

CON U\$S 30.000 SE PUEDE ENTRAR A UN NEGOCIO AGRÍCOLA Y QUEDARSE CON LA TIERRA

Para inversores: crecen las propuestas para ganar con el real estate agropecuario

Son proyectos flexibles para invertir en el sector agrícola y ganadero, y sumar a la rentabilidad el factor de valorización de la tierra en un escenario de precios en alza

JULIETA CAMANDONE Buenos Aires

Invertir en emprendimientos productivos tiene cada vez más alternativas para quien quiere poner a trabajar su dinero fuera de los activos financieros y cambiarios. El sector agropecuario viene diversificando su oferta en los últimos años para atraer capitales que buscan retorno sobre un bien acotado, la tierra, en un contexto de suba de la demanda mundial de alimentos.

La renta sobre el valor tierra creció, en promedio, un 11% anual en dólares entre 1985 y 2008, según la firma SPC Consultores, y las proyecciones de aumento de los precios a futuro impulsan la tendencia de invertir en la adquisición de campos.

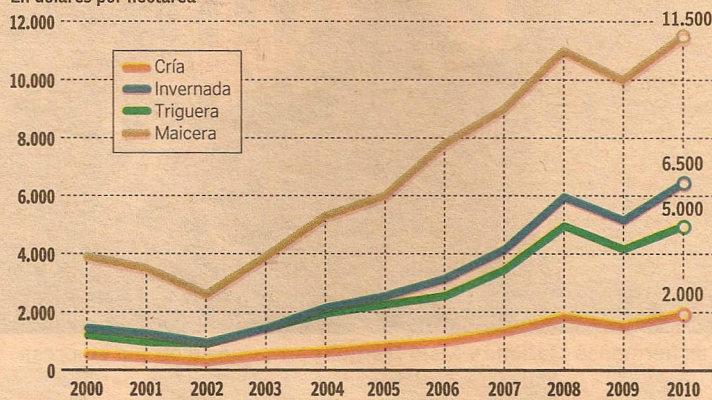
Lejos del tradicional esquema de los pools de siembra, que alquilan campos para producir y extraer la renta sobre esos bienes, existen hoy más propuestas para que los inversores compren el campo y sumen a la renta por alquiler o explotación el factor de revalorización del capital. Especialmente, el modelo se aplica para tierras en zonas marginales a las que se les pueden sumar mejoras para aumentar la rentabilidad por capital invertido. Hay opciones para todos los gustos.

Uno de los modelos de inversión es el que propone ADBlick Campos, que acaba de lanzar una propuesta de compra de tierras que se alquilan para pro-

Explosión de precios

Evolución del precio de la tierra en la Argentina

En dólares por hectárea



Fuente: Openagro

El Cronista

ducción agrícola y ganadera en Lezama, Buenos Aires. En este caso, se trata de campos que ya están en producción y los inversores pueden elegir entre tres tipos de participación (desde u\$s 30.000 a u\$s 150.000) con un retorno de 3% anual. Según José Demicheli, director ejecutivo de ADBlick Agro, los inversores tienen que sumar a ese retorno una revalorización de entre 4% ó 5% anual de la tierra, “contra una inversión en ladrillos que lleva más tiempo”. La inversión total del proyecto es de u\$s 2,7 millones.

“Hay una prevenida a inversores que ya forman parte de los proyectos de ADBlick (como oli-

vos, nueces pecan y miel orgánica) y a fines de octubre se abrirá a nuevo participantes”, explicó Demicheli.

La firma Openagro tiene un modelo de inversión en producción agrícola y ganadera que puede implicar la compra de los campos y suma, como factor diferencial, un componente asociativo por parte de los mismos operadores. “En este momento estamos realizando actividades agrícolas y ganaderas con este esquema, para que los inversores sepan que con ellos compartimos los resultados”, explicó Guillermo Villagra, de la firma. “Hay una tendencia en alza de hacer

inversiones productivas que suman el real estate”, remarcó. Para hacer un proyecto rentable con escala suficiente “hay que pensar en 500 hectáreas” y hoy se necesita, con tierra propia, una base de u\$s 2 millones, explica Villagra. “Si no existe la voluntad de comprar, la base es de u\$s 500.000”.

Otras opciones interesantes incorporan también un componente de industrialización. César Gagliardo, de Artegran, ejemplificó esta opción con un proyecto productivo de frutales y vides en Mendoza, que incorpora la instancia de viñedo y procesamiento y empaque de frutas para exportación. “En este caso, la renta llega a ser del 15% anual sobre tierras ya productivas”, indicó.

Con miras al largo plazo, SPC consultores tiene un plan de inversión cuya propuesta es, según explica desde la empresa Pablo Semberoiz, comenzar con los negocios de corto plazo, principalmente campos agrícolas, luego continuar con los de mediano plazo –incorporando la producción ganadera–, para finalizar con negocios de mayor plazo: la forestación o las producciones intensivas.

La suba del valor de la tierra y las diversas opciones tienen, cada vez más, a los inversores internos y externos.

China, el gigante que empuja la demanda alimenticia

■ El gigante asiático sigue impulsando la demanda de alimentos, provocando un sostén en los precios que se refleja en el valor de las tierras agrícolas y ganaderas. El crecimiento de la demanda China es tan

potente que, siendo el mayor comprador mundial de granos de soja, adquirió en septiembre 68,5% más del producto que en igual mes del año pasado. El monto comprado fue de 4,63 millones de toneladas.

Las importaciones de China en el año comercial 2009/10 (octubre/septiembre) superaron las 50 millones de toneladas, casi el equivalente a la cosecha anual de la Argentina, que este año alcanzó las 55 millo-

nes de toneladas. La expansión de la industria de molinera china, impulsada por mejores precios internos de la harina y una fuerte demanda del sector ganadero, es la base del aumento de las compras.