

## Fideicomisos y pooles de siembra

# Entrar al Negocio del Campo

En los últimos años, los buenos precios de los commodities agrícolas llevaron a que muchas personas externas a la actividad realicen inversiones en tren de obtener ganancias. Gracias a distintas herramientas, no es necesario conocer sobre producción para beneficiarse de la renta que genera el campo.

Por Esteban del Sar

Fotos: Archivo Super CAMPO

SI UNO NO ES PRODUCTOR agropecuario igual puede entrar al sector y participar como inversor, gracias a diversas herramientas que permiten participar en distintos tipos de producciones, con ganancias y plazos variables. Primero conviene considerar una serie de elementos para hacer la mejor inversión, de acuerdo a la ganancia que se espera y al plazo en el que se piensa participar, y por otro, para evitar problemas o correr el riesgo de perder el capital.

Según explicó Sebastián Salvaro, de Investigación y Desarrollo de CREA, mucha gente entró en el sector en estos años porque no obtenía renta en el sistema financiero y disponía de capacidad de ahorro, "se encuentran con que tienen 15.000 dólares, por ejemplo, y no saben que hacer con ese dinero".

Actualmente hay un rango grande de empresas que ofrecen formas de inversión. En general, las más chicas nacieron de algún ingeniero agrónomo que buscó alquilar un campo y para reunir el capital necesario, armó un pool de siembra con sus conocidos, que es una sociedad entre varios inversores. En muchos casos, el éxito los llevó a abrirlo para que participaran otros inversores.

Hay pooles chicos, que tienen un

trato más personal, manejan pequeñas superficies y en muchos casos no tienen un mínimo de monto para ingresar.

**POOLES DE SIEMBRA.** Este es el caso de Yerra Pampeana, que inició su actividad en la presente campaña, juntando inversores entre los conocidos de los tres socios, aunque para la próxima ya se abrirán al mercado con un sistema de sociedades accidentales de un año de duración. Su política es trabajar entre conocidos y según explica el Técnico Agropecuario Ignacio Girado, socio gerente de la empresa, "toda la relación es familiar. Los dos campos que alquilamos son de familiares nuestros y los que estamos viendo para alquilar también. Esta campaña trabajamos 500 hectáreas y la idea es tener 700 más en la próxima, en Chascomús y Entre Ríos". Esta relación personal es lo que destacan como su estrategia para diferenciarse de muchos pooles, garantizando que se hará un manejo sustentable del campo, buscando crecer localmente y generando relaciones de largo plazo con los proveedores. Dada su estructura, Girado argumenta que no tienen un monto mínimo específico para ingresar, aunque debe justificar

al menos los gastos administrativos, "pero pueden ser, por ejemplo, 3.000 o 5.000 dólares", especificó. Los pooles de siembra más grandes son sociedades que toman inversiones de riesgo, donde se le muestra el negocio al cliente, la rentabilidad esperada y el período de tiempo mínimo para entrar. En los esquemas más grandes aparece la figura del fideicomiso, en donde los inversores entregan el dinero a un administrador.

Otro sistema son los préstamos a las sociedades, en donde el inversor otorga un crédito a la empresa, con una tasa fija, y se reduce el riesgo.

Por otro lado están las inversiones públicas, en donde hay empresas



Ignacio Girado, Yerra Pampeana  
 "Nuestra idea no es ser un gran actor de la agricultura, sino productores zonales, conocidos, confiables y eficientes"





**En el negocio agrícola se puede participar por cortos períodos de tiempo, con buen potencial de rentabilidad, aunque con cierto riesgo.**

del sector que operaron obligaciones negociables. "La última fueron Los Grobo, que colocaron 100 millones de pesos. Se operan en la bolsa y funciona como una inversión institucional", describió Salvaro. Tienen un período de tiempo con un repago y con una tasa de interés implícita, que puede ser seis meses a tres años.

Los montos para ingresar dependen del tamaño y estructura del negocio. Por ejemplo, la empresa ADBlick Agro tiene distintos esquemas de fideicomisos, según la actividad. En granos, plantean un esquema con un mínimo de 10.000 dólares de inversión, con un objetivo de rentabilidad de 16% y el período mínimo es de tres años para los que inviertan menos de 50.000 dólares; dos para menos de cien mil y un año si aportan más. "Este ciclo vamos a hacer 21.000 hectáreas de cultivos, el año que viene van a ser 35.000. De 10 millones de dólares de inversión vamos a pasar a 15 millones. Es importante destacar que se trata de inversiones productivas en un mercado dolarizado. Se maneja todo en pesos, por lo que no hay que depositar dólares", explicó José Demicheli, Director General de la empresa.

Por otro lado tienen producción de olivos, en donde se necesitan 20.000

dólares y el inversor es dueño de la tierra. Se desarrolló un olivar de alta densidad en Rivadavia, Mendoza. La firma además tiene ADBlick campos, en donde el inversor es dueño de parte de un campo, con 40.000 dólares de inversión mínima, apuntando a la revalorización, que en el país tiene un promedio de un 10% anual, y el alquiler brinda un 3% anual; en este caso el riesgo es ínfimo.

Según describe Salvaro, el problema es que en la Argentina la gente confía poco en inversiones a largo plazo y para salir del negocio hay que vender, lo que es difícil en épocas de crisis. "Hoy la gente busca lo que tiene liquidez y que se pueda salir rápido",




**José Demicheli,**

**"ADBlick nace para manejar carteras de inversiones de familias que no son ricas, que no pueden hacer un proyecto solas y se consideran ahorristas medios"**

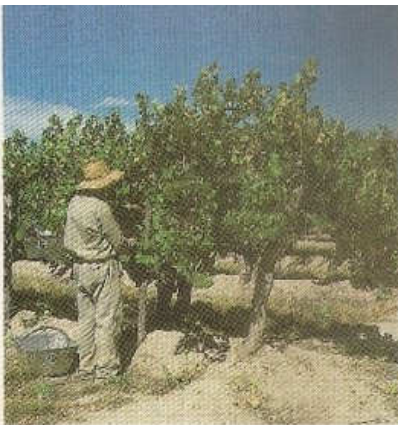
afirmó el especialista de CREA.

El sistema está creciendo y diversificándose, con fideicomisos en ganadería y propuestas como las de ADBlick de nuez pecán, biocombustibles y uva para vinos.

Para entrar, el momento varía de acuerdo a la producción, pero en granos generalmente es entre marzo y junio, aunque como explica Demicheli, ellos toman reservas antes. En los otros esquemas, hay que consultar con las empresas qué proyectos están desarrollando en los que se puede ingresar. En el caso de ADBlick, tienen varios proyectos abiertos y recomiendan armar una cartera diversificada: "Granos tiene más riesgo, pero más rentabilidad. Un inversor de bajo riesgo pone 60% en campos, 30% en olivos y 10% en granos. Se obtiene un 10% anual. Si se quiere más riesgo se puede poner un 70% en granos y 30% en olivos, da un 15% de rentabilidad. El que entra puede armar su propia cartera respetando los mínimos", explicó el empresario.

**QUE MIRAR.** Antes de invertir hay que tener en cuenta ciertos aspectos. El primero es analizar bien la empresa y ver qué confianza genera, además del respaldo que tiene. Desde CREA sostienen que la 





Los fideicomisos se ampliaron a la producción forestal y a la de frutas, en especial a aquellas con buenas expectativas de crecimiento.

mayoría son empresas confiables, pero igual hay que verificar quiénes forman el equipo profesional y su trayectoria, cómo se arman los planes de negocios y quién los opera.

Otro aspecto fundamental es la distribución geográfica, para reducir el riesgo climático y que ante una eventualidad en un campo, los otros puedan compensarlo. En el caso de ADBlick, actualmente tienen 77 campos, todos en la provincia de Buenos Aires, y se plantean como requisito para alquilar que al analizar la historia de cada uno y el riesgo climático, la rentabilidad sea, de al menos, un 16%.

En años como el actual, con una fuerte volatilidad de precios, quienes

## En todo el país

La distribución de los pooles y fideicomisos se encuentra en todo el país. Los que más se afianzaron son los grupos de productores que desarrollan el negocio en su zona. *"En la crisis de 2008 se fueron muchos pooles grandes y dejaron el espacio vacío que aprovecharon los productores locales, en general los que hoy se siguen agrandando"*, describió Salvaro de CREA. Además, entran muchos inversores externos y en ADBlick explican que hay desde 18 a 93 años y con todo tipo de profesiones.

tomaron coberturas son los que tienen mayores posibilidades de obtener ganancias, por lo que es fundamental evaluar que la empresa haga gestión comercial, con cobertura de precios, que asegure un piso de rentabilidad.

Otro aspecto es cómo participa el administrador. Girado, por ejemplo, explica que ellos solamente cobran si el inversor tiene ganancias. El esquema de Yerra Pampeana es cobrar un 30% de la rentabilidad neta obtenida. Otros esquemas ya incluyen la comisión propia en los costos.

Desde ADBlick Demicheli explica que generalmente, lo que más preocupa a la gente es la renta esperada y los plazos.

