

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Alquileres: El debate



Por Marianela De Emilio | Ing. Agr. Msc. Agronegocios – INTA Las Rosas

Trabajar tierras bajo contratos de alquiler no es algo nuevo en Argentina ni en el mundo, se estima que en Estados Unidos 40% de la tierra cultivada se hace en superficies alquiladas, mientras en Argentina esta proporción se eleva a 70%. Según el Censo Nacional Agropecuario, entre Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, provincias que conforman la zona núcleo pampeana, hay más de 17 millones de hectáreas bajo alquiler, para usos agropecuarios varios, pero principalmente para siembra de cultivos anuales, de los que soja lleva el primer lugar y maíz el segundo. Estas tres provincias suman en la presente 22/23 más de 17 millones de hectáreas de superficie sembrada con soja (12,1 MM has) y maíz (5 MM has), y se estima que la proporción 70% de superficie sembrada en tierras alquiladas y 30% en tierras propias, se cumple o aún se supera, dada la superficie censada bajo alquiler.

Los alquileres de campos, negociado entre el dueño de la tierra e inquilino, presenta tantos modos de contratos como alquileres acordados, aunque hay algunas modalidades que predominan sobre otras, sin una estadística oficial, pero con conocimiento por usos y costumbres de alquileres en el medio rural de zona núcleo pampeana. Lo más difundido son

alquileres con montos fijos, valuados en quintales^[1] de grano por hectárea (qq/ha), generalmente soja, independientemente del cultivo a sembrar y los rendimientos alcanzados. El modo de pago puede ser semestral, cuatrimestral o mensual, y el monto a pagar resulta de un volumen determinado de soja a un precio que suele determinarse según el promedio de precio en el mercado disponible de la semana de cobro. Uno de los primeros pagos es al momento de concertación del contrato de alquiler, lo que exige que el origen del dinero sea de la cosecha anterior para iniciar las tareas de la nueva campaña, y los últimos pagos se realizan al momento de cosecha, esta vez con la liquidez generada por la producción del campo alquilado. Considerando que entre mayo y junio ocurre la mayor concentración de cosecha gruesa de verano, soja y maíz principalmente, son meses en los que generalmente culminan los contratos de alquiler y se negocian los de la próxima campaña, es decir, se liquida el último pago de la campaña saliente y el primer pago de la campaña entrante.

Criterio de valuación y modalidad de alquileres:

Ø Valuación: El valor de los alquileres guarda relación con la productividad de cada lote, así, lotes con potenciales de rendimientos altos, tendrán mayor costo de alquiler que aquellos con rendimientos inferiores. Los valores varían en montos que representan proporciones de rendimientos promedio entre 35% y 50%. Alquileres que incluyen, además del monto a pagar, el tipo de manejo de suelos y cultivos, como rotaciones, preservación de materia orgánica, cobertura, etc., suelen acercarse a proporciones de 33-35% del rendimiento potencial, dado que exigen menor pago, pero mayor inversión a campo, para aportar sustentabilidad en el mediano y largo plazo. Alquileres más altos, que representan 40-50% de rendimientos potenciales, generalmente no incluyen exigencias agronómicas de manejo.

Ø Modalidad en quintales de granos fijos por hectárea (qq/ha): Valuar lotes en qq/ha, generalmente de soja, es la modalidad más común en la zona núcleo. Aunque el valor está relacionado al potencial productivo de soja en cada lote, el pago equivalente a un volumen fijo de soja por hectárea debe cumplirse se logre o no la cosecha, lo que posiciona al dueño del campo en un lugar donde no asume ningún riesgo productivo. Así, por ejemplo, lotes con rendimientos potenciales de 40-45 qq/ha, cobran alquileres que pueden fluctuar entre 14 y 22 qq/ha, que representa desde 35% a 50% del rendimiento probable, proporción que puede ser mucho mayor, 80%, 100% o más, cuando los rendimientos son inferiores a lo esperado, es el caso de muchos campos que en esta cosecha no superan rendimientos de 15 qq/ha, lo que resulta en un costo de alquiler que representa casi 107% del rendimiento.

Ø Modalidad en proporción de rendimiento logrado – aparcería: Valuar los alquileres agrícolas según porcentaje de rendimiento logrado a cosecha no es lo más frecuente. Aquí, por ejemplo, una aparcería del 40% de cosecha, lograría un alquiler de 16 qqg/ha de soja, con rendimientos de 40 qq/ha. Sin embargo, rendimientos de 30 qq/ha resultan en un alquiler de 12 qq, rendimientos de 15 qq pagan 6 qq y a la inversa cuando los rendimientos son superiores, por ejemplo 50 qq pagarían 20 qq/ha. El dueño asume junto al productor el 100% de riesgos productivos, dado que, si la producción es cero, no cobrará nada, y si es una cosecha exitosa, cobrará el resultado de ese éxito.

Ø Modalidad combinada: A fin de encontrar puntos intermedios en la negociación de alquileres, en que el propietario asuma parte de los riesgos y a la vez se asegure un mínimo a cobrar, hace algunos años se difundió la modalidad híbrida. Pagar una base de alquiler fijo, por ejemplo, 8 qq/ha de soja, y, a rendimientos superiores a 20 qq, pagar una proporción de cada kilo extra, 40-50% son proporciones muy usadas en estos casos. Así, rendimientos de 40 qq, superan a la base de 20 qq en 20 qq, y el 40% resulta en 8 qq, sumando un total a pagar de 16 qq/ha. Pero a rendimientos inferiores, se asume parte de las pérdidas, por ejemplo, 30 qq/ha, con 10 qq por encima de la base, suma solo 4 qq más de pago, resultando un total de 12 qq/ha. Por último, todo rendimiento igual o inferior a 20 qq/ha, no suma quintales a pagar de alquiler, y solo se exige el mínimo de 8 qq/ha.

El debate: Dado que los contratos en cantidades fijas por hectárea, son los más frecuentes, los riesgos productivos son totalmente asumidos por el productor inquilino, lo que pone el total de costo de alquiler dentro del total de costos directos vinculados a la producción, como labores, insumos, comercialización y cosecha. Por tanto, considerando costos directos equivalentes a 17 qq/ha de soja, suponiendo rendimientos de 40 qq/ha y un pago hipotético de 16 qq, resulta en un costo total de 33 qq/ha, sin considerar costos de estructura, impuestos, etc., dejando un saldo de 7 qq/ha para afrontar el resto de los costos, en caso de rendimientos normales.

Este año de sequía extraordinaria, el rendimiento promedio en zona núcleo, que suele ser de 30 qq/ha, apenas llega a 15 qq/ha. La discusión respecto de alquileres, toma entonces fuertes condimentos de debate, aunque no siempre afrontado con la madurez necesaria para establecer criterios de negociación. Está claro que muchos inquilinos no lograron suficiente cosecha para afrontar el pago de alquileres 22/23 y tampoco disponen de liquidez para renovar contrato hacia la 23/24.

El debate gira en torno a las renegociaciones de alquileres 22/23, y negociaciones 23/24, según saldo a pagar y posibilidades financieras del dueño de la tierra e inquilino, con términos que aporten flexibilidad de pago, en la medida que se prioriza la preservación de relaciones comerciales, familiares, de amistad, etc., o se procede a rescindir contratos u otras variantes no deseadas.

¿Qué es lo que marca la diferencia entre seguir o no seguir con una relación de alquiler? La respuesta parece obvia, depende de la necesidad y urgencia de pago que tenga el dueño de la tierra, siendo muy difícil para este sostener a un inquilino de financiado, si el pago le es imprescindible para su economía. Pero hay dos extremos que se presentan, más allá de la premura de los propietarios por cobrar, que marcan las puntas de un rango de posibilidades vivenciadas en el medio rural. En un extremo, tanto el dueño como el inquilino están comprometidos en una relación de largo plazo, donde el trato entre las partes data de conocimiento y confianza mutua, al punto de tomar parte conjunta en la coyuntura de emergencia agropecuaria actual, para sostener y renovar contratos, asumiendo el propietario parte de las pérdidas, aunque la modalidad de alquiler sea en quintales fijos, y a costa de resignar el derecho a cobrar en el corto plazo. En el otro extremo se encuentran contratos de alquiler eventuales, de corto plazo y/o con renovación anual, en los que a veces las partes, propietario e inquilino, ni se conocen, y, más allá de tener o no el propietario

posibilidades financieras para renegociar el alquiler, rescinde el contrato ante incumplimiento y/o la llegada de mejores ofertas de alquiler.

El dilema en el que se encuentran tanto el propietario como el inquilino, es el de una cosecha que se evaporó con la sequía, el menor ingreso de pagos para el cumplimiento de obligaciones y el elevado costo de acceso al crédito para compensar la cosecha faltante. Enfrentar este dilema requiere de sincerar entre ambas partes las alternativas de solución, en convenios de colaboración conjunta, para lo que no es suficiente estar al tanto de los resultados que aportó la sequía, sino también de la dimensión de costos y riesgos productivos asumidos durante las campañas en las que el campo ha sido alquilado. Por un lado, el productor, previo a la negociación, debe asumir las condiciones en las que campaña tras campaña acuerda el pago de alquileres, sean fijos, a porcentaje o combinado, y pasar en limpio lo que esto significa en términos de riesgo, dado que a veces se prioriza aumentar escala productiva en superficie alquilada, sin cuantificar desde la gestión productiva, comercial y financiera, el respaldo necesario para afrontar pérdidas que resulten en rentas negativas con proporciones como las vistas en la presente campaña. Por el lado del propietario, previo a la negociación, debe asumir, además de los resultados que trajo esta sequía excepcional, que el campo es un recurso natural, a diferencia de otras propiedades inmobiliarias, y conocer aspectos claves que impactan sobre la sustentabilidad y productividad futura de la tierra, lo que deja el precio del alquiler como una parte del convenio, dado que, de no interiorizarse con el manejo productivo que sus inquilinos hacen a sus tierras, podría estar subestimando el valor de la misma, por pérdidas de productividad que un mal manejo trae, muy difíciles de recuperar en el corto plazo.

Conclusiones: Los alquileres de campos, una realidad que atraviesa el sistema productivo argentino, requiere ser priorizado en agenda de propietarios e inquilinos, a fin de resolver los debates que la sequía despertó, y no debiera haberse dormido nunca, dado que el potencial productivo de importantes zonas del país, se ve afectado por obligaciones de pago de elevados alquileres, que exigen máximos resultados al campo con mínimas inversiones, para preservar recursos económicos a expensas de recursos naturales. En negociación suele decirse que un mal acuerdo es mejor que un buen juicio, sin embargo, la sequía puede dar oportunidad de lograr acuerdos superadores, priorizando el cuidado de los suelos y estabilidad productiva en el mediano y largo plazo, renegociando alquileres que involucren al propietario de la tierra en el riesgo y conocimiento del manejo productivo, dado que la tierra es un bien que debe preservarse no solo para sí mismo, sino para futuras generaciones. El debate está abierto, el desafío es aprender a discutir para que los resultados post crisis sean mejores que los anteriores, en el camino la vocación por aprender de parte de dueños e inquilinos marcará la diferencia.

Por Marianela De Emilio | Ing. Agr. Msc. Agronegocios – INTA Las Rosas