



**BALADA DEL GRAN PRESTAMISTA.** Quién es el hombre que reestructuró créditos antes de que explotaran.

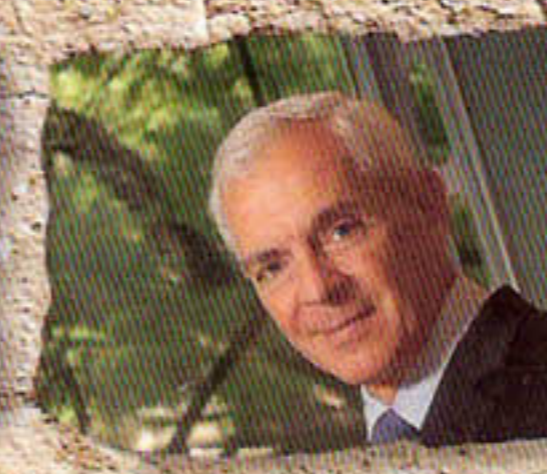
**Bloomberg Businessweek®**

En colaboración con

# Apertura

ARGENTINA \$ 18 (Recargo envío al interior \$ 0,40)

ISSN: 0328-6401  
9 770328 640905



Nuevos barrios ■  
Campos ■  
Apuestas de pozo ■

## Real

■ Residencial  
■ Oficinas  
■ Hoteles

■ Los secretos de un sector en el que se desembolsarán más de US\$ 5000 millones.

■ Anticipo exclusivo de los proyectos que vienen para quien quiera invertir en ladrillos.

## Estate

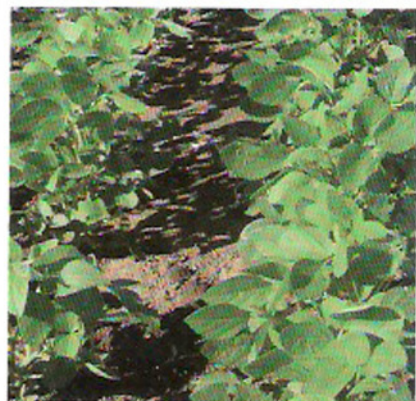
EDICIÓN ESPECIAL

# 2011





La recuperación del sector agrícola impulsa el precio de los campos. Cuáles son las zonas más buscadas. Las futuras revalorizaciones.



Escala 1:11

## Rebote de valores

a sequía de 2008 y el conflicto con el Gobierno dejaron sus esquirlas en el *real estate* rural. Durante ese año, y buena parte de 2009, se observó un mercado casi sin operaciones, con precios estables. Sin embargo, en 2010, la tendencia comenzó a revertirse, con un escenario auspicioso para los próximos años. Es que, al igual que los inmuebles, los campos se perciben como un refugio para los inversores que, antes, confiaban su capital al mercado bursátil.

“Durante el último mes, hubo una cierta reactivación. Los precios de los granos son interesantes y la carne, en dólares, está en sus máximos históricos. Además, está lloviendo. Esto genera un buen clima de negocios”, explica Mariano Maurette, de Alzaga Unzué y Cía, empresa especializada en el mercado agropecuario. Es así que, según comentan los espe-

cialistas, durante este año, los mejores terrenos agrícolas tuvieron incrementos de hasta un 10 por ciento respecto de 2009, aunque en el sector no existe una gran oferta de campos disponibles y la demanda, aún, es muy cautelosa. “Durante 2010, vimos cierta reactivación en la compra de campos”, indica Pedro Nordheimer, presidente de la inmobiliaria que lleva su apellido, especializada en el rubro. No obstante, Nordheimer aclara que “si bien hay interés y se hacen operaciones, notamos un menor entusiasmo que en 2008, que fue mejor que 2009 y lo que va de 2010, debido a que la gente demora más tiempo en concretar sus compras”. Al respecto, Maurette afirma que “la demanda está reacia a avalar los valores vigentes pero termina siendo la restricción de la oferta la que gana la pulseada”.





Pedro Nordheimer, de la inmobiliaria homónima.

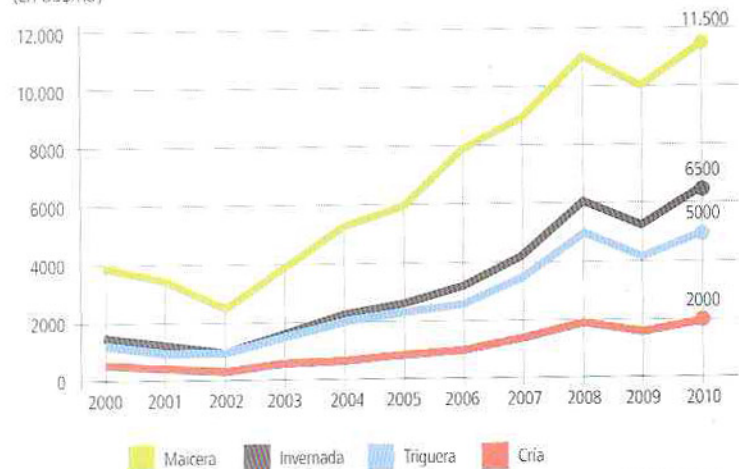
Respecto de las oportunidades, los campos agrícolas resultan la mejor inversión. La razón: consumo mundial de alimentos en alza y materias primas agrícolas que se valorizan cada día. A eso, se suma que los valores están muy firmes desde hace más de tres años, con subas de entre un 10 y un 20 por ciento en ese lapso. A modo de referencia, Nordheimer indica que, a octubre de 2010, un buen campo maicero en la zona de Venado Tuerto, Santa Fe, costaba ya entre US\$ 12.000 y US\$ 14.000 la hectárea. En tanto, en la zona de Marcos Juárez, Córdoba, pueden llegar a cotizar a US\$ 20.000 la hectárea, y en la de Corral de Bustos, también Córdoba, entre US\$ 15.000 y US\$ 20.000. Datos que muestran que los precios de la hectárea se mantienen muy firmes en buena parte del país.

Sin embargo, la zona más demandada es el núcleo maicero, al oeste de la provincia de Buenos Aires (entre General Villegas, Trenque Lauquen y América), indican los expertos. Los campos disponibles en esa región se venden rápido, debido a que la demanda está migrando hacia lugares que, hasta hace poco tiempo, eran marginales. “Los altos precios de las zonas en producción focalizan el interés en campos a desarrollar”, cuenta Guillermo Villagra, de la firma OpenAgro. “Un ejemplo de ello es el área del NEA y el NOA, en campos ubicados en Chaco, Santiago del Estero, Formosa, Salta y San Luis”, agrega. “En las zonas productivas, no es tan sen-

cillo conseguir campos para comprar porque los dueños optan por alquilarlos, por el incremento de los precios”, dice Pablo Semberoz, de SPC consultores. La renta sobre el valor de la tierra creció a un promedio del 11 por ciento anual entre 1985 y 2008, por lo que se prevé que, a futuro, los precios sigan subiendo.

“El objetivo del negocio debe estar más orientado a zonas marginales que permitan, mediante la rentabilidad de su explotación, ir generando mejoras que valoren el campo, a la vez que se lo produce”, desmenuza la estrategia. Por eso,

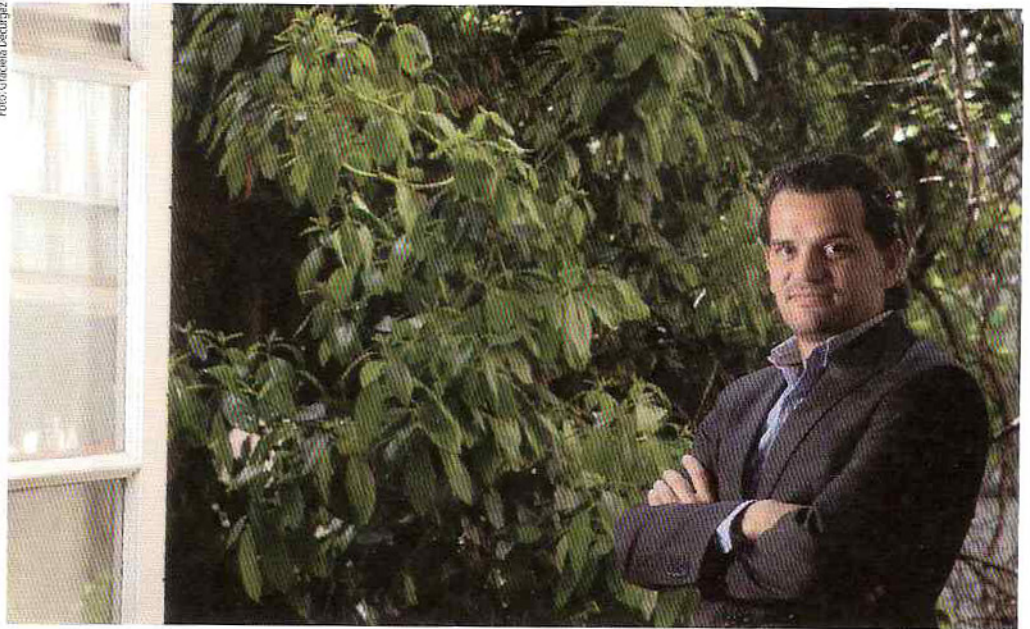
Los precios de la tierra (en US\$/ha)



Fuente: OpenAgro.



Foto: Graciela Decurqaz



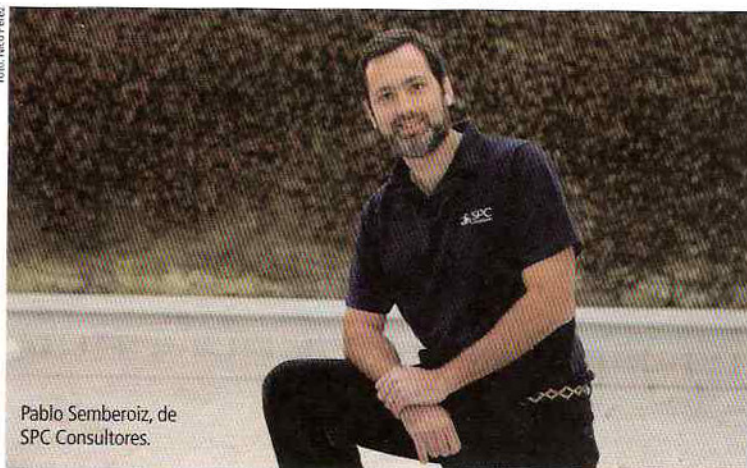
Guillermo Villagra,  
de OpenAgro.

la inversión en campos es redituable a mediano y largo plazo, indica. La explotación de un campo arroja un beneficio que varía entre el 3 y el 4 por ciento pero la valorización que cobra la tierra es mayor. Tomando un promedio de 20 años, es más de un 25 por ciento anual en dólares y, en algunos casos, supera ese valor, de acuerdo con cálculos de OpenAgro.

Con vistas al futuro, Nordheimer afirma que “un buen negocio es comprar campos en Salta o Chaco, donde se puede desmontar, e incorporarlos a la actividad agropecuaria”. Las oportunidades en la provincia de Buenos Aires, en cambio, no abundan, si lo que se busca es comprar con vistas a vender más tarde. “No hay tanta oferta y nadie regala nada. Un precio puede bajar sólo un 10 por ciento en una negociación, nada más”, aclara.

Escala 1:11

Foto: Nico Pérez



Pablo Semberoiz,  
de SPC Consultores.

Maurette abre el juego. Dice que el valle medio de Río Negro (Choele Choel y alrededores) es una de las zonas con más futuro del país. “En los últimos años, registró un aumento de inversiones y de desarrollos para hacer agricultura de cultivos tradicionales bajo riego por pivotes, sumados a las especies hortícolas típicas en la zona”, explica el experto. “Algunos apuntan también a desarrollar esos campos como nuevas fronteras ganaderas. Es decir, aplicar tecnología para la producción de forrajes bajo riego”, agrega.

A la hora de analizar el perfil de los inversores, predominan los locales que realizan compras en torno a los US\$ 2 millones y US\$ 5 millones, aunque comienza a percibirse un cierto movimiento de grandes inversores, de la mano de fondos de inversión. “El mercado internacional alienta la inversión en campos en la Argentina, lo que ayudará a que 2011 sea un año interesante para la venta de propiedades agrícolas. Además, el dólar, en el mundo, pierde valor. Un activo es siempre mejor que la moneda: el campo se mantiene a resguardo de la inflación”, afirma Nordheimer. De todos modos, otros actores del sector insisten en que la incertidumbre política en torno a las elecciones presidenciales próximas puede afectar el desenvolvimiento de los negocios inmobiliarios. El hecho que se vislumbre (o no) un cambio de rumbo en la política agropecuaria acelerará, o retrasará, algunas decisiones de inversión, concluyen los analistas. ■ L.G.