Commodities

El negocio agrícola: ¿renta productiva o inmobiliaria?

SOFIA CORINA

Es sabido que el retorno de la actividad agrícola no presenta relación con el riesgo asumido ante la elevada inversión realizada. Hay muchos factores en juego al sembrar, sin embargo el riesgo del negocio se incrementa sensiblemente en campos alquilados, mientras que la mayor parte de las ganancias provienen de la tenencia de la tierra.

Producir la tierra no sólo implica asumir el riesgo climático que puede arrasar con el total de la producción, sino también riesgo de precio, de tipo de cambio, de tasas de interés, de suba de impuestos o de alquiler, entre otros. Muchos factores condicionan la renta final y muy pocos puede definirlos el productor. Ahora bien, ¿cuál de todas las variables en juego explica la mayor parte de la ganancia del negocio agrícola?

Cuando se calculan los márgenes del productor es sorprendente la diferencia entre el resultado de un campo propio y uno alquilado. Mientras que produciendo maíz en la zona núcleo bajo un alquiler de 16 quintales de soja se obtiene un margen bruto de u$s 278/ha, trabajando su propio campo el margen sube a u$s 670. En soja, esta diferencia es aún más pronunciada, obtendríamos u$s 116 en campo alquilado vs. u$s 508 trabajando en campo propio. Cabe aclarar que a fines de simplificar el análisis, no computamos la incidencia de impuestos, tasas y contribuciones que puedan deteriorar el resultado del estudio.



Esta diferencia entre trabajar campo propio o alquilado es una de las principales causas de la disminución de la actividad de los productores que arriendan extensiones reducidas como así también los grandes pooles de siembra o sociedades agropecuarias. Luego del paso de la zaranda ante la caída en las cotizaciones internacionales de los granos a partir de la crisis financiera del 2008, mayor presión impositiva e inclemencias climáticas; los productores que mayormente quedaron en el negocio son aquellos que trabajan una escala considerable y por lo menos una parte de ella son hectáreas propias. A medida que la proporción de hectáreas alquiladas en relación con las propias se incrementa, el negocio es considerablemente más riesgoso.

Si tomamos una hectárea en la zona núcleo productiva cuyo valor de mercado es de u$s 16.000 y considerando un ingreso por alquiler de 16 quintales de soja, se obtendría una renta inmobiliaria de la tierra de 2,5% anual. En cambio, un locador en un modelo productivo bajo alquiler, al dividir el margen bruto de la producción (u$s 116/ha) por una inversión menor (u$s 864 entre capital operativo y alquiler) la renta sube a 13% en la hectárea de soja. Esta mayor tasa de retorno de quien alquila tiende a compensar el mayor riesgo asumido por llevar adelante la explotación.

En colaboración con el Ing. Agr Germán Baroli ampliamos este ejemplo a una explotación de 300 hectáreas de soja con el objetivo de mostrar de donde proviene la mayor parte del ingreso del negocio agrícola.



De este modelo se desprende que un dueño de 300 hectáreas cediendo su propiedad en alquiler obtendría un margen bruto de 117.600 dólares anuales (sin restarle los impuestos nacionales y provinciales) con un riesgo mínimo -casi único- que es el de incobrabilidad del alquiler y además cuenta con tiempo para obtener otro ingreso adicional. Mientras que un productor que alquila esas 300 hectáreas e invierte en insumos para producir soja, su margen bruto sería de u$s 34.837 anual, es decir casi la tercera parte y con un riesgo altísimo que deriva de la actividad producida especifica. Es menester recordar que en el análisis no se computan la importante incidencia de los impuestos en el la erosión de los márgenes.

En tanto, si un el dueño del campo decidiera trabajar su propia tierra sumaríamos ambos ingresos, tanto por la titularidad de la tierra como por su producción. El total sería u$s 152.437 siendo un 77% de su ingreso obtenido por ser dueño del campo (es lo que obtendría si lo alquilara) y el 23% restante por explotar su tierra. Esta proporción varía en función del cultivo producido.

De todo esto se concluye que producir la tierra bajo estos valores de alquiler no es negocio para improvisados, sino para aquellos productores que entienden y monitorean numerosas variables (tecnologías para la generación de rendimiento

del cultivo, pronósticos, mercados, gestión de ventas, coberturas, tasas, financiación, gestión impositiva) y de todo ese algoritmo logran obtener un resultado positivo. Demás queda aclarar que sienten pasión por lo que hacen.