

**NEGOCIOS.** El canje de cereales es el nuevo vehículo que acciona las operaciones inmobiliarias. Los beneficios son equitativos para cada una de las partes: el gran diferencial.

# Oportunidades. De los silos al ladrillo



**María Allisiardi**

clasificados@lavozdelinterior.com.ar

**L**a industria de la construcción amplía sus horizontes a través del canje de cereales para concretar operaciones de compra y venta.

A partir de una estructura que funciona hace años, supeditada sólo a grandes corporaciones de maquinarias y otras inversiones de envergadura comunes en la vida rural. Actualmente, el mercado del Real Estate encontró su lugar y así se afianza

“

Diseñamos planes exclusivos y a medida de cada productor, en cuotas que se adapten a los tiempos de cosecha: mensuales, bimestrales, semestrales o anuales”.

**Fabián Itquin**

GERENTE DE MARKETING DE ELYON DESARROLLISTAS

en esta transición que experimenta el sector fruto de las crisis de los últimos años.

Las operaciones con canje de trigo, maíz, soja, entre otras producciones son un beneficio tanto para el que compra como para el que vende, e incluso para quien intermedia.

En Córdoba, algunas desarrollistas se sumaron a la ola del agrocanje y otras hicieron acuerdos particulares, el caso más reciente es GNI y Aceitera General Deheza. Al respecto dice Pablo Rosa, director Comercial de GNI: “El convenio es de alcance

nacional posibilita que productores agropecuarios de todo el país (que operen con AGD) puedan adquirir a través del canje de granos inmuebles en cualquiera de los emprendimientos que la empresa está construyendo y comercializando”.

La plataforma Agrocanje está constituida por cooperativas agrarias que amplió el espectro de oportunidades y abrió el juego a empresas de diferentes rubros, más allá de si pertenecen o no a la familia agropecuaria.

**Sigue en página 2**

“

Brindamos la oportunidad a aquellos productores que quieren invertir en ladrillos y obtener rendimientos, tranquilidad económica y financiera y resguardarse en bienes raíces”.

**Mariano Britos**

DIRECTOR BYA DESARROLLOS Y SERVICIOS INMOBILIARIOS



**AGROCANJE.** El sistema fue desarrollado por cooperativas de Córdoba y otras provincias para que el productor agropecuario utilice como moneda su producción primaria.

### Viene de Tapa

Los casos testigos en la ciudad de Córdoba son Elyon Desarrollistas y ByA Desarrollos y Servicios Inmobiliarios, ambas implementaron el plan canje de granos con este sistema.

En esta línea, Mariano Britos, director de ByA Desarrollos y Servicios Inmobiliarios, completa: "Desde hace un tiempo, en el mercado agropecuario cerealero llevamos a cabo ventas de inmuebles tales como, departamentos, cocheras, locales, casas, housing, dúplex y también construcciones en terreno propio o de la desarrollista a través de la intermediación de las cooperativas de cereales".

A su turno, Fabián Itquin, gerente de Marketing de Elyon Desarrollistas señala: "Todos nuestros desarrollos en ejecución se comercializan con esta herramienta (agrocanje) consolidada por cooperativas que tie-

nen convenios con distintas redes de cooperativas y el circuito de la Asociación de Cooperativas argentinas (ACA) donde ellos se encargan de todas las gestiones".

### LOGROS

Las ganancias se reparten en partes iguales, al respecto Rosa destaca: "La compra de un inmueble a través del canje agrícola tiene beneficios impositivos y financieros; que son cada vez más valorados por los hombres de campo". En términos operativos Rosa explica que el productor realiza la operación calzada en granos, que es su producción y es una moneda en la cual está acostumbrado a operar, y al mismo tiempo, le otorga seguridad y tranquilidad. Por otra parte, da la posibilidad de transformar los pesos resultantes de las operaciones de granos a dólares de los inmuebles.

En la misma sintonía, Itquin añade:

"Este mecanismo es una herramienta más con la cual el productor agropecuario tiene varios beneficios económicos comparado a una liquidación". Es decir, el productor no paga la comisión bancaria ni se ve afectado por la retención de IVA y ganancias puntualiza el gerente de Marketing de Elyon Desarrollistas.

Estos beneficios se complementan con los detalles que enumera Britos: "El productor se evita de liquidar el cereal con el acopiador, los fletes, los gastos y demás erogaciones, con la cooperativa o con el intermediario directo entre Rosario y el productor".

### EMPREDIMIENTOS

Los emprendimientos que GNI está desarrollando y a los cuales los productores pueden acceder en el marco del acuerdo con AGD son Cardinales Cofico, Cardinales Alto Panorama, Cardinales Río Cuarto y el loteo de

montaña Punta Peñón.

El precio de estos productos, dice Rosa: "se establecen teniendo en cuenta el valor del inmueble traducido en granos. Los precios para el productor están establecidos en granos y los contratos se realizan y firman en granos".

Por otra parte, Elyon Desarrollistas comercializa todos sus proyectos en marcha incluidos los siete emprendimientos que tiene en ejecución en la zona de Nueva Córdoba, que es un área ponderada por este tipo de inversores.

En el caso de ByA Desarrollos y Servicios Inmobiliarios las operaciones con granos incluye productos terminados (residenciales y comerciales) como así también construc-



El plan canje es para cualquier tipo de cereal, tanto disponibles como futuros. Los equipos comerciales de la empresa desarrollista trabajan de manera coordinada con los equipos de AGD".

**Pablo Rosa**  
DIRECTOR COMERCIAL DE GNI



ciones nuevas.

Las operaciones que se realizan en la plataforma de Agrocanje toma como valor de referencia el precio de la pizarra de Rosario, que en ocasiones, los productores convienen con las cooperativas en ajustes más rentables.

### Modus operandi

La articulación de las operaciones de compra venta que propone GNI se realiza por medio de distintas acciones con clientes que realizan en conjunto AGD (para explicar la metodología) y GNI (presenta los emprendimientos y brinda información promenorizada de cada uno). El cliente elige la unidad; la cual se cotiza en granos y se realiza el canje a través de las áreas administrativas de ambas empresas.

Finalmente, en el sistema de Agrocanje (desarrollado por cooperativas de Córdoba y otras provincias) permite a los productores agropecuarios comprar y vender con su cosecha como moneda a través del canje.

Para las partes intervinientes no implica gastos administrativos extras, por el contrario, los beneficios porque quedan exentos de las retenciones del IVA y las ganancias, además de ahorrar las comisiones bancarias propias de las operaciones inmobiliarias, mientras que para la desarrollista implica una comisión mínima a la empresa intermediaria.

El canje de productos sigue vigente en el sector y amplía las opciones y oportunidades para quienes buscan resguardar su capital de manera segura.



**NACIONAL.** Los planes de canje de cereales están a disposición de productores locales y de otras provincias.



**GANANCIAS.** En las operaciones con canje de granos quedan exentos el pago del IVA y las ganancias.



**APERTURA.** El pago con productos primarios del sector rural es una tendencia creciente en la industria de la construcción.