

Ganancias tangibles

Invertir en proyectos de la economía real es otra alternativa para diversificar riesgos. Los rendimientos pueden trepar al 20 por ciento anual.

M

ientras muchos se aventuran en osadas estrategias en la Bolsa, o se refugian en las siempre recomendadas materias primas para defender su capital y hacerlo crecer pese a la agitación de los mercados internacionales, otros prefieren opciones más palpables, más tangibles.

Lo óptimo, según concuerdan analistas y especialistas en inversiones, es hacer un *mix* entre los activos financieros y los denominados activos reales como inmuebles, la participación en un negocio u obras de arte.

Sea que se siente más a gusto colocando su dinero en algo que pueda ver con sus propios ojos, o le resultan poco comprensibles los productos financieros —especialmente, aquellos más sofisticados que un plazo fijo o un fondo de inversión—, APERTURA armó un menú con distintas opciones de la economía real para ampliar el campo de elección.

1.

Herman Faigenbaum,
Managing director de *Cushman & Wakefield Argentina.*

Apostar a las oficinas y locales comerciales. Ventaja: la tasa de retorno duplica la de alquileres residenciales y presenta una menor tasa de vacancia. La rentabilidad oscila entre el 8 y 12 por ciento anual. Hay que pensar en una inversión de no menos de US\$ 100.000. Además de avenidas como Santa Fe o Cabildo, el corredor Libertador es una zona atractiva hoy.



Menú
para la apuesta

2.

Francisco Mendonça,
director de Negocios
Agropecuarios de Grupo
Hecke.

Cartera Global 360, bajo la estructura de un fideicomiso. Invierte en el mercado físico de granos y también opera con futuros de cereales. El retorno para el inversor esperado es de 12 por ciento neto. Y el histórico, de 15. La comisión varía entre 15 y 20 por ciento sobre las ganancias, de acuerdo con el tiempo que se mantenga la inversión.

El abanico va desde los clásicos departamentos para alquilar, hasta estrategias para participar del *boom* agropecuario, o para pisar en el terreno de los hoteles cinco estrellas. El rendimiento sobre el capital, según el tipo de proyecto y el momento en que se ingrese, va del 10 al 20 por ciento anual en dólares.

Un dato a tener en cuenta antes de entrar: son inversiones más difíciles de hacer líquidas. Vender una acción o un bono tarda apenas unos minutos. En cambio, encontrar comprador para un departamento, o para la participación en un negocio agropecuario o en un hotel de lujo puede llevar meses.

Agrobusiness

El precio de la soja se triplicó en la última década, al pasar de US\$ 160 la tonelada en 2001 a los US\$ 500 actuales. Un comportamiento similar tuvieron otros granos

3.

Walter Mosca, presidente de
Complejo Bahía Grande.

Proyecto de Hotel Intercontinental Nordelta, Residences & SPA (Tigre). Complejo de cinco edificios, destinados a oficinas y vivienda (permanente o temporaria), más locales comerciales. La inversión mínima para las unidades que aún están en construcción ronda los US\$ 80.000, desde el pozo. El metro cuadrado se revalorizó 30 por ciento en el primer edificio que se construyó y hoy cotiza en US\$ 2550 el m².

como el maíz y el trigo. El valor de los campos en las principales zonas agropecuarias del país subió más de 250 por ciento en el mismo período, según datos de la Bolsa de Comercio de Rosario. Los campos trigueros escalan de US\$ 1.500 la hectárea a US\$ 4.000, y los de maíz, de US\$ 4.000 a US\$ 15.000.

Un negocio apetecible, sin dudas. Pero, ¿cómo entrar a un sector en el que se necesita experiencia y “horas de campo”?

Los *pooles* de siembra o fideicomisos agropecuarios son una alternativa para quienes tienen capital pero no *expertise*. Funcionan como la unión de pequeños y medianos inversores que juntan sus recursos para producir y vender cereales u oleaginosas bajo el timón de un administrador que sí conoce del negocio.

“La demanda de alimentos a nivel mundial hace que la producción de granos sea un excelente negocio. No alcanza la producción de alimentos para toda la población”, analiza Guillermo Villagra, director de Open Agro. La firma administra el fideicomiso PROFID, con más de US\$ 50 millones bajo gestión. “El volumen de producción asciende a más de 100.000 toneladas de granos, 6000 cabezas de ganado y 3,5 millones de litros de leche anuales”, explica el ejecutivo y agrega que “tratamos de llevar adelante proyectos con rentabilidades por encima del 12 por ciento anual”.

El Grupo Eidico, conocido por sus desarrollos inmobiliarios bajo el sistema de fideicomisos, incursionó también en este tipo de proyectos y ofrece participar tanto de *pooles* de siembra como de inversiones forestales. “La desaparición de las AFJP aumentó el problema de cómo y en qué aho-

4.

Guillermo Villagra, director de Open Agro.

PROFID es un fideicomiso destinado a realizar inversiones agropecuarias en ciclos de siembra, cosecha de cereales y oleaginosas, y cría y engorde de ganado según los planes de negocios específicos de cada campaña. En promedio aspira a lograr una rentabilidad del 15 por ciento anual. El promedio de inversión es de US\$ 40.000/50.000, pero se puede participar con US\$ 20.000. La administradora cobra un *fee* de éxito a partir del 10 por ciento de ganancia para el inversor.

5.

Patricio Lanusse,
director de Eidico.

POOL DE SIEMBRA. Se puede entrar con una inversión mínima de US\$ 500 mensuales. Apunta a la producción y comercialización de cereales y oleaginosas en campos arrendados. Está en etapa de suscripción. Aspira a un retorno sobre la inversión de 15 por ciento anual. Eidico cobra un monto inicial por el diseño y puesta en marcha del proyecto, que está en el orden del 10 por ciento. Además hay un *fee* por éxito.

FORESTACIÓN. Son 1500 hectáreas en Gdor. Virasoro, Corrientes. Ya está funcionando y quienes vendieron su cuota parte después de cinco años lograron un 300 por ciento de ganancia. El retorno proyectado es del 12 por ciento anual.

rrar. Las tormentas financieras de 2008 hicieron caer el mito de la seguridad en los activos internacionales. Vimos la necesidad de nuestros clientes de invertir en algo que les resulte más previsible”, dice Patricio Lanusse, director de Eidico.

El inversor puede ingresar con montos mínimos relativamente bajos, del orden de los US\$ 20.000, aunque el promedio ronda los US\$ 50.000, agrega Lanusse. Para quienes no cuentan con un capital para aportar en el inicio pero sí capacidad de ahorro mensual, la compañía está a punto de lanzar FIRE, un *pool* de siembra que alternará cultivos de soja, maíz, trigo y girasol con una Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada en 12 por ciento anual en dólares, a 12 años.

Grupo Hecke Agro también aglutina a inversores minoristas. “Desde 2001 ofrecemos inversiones productivas dentro del esquema de *pool* de siembra bajo la figura legal del fideicomiso. Desde octubre de 2010, reformulamos el negocio tomando la decisión de dejar de dedicarnos a la producción para participar en todo el conjunto de la agroindustria”, explica Francisco Mendonça, director de Negocios Agropecuarios.

El vehículo es un fideicomiso denominado “Cartera Global”. “Los inversores pueden ingresar en cualquier momento del año, los plazos mínimos de permanencia van desde los seis a los 12 meses y el monto mínimo de inversión es de US\$ 5000”, indica.

“Los fideicomisos agropecuarios permiten obtener una rentabilidad en dólares muy buena. A diferencia del rubro inmobiliario, el negocio agropecuario depende de la demanda internacional y seguirá creciendo, aunque hay que estar preparado para la volatilidad de los precios que fija el mercado”, analiza Mariano Otálora, especialista en planificación.

En cuanto a riesgos, el sector agropecuario tiene su propio manual del usuario. En primer término están los riesgos climáticos, para lo cual los productores o administradores de *poools* toman seguros contra granizo, inundación o sequía. Los vaivenes de precios también son una variable a controlar, mediante coberturas en los mercados de futuros.

Finalmente, el riesgo político, con cambios de reglas que pueden afectar los resultados. Acá sólo vale la “cintura” del administrador para salir lo mejor parado posible cuando

el Gobierno decide modificar los cupos de exportación, aumentar las retenciones o intervenir los mercados, por caso.

Ladrillos y ángeles

Dentro del gran paraguas del *real estate*, decenas de oportunidades esperan ser descubiertas. Las opciones se modernizaron y hoy es posible formar parte, por ejemplo, de un centro comercial en el Fin del Mundo (que construye Eidico en Ushuaia) o de un desarrollo hotelero. Es el caso del Intercontinental Nordelta que, al cierre de esta edición, estaba a punto de abrir sus puertas en Tigre.

El proyecto hotelero está dentro del Complejo Bahía Grande y consta de cinco edificios, incluido el del hotel, en un predio de seis hectáreas y que demandó una inversión de US\$ 45 millones. Hay a la venta locales comerciales, *lofts*, estudios (oficinas) y departamentos. Para pisar en ese negocio hay que partir de un capital cercano a US\$ 85.000.

“Los condominios se comercializaban cuando comenzamos con la venta a US\$ 1950 el m² y hoy cotiza a US\$ 2550”, explica Walter Mosca, presidente de Complejo Bahía Grande y titular de Obras de Arquitectura, desarrolladora del proyecto. En este caso la apreciación del capital fue de 30 por ciento en 12 meses. Además, por un departamento apto para uso profesional de 45 metros, la renta por alquiler es de US\$ 800 mensuales, libres de gastos, una tasa del 8 por ciento anual y la posibilidad de apreciación de capital, agrega.

“Los activos de *real estate* comercial presentan dos características que los dife-

6.

Cartera Administrada de Real Estate Global (InvertirOnline)

Tiene como objetivo el crecimiento del capital con una renta en dólares. En el último año rindió 23 por ciento. Está estructurada como un fideicomiso financiero bajo ley uruguaya. La cartera puede tomar posiciones en Real Estate Investment Trusts (REITs), activos de renta variable del sector inmobiliario y fondos de hipotecas, en los Estados Unidos, Europa y Asia. Actualmente, el 50 por ciento está colocado en América del Norte, el 26 en Asia, y el 15 en Europa.



7.

Juan Martín Rodríguez,
Centro Entrepreneurship del IAE Business School.

Convertirse en angel investor. Es decir, poner capital “semilla” en proyectos en formación a cambio de participación accionaria y de involucrarse en los procesos. El aporte promedio es de US\$ 300.000, pero se puede entrar desde US\$ 50.000. Se aspira a multiplicar por 10 la inversión en cinco años. Es una apuesta de riesgo. Las industrias con innovación tecnológica, como biotecnología y energías renovables, son las más buscadas.

rencian de otros: permiten obtener retornos regulares en el tiempo, y en el largo plazo se aprecian o al menos conservan su valor”, explica Herman Faigenbaum, *Managing director* de Cushman & Wakefield Argentina.

Para el especialista, “tanto locales comerciales como oficinas encuentran un mercado fluido, dado que quienes usan este tipo de inmuebles prefieren no inmovilizar capital y optan por alquilar”. La rentabilidad para locales comerciales se ubica entre el 8/10 por ciento anual promedio, y entre el 9/12 por ciento para oficinas.

Si lo que se busca es algo más que una renta sobre el dinero, convertirse en un *angel investor* puede ser una oportunidad. “Los inversores ángeles invierten *smart money* (N. de la R: dinero con valor adicional al de una inversión financiera) en proyectos nacientes. Esto implica inversión a cambio de participación accionaria pero, también, poner a disposición su experiencia de gestión”, explica Juan Martín Rodríguez, especialista en crédito del Centro Entrepreneurship del IAE Business School. El dinero para financiar este tipo de emprendimientos promedia los US\$ 300.000. “El inversor aspira a multiplicar por 10 su inversión en cinco años”, dice Rodríguez, pero aclara que son alternativas de alto riesgo. ■