



Pautas para empezar a planificar los arrendamientos de lotes agrícolas para la campaña 14-15

Sólo a partir de arrendamientos bien negociados lote a lote se podrá construir un buen resultado para la empresa en su conjunto. Existen cuentas simples que son muy útiles para decidir, y que por lo tanto deberían constituir el punto de partida para evaluaciones más profundas en caso de justificarse.



Pautas para empezar a planificar los arrendamientos de lotes agrícolas para la campaña 14-15

Por: Ing. Agr. M.S. Ariadna Berger

Palabras clave: arrendamiento, resultado económico, riesgo

En esta época empieza a instalarse la pregunta “¿Cuánto valdrán los arrendamientos este año?”. En la mayoría de los casos, el análisis parte del precio que pide el dueño del campo. En base a este precio, el ingreso esperado y los demás costos, se acepta ese valor, se negocian condiciones más favorables o se descarta el campo.

En un contexto de márgenes decrecientes, muchas veces se ha optado por alquilar una gran superficie aunque se tratara de alquileres “caros”, con la esperanza de que muchas hectáreas con un margen chico finalmente arrojaran en conjunto un resultado suficiente para sostener el funcionamiento y el crecimiento de la empresa. En muchos casos este mecanismo de compensación entre superficie y márgenes no funcionó del todo bien.

Para aumentar las probabilidades de un buen negocio, el enfoque para tomar decisiones de arrendamientos podría entonces ser diferente: partiendo del ingreso esperado, de los costos de producción (de cultivo y de administración) y de la ganancia buscada, determinar el máximo arrendamiento a pagar. Es una cuenta simple que puede constituir un buen punto de partida para luego hacer cálculos más sofisticados en caso de justificarse.

Arrendamientos 2014-2015

Sugerir en gabinete valores “correctos” de arrendamientos para la próxima campaña es imposible: existe un mundo de situaciones diferentes que no pueden ser reflejadas con un solo cálculo teórico. Ante todo, estos valores dependen de cada zona. Pero inclusive dentro de una misma zona existen ambientes diferentes, y dentro del mismo ambiente hay lotes con rotaciones y manejos diferentes, los

cuales inciden en el rinde esperado y en los costos del cultivo (mayor o menor necesidad de fertilizantes, herbicidas, etc.). Esto también hace que cualquier comparación entre dos lotes -aunque sean vecinos- deba hacerse con mucha cautela.

Por otra parte, es posible también que existan factores adicionales al cálculo de un simple resultado económico que pueden justificar (o no) un mayor valor de arrendamiento. Por ejemplo, cuestiones estratégicas de escala, proximidad, integración a otro negocio, etc. Todo esto determina que finalmente cada uno deba sacar sus propias cuentas.

Sin embargo, sí se puede proponer un enfoque para encarar el problema. Calcular el saldo (ingreso bruto menos total de gastos excluyendo arrendamiento) para determinar cómo éste se puede repartir entre nuestra ganancia y la del dueño del campo (vía arrendamiento) nos parece el punto de partida para una buena negociación.

Si la evaluación se quiere hacer en términos de margen neto, a modo de ejemplo y con un valor de 300 US\$/ton para la soja en mayo 2015, se pueden sacar algunas cuentas que se resumen en el cuadro 1¹.

Si por ejemplo se buscara una ganancia antes de impuestos equivalente al 15% del capital inmovilizado en labores, insumos y arrendamiento, los arrendamientos a pagar en base a los resultados del cuadro 1 se muestran en el cuadro 2.

Por supuesto, cuanto menor sea el rinde esperado o mayores sean los costos o la ganancia

¹ Los saldos de la última fila del cuadro 1 variarán al modificarse cualquiera de los supuestos, que dependen de la zona de producción, de la eficiencia en el manejo de los costos, de la escala de la empresa, etc.



buscada, menor será el arrendamiento que se podrá pagar.

Cuadro 1: Saldo en US\$/ha (ingreso bruto menos total de gastos excluyendo arrendamiento) para distintos rindes esperados de soja

US\$/ha	Rinde esperado (qq/ha)			
	25	30	35	40
Ingreso bruto	750	900	1,050	1,200
Gastos de cultivo	(335)	(335)	(335)	(335)
Gastos de cosecha	(56)	(68)	(79)	(90)
Gastos comerciales %	(28)	(33)	(39)	(44)
fijos	(74)	(89)	(104)	(118)
Gastos indirectos	(32)	(32)	(32)	(32)
Total gastos	(525)	(557)	(589)	(620)
Saldo	225	343	461	580

Supuestos:

Precio soja mayo 2015: 300 US\$/ton; gastos de cosecha: 7.5%; gastos comerciales variables: 3.7%; gastos comerciales fijos: 29.59 US\$/ton. Gastos proyectados en base a estimaciones propias de evolución de inflación y tipo de cambio.

Cuadro 2: Valores de arrendamiento (US\$/ha) máximos a pagar para una ganancia del 15% sobre el capital inmovilizado (resultados válidos en función del cuadro 1)

US\$/ha	Rinde esperado (qq/ha)			
	25	30	35	40
Arrendamiento	152	255	358	461
qq/ha equivalentes	5.1	8.5	11.9	15.4
Capital total (*)	487	590	693	796
Ganancia	73	88	104	119

(*) Capital total=labores, insumos y arrendamiento

Por otra parte, los valores del cuadro 2 son aproximados y en términos de valor esperado; sería siempre recomendable acompañar cuentas de este tipo con un análisis de sensibilidad o de riesgo.

Considerando la variabilidad histórica tanto del precio como del rinde, se puede definir un intervalo probable de valores para las dos variables. Considerando que faltan catorce meses para mayo 2015, una correcta estimación de probables precios y rindes implica un intervalo bastante amplio. Para la situación de un rinde promedio de 35 qq/ha, por ejemplo,

podríamos definir un intervalo de entre 16 y 48 qq/ha. Dentro de este intervalo, donde no todos los valores son igualmente probables, se incluyen todos los posibles escenarios. Y para el precio se podría definir un intervalo entre 240 y 380 US\$/ton².

Con estos supuestos, el arrendamiento de 358 US\$/ha que determinaría una ganancia promedio del 15% sobre el capital inmovilizado (ver cuadro 2), también generaría una ganancia menor al 0% con una probabilidad del 26% (1 de cada 4 años). Si en cambio se pactara un arrendamiento de 300 US\$/ha, la probabilidad de perder plata bajaría al 16% (1 año de cada 6)³.

A modo de conclusión

Cada situación de arrendamiento es única y, como tal, debe ser evaluada a conciencia por quien toma la decisión de arrendar un lote. Sólo a partir de arrendamientos bien negociados lote a lote se podrá construir un buen resultado para la empresa en su conjunto.

La recomendación es no olvidarse de analizar el negocio en términos de cuánto se puede pagar para lograr la ganancia buscada, sin olvidarse que todo valor promedio es sólo indicativo, y existe aproximadamente un 50% de probabilidad de ganar menos del promedio (por supuesto, existe también un 50% de probabilidad de ganar más del promedio, pero eso no es lo que quita el sueño). 

² Estos valores, tanto de rindes como de precios extremos, no son arbitrarios, sino que en cada caso deben surgir de un análisis cuidadoso de las variables consideradas.

³ Resultados calculados con Simulación Monte Carlo.



Próximas capacitaciones en Cultivar Conocimiento Agropecuario

Cómo medir el resultado del negocio agropecuario	Martes 01 de abril
Evaluación del riesgo económico: Planificación de cultivos con Simulación Monte Carlo	Miércoles 23 de abril
Juntando las piezas para un análisis de riesgo: Cómo armar distribuciones para variables aleatorias	Jueves 24 de abril
Evaluación de negocios de arrendamiento	Martes 06 de mayo
Aplicaciones de modelos de simulación agronómica para evaluar estrategias de producción	Miércoles 07 de mayo

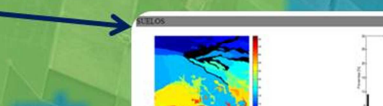
Más información: capacitaciones@cultivaragro.com.ar, <http://www.cultivaragro.com.ar/capacitaciones.html>



SEA web Sistema de Evaluación de Arrendamiento WEB



- Con SEA obtenga información online de composición de suelos, pendientes y altimetría.
- Gestione sus alquileres evaluándolos a partir de información técnica sólida de forma sencilla y rápida.
- Determine la proporción de suelos de distintas clases de uso.



Sistema desarrollado en conjunto por Cultivar Conocimiento Agropecuario y INTA

☐ Crear Ambientes

☐ Borrar Ambientes

☐ Estudiar sin dividir en ambientes

Estudiar dividiendo en ambientes

Más información: rballvé@cultivaragro.com.ar