

**Medio:** Revista BANK

**Sección:** Finanzas Personales

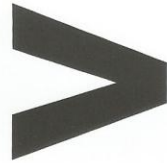
**Periodista:** Mariano Gorodisch

**Fecha:** Diciembre 2014

**Título:** “6 opciones para invertir en pesos sin perderle pisada a la inflación”

**Cobertura:** Participación en Nota

**Soporte:** Gráfico



## FINANZAS PERSONALES

Texto: Mariano Gorodisch

# 6 ideas para que la alternativa no sea siempre el dólar

## OPCIONES PARA INVERTIR EN PESOS SIN PERDERLE PISADA A LA INFLACIÓN

*Un abanico de opciones donde poder poner los pesos para que no se deterioren ante la suba de precios. Con inversiones en agro, obras de arte, pequeños departamentos o cocheras se puede aspirar a retornos que superen al plazo fijo y a la evolución del “blue”. Eso sí, hay que estar dispuesto a asumir riesgos y especialmente a tener paciencia para ver los resultados. Propuestas para todos los bolsillos.*

1



### FONDOS AGRÍCOLAS

Para participar de un fideicomiso agrícola, la inversión mínima es de US\$ 10.000. Pero lo más interesante es que ese dinero se puede integrar en pesos y al tipo de cambio oficial. Según el monto de inversión, el capital debe permanecer un determinado período. Si la integración es de US\$ 10.000 a 50.000, el período de permanencia es de tres años; para inversiones entre US\$ 50.000 y 100.000 el período es de dos años y, finalmente, para un aporte superior a US\$ 100.000, es un año. De todas maneras, existe la posibilidad de retirar los dividendos anualmente.

“A través de la participación en este negocio, los inversores protegen su capital ante las expectativas devaluatorias y depreciación que sufre el peso, además de buscar la renta operativa del negocio mismo. La oportunidad puede resultar muy provechosa, especialmente para quienes tengan excedente en pesos y busquen fijar el tipo de cambio, derivando ahorros para resguardar el valor de su dinero”, detalla **José Demicheli**, director de ADBlick Agro, cuyo objetivo es lograr una renta anual del 16% en dólares.

Otro de los principales atractivos es que con una inversión minorista, uno puede participar de un negocio de escala. Pero la realidad indica que es un proyecto volátil, por la dinámica misma del negocio, el cual obviamente es a “cielo abierto” y está sujeto a múltiples variables, tales como el clima y rindes, los precios internacionales y las políticas de gobierno, entre otros. Es por esta razón que puede haber algunas campañas que se presenten muy buenas y otras no.

Así, la curva de rentabilidad de este tipo de negocios se define con subas y caídas en el tiempo, pero con tendencia creciente en el largo plazo. Sin dudas, la ecuación en el mediano plazo (a cuatro o cinco años) resulta favorable. Al mismo tiempo, cuando uno participa se sube a la curva del dólar oficial, apostando desde hoy a que en tres o cuatro años la brecha cambiaría deje de existir, y poder acceder así a dólares futuros a precio oficial.

## FINANZAS PERSONALES

incrementándose de los \$ 6 a los \$ 16 la hora para dejar el auto en la calle. Lo que evidentemente impactará en que los valores locativos de las cocheras aumenten fuertemente, al igual que la tarifa y los ingresos del estacionamiento por hora.

Las expensas de las cocheras serán administradas de forma independiente a las del edificio. Además, está permitido su alquiler tanto a los ocupantes de los departamentos como a gente ajena al edificio.

Alberto Súcari, presidente de Ecocheras, está construyendo cocheras comerciales y particulares en la zona de outlets de Palermo Queen que se entregarán en 18 meses. Es un sitio donde la demanda de cocheras supera ampliamente a la oferta, y donde cada día esta brecha se hace más notoria. Dada la imposibilidad de conseguir cocheras, en la zona los alquileres hoy no bajan de los \$ 1.300 mensuales.

El emprendimiento consta de un parking comercial y particular de 147 cocheras fijas, ubicadas en planta baja y subsuelos, y un edificio torre de 17 pisos con 88 departamentos destinados a vivienda y estudios profesionales. Lo que traerá una fuerte demanda interna de cocheras y será un importante polo de atracción para las cocheras por hora. Se adquiere una cochera pagando un anticipo de U\$S 6.000 a la firma, y el saldo en 18 cuotas en pesos consecutivas determinables por el índice del costo de la construcción de la CAC. Al día de hoy, sería un anticipo de \$ 89.000 y 18 cuotas pesificadas y ajustables por CAC de \$ 11.535.

El comprador de una cochera en pozo puede ceder sus derechos en cualquier momento. De hecho muchos inversores entran en el inicio del emprendimiento y salen antes de finalizarse la obra. Hay inversores que sólo compran cocheras terminadas o a punto de terminarse porque lo que más les interesa es la renta que generan: la más alta del mercado inmobiliario. Otros prefieren la apreciación constante medida en dólares. Por ejemplo, quien compró en 2013 una cochera, invirtió en el inmueble U\$S 17.500. Hoy ese mismo espacio se comercializa en U\$S 20.000. Además de la apreciación del valor del bien inmueble, en este tiempo, ese inversor recibió una renta por el alquiler del espacio, que varió de acuerdo con los niveles de inflación, ya que la fijación de precios con un inquilino de cocheras es muy flexible. En 2013 alquilar esa cochera costaba \$ 750. Hoy ese mismo espacio se paga \$ 1.000 por mes.

Según un informe de *Reporte Inmobiliario*, hasta 2005 la cantidad de garajes en la Ciudad de Buenos Aires bajó a la mitad y luego no volvió a crecer. El motivo fue el boom inmobiliario y la gran cantidad de departamentos que se construyeron en la última década. No hay terrenos con las medidas necesarias para construir estacionamientos. Por lo tanto, es un mercado donde la oferta de cocheras no crece, y la demanda aumentó en la misma proporción en que creció el parque automotor, es decir, a un ritmo vertiginoso. Según datos de la Cámara Inmobiliaria Argentina, casi 6 de cada 10 departamentos ofrecidos a la venta en el área metropolitana fueron producidos en la última década y la disponibilidad de cocheras sólo alcanza a 9 cocheras cada 100 unidades de 2 ambientes y 6 cocheras cada 100 monoambientes.

6

## CAÑA DE AZÚCAR

“La ventaja de la caña de azúcar con respecto al maíz o a la soja es que sembrás una vez y listo: la cepa reproductora ya queda, sólo hace falta mantenerla y ayudarla a que crezca. De hecho, es el único cultivo distribuido globalmente que lo sembrás una vez y lo ‘ordeñás’ por cinco cosechas (zafras). La otra es que el dinero invertido se transforma en pesos azucareros, ya que sigue la evolución del precio del kilo de azúcar en la góndola del supermercado, que aumenta al compás de la inflación”, advierte **Alejandro Eckhardt**, director del fideicomiso CondoAzúcar.

Se trata de una inversión con alta rentabilidad potencial, ya que la demanda de azúcar crece para su uso en la producción de bioetanol, además del consumo interno.

“Como no se vislumbra que Argentina pueda autoabastecerse de combustible fósil al menos durante los próximos diez años, esta relación de biocombustible, con permanente demanda insatisfecha, más azúcar de consumo interno con piso de precios internacionales, vino para quedarse y ase-



gurar así importantes rentabilidades para el negocio cañero”, sostiene Eckhardt.

Tanto es así que hace poco más de un año el azúcar en la góndola del supermercado se pagaba entre \$ 3,75 (la común) y \$ 4,60 (la refinada premium), y hoy los mismos productos oscilan entre \$ 8,50 y \$ 11,77, para entender que las apuestas en este sector se hayan disparado en sus rendimientos, teniendo aún un buen recorrido por delante. Entre otras cosas, es por eso que hace quince meses la cuota parte de un fideicomiso azucarero se comercializaba en \$ 19.900 y el valor de mercado hoy más que se duplicó: vale \$ 44.800.

La ventaja del fideicomiso es que ganan volumen para negociar con los ingenios y con los proveedores de insumos y agroquímicos. El producido de la primera zafra, como se denomina la cosecha, se destina a amortizar el costo del cañaveral, capitalizando así la base productiva y carga además (al igual que las tres zafras siguientes) con la previsión de gastos que permitirá llegar hasta la zafra sucesiva.

De esta manera, el fiduciante nunca tiene que volver a pagar hipotéticos gastos futuros, esos cargos son cubiertos con parte de los beneficios generados por la misma explotación. Al fin de la segunda zafra, el inversor habrá recuperado casi toda su inversión. La quinta cosecha es la que deja mayor ganancia, porque como no habrá sexta zafra en el fideicomiso, no se realizarán deducciones en concepto de previsiones. 9