos mercados", indicó Fioroni.

Poco tiempo después de cerrado el negocio los valores de la hacienda comenzaron a dispararse. El propietario de los animales comunicó a Fioroni que, con el cambio abrupto que había registrado la relación de compraventa, no tendría recursos suficientes para reponer al finalizar el acuerdo de capitalización.

Entonces, ambos comenzaron a buscar una alternativa que pudiese ser viable para las dos partes. Una posibilidad era terminar los animales con 100 kilogramos adicionales (400 kilos). "La opción era válida, pero yo necesitaba más tiempo y mayores recursos forrajeros para alcanzar el nuevo objetivo de terminación", comentó Fioroni.

Finalmente, acordaron agregarle 100 kilos más a la hacienda. Pero ante la eventualidad de que Fioroni tuviese alguna urgencia financiera, en el nuevo contrato ambas partes establecieron una cláusula gatillo por medio de la cual el dueño del campo podía vender una parte minoritaria de la hacienda en capitalización a cuenta de la liquidación final de los kilos comercializados.

"Al final logré acomodarme y no necesité recurrir a la venta anticipada de animales", apuntó el empresario.

"La buena fe es fundamental para un contrato de capitalización, pero siempre es recomendable incorporar la figura de un árbitro -como una casa consignataria reconocida en la región- que tenga facultades para mediar en caso de haber alguna diferencia de criterios", agregó.

La capitalización permitió a Fioroni salvar el bache agrícola del ciclo 2009/10 en una zona que venía siendo golpeada por secas recurrentes.

Este año espera repetir el acuerdo, aunque, claro, con la mayor disponibilidad de pasto y los actuales precios de la hacienda, las condiciones del acuerdo serán otras: probablemente una proporción de 55-45 por ciento.

FINANCIARSE CON HACIENDA

En el ciclo 2009/10, Francisco Hidalgo, miembro del CREA General Lamadrid, experimentó el azote de una seca brutal que liquidó los cultivos de cosecha fina y redujo de manera significativa los rindes de la gruesa. Este año, para diversificar su empresa, decidió armar un tambo. La cuestión era cómo financiarlo.

La alternativa que eligió fue vender las vacas de cría, pero capitalizándolas en el propio tambo, de modo tal de recuperar su rodeo en unos tres años.

El acuerdo de capitalización de cría, que se estableció con una proporción del 60-40%, determinó que Hidalgo recibía todas las hembras, mientras que el propietario de las vacas se quedará sólo con los machos (aunque como Hidalgo se quedaba con el 60% del destete también recibía una parte minoritaria de machos).

"Tenemos un rodeo cerrado de Angus negro con una genética muy homogénea; el acuerdo se hizo para no perder esa condición", apuntó el empresario.

La idea es que los ingresos que se dejen de percibir por la internada en los próximos años sean cubiertos por la venta de leche. De esta manera, cuando el empresario logre recuperar su rodeo de cría, volverá a disponer de su propia internada con el ingreso adicional de una actividad más: el tambo (que mejorará además el flujo de fondos de la empresa).

"En el CREA nos consideramos muy buenos internadores y tenemos condiciones para producir leche a costos muy competitivos; por eso varias empresas del grupo están iniciándose en la actividad lechera", señaló Hidalgo. "Endeudarnos en nuestra propia moneda -la hacienda- es una manera conservadora de crecer, pero estimo que es la más adecuada para la zona", añadió.

La relación de cambio vacas de cría versus vaca lechera no es la mejor: se encuentra actualmente en una relación dos a uno. Pero es un costo que el empresario está dispuesto a asumir para poder integrar una nueva actividad a la empresa.

La operación se concretó con una casa consignataria local, por intermedio de la cual se realizó el acuerdo entre Hidalgo y un empresario con liquidez agrícola que deseaba diversificarse en hacienda.

LOS CONTRATOS DEBEN ADAPTARSE AL MERCADO

En los últimos años, los acuerdos de capitalización de internada realizados por Eduardo Sanguinetti -miembro del CREA Castelli-Belgrano- fueron adaptándose a las cambiantes circunstancias presentes en el mercado ganadero.

Durante los tiempos de la sequía brutal combinada con bajísimos precios del novillo, el empresario (propietario del campo) estableció acuerdos en los cuales se comprometía a generar un engorde diario promedio mínimo de 500 gramos/cabeza con un porcentaje base del 65%, que aumentaba en caso de que se disparase el valor de la hacienda.

"Si el valor de la hacienda se incrementaba en determinados niveles, el acuerdo establecía que los porcentajes subirían hasta un tope del 70%", comentó Sanguinetti. "De esa manera, al establecer una cláusula que hiciese variar el porcentaje a partir de incrementos sustanciales en los precios, se podía lograr un acuerdo conveniente para ambas partes en caso de un cambio abrupto de escenario, que todos, ante la fase de liquidación de vientres, sabían que se iba a presentar, pero nadie sabía bien cuándo", añadió.

El planteo desarrollado por Sanguinetti, sobre la base de promociones y silos de autoconsumo, permite mantener altas cargas (4 a 5 terneros por hectárea). Los animales ingresan al campo con unos 170 kilos para terminarse con 320 kilos.

Este año el acuerdo, ante las nuevas condiciones presentes en el mercado, se realizó con una proporción de 55-45%. "Con la nueva relación de compraventa es necesario brindarle una mayor renta al propietario de los animales para que pueda reponer; el negocio de la capitalización debe adaptarse cada año a las necesidades de ambas partes en función de la situación que muestra el mercado en cada momento", explicó Sanguinetti.

Volver a: [Empresa agropecuaria](#)