

Agronegocios:

un sector atravesado por abogados

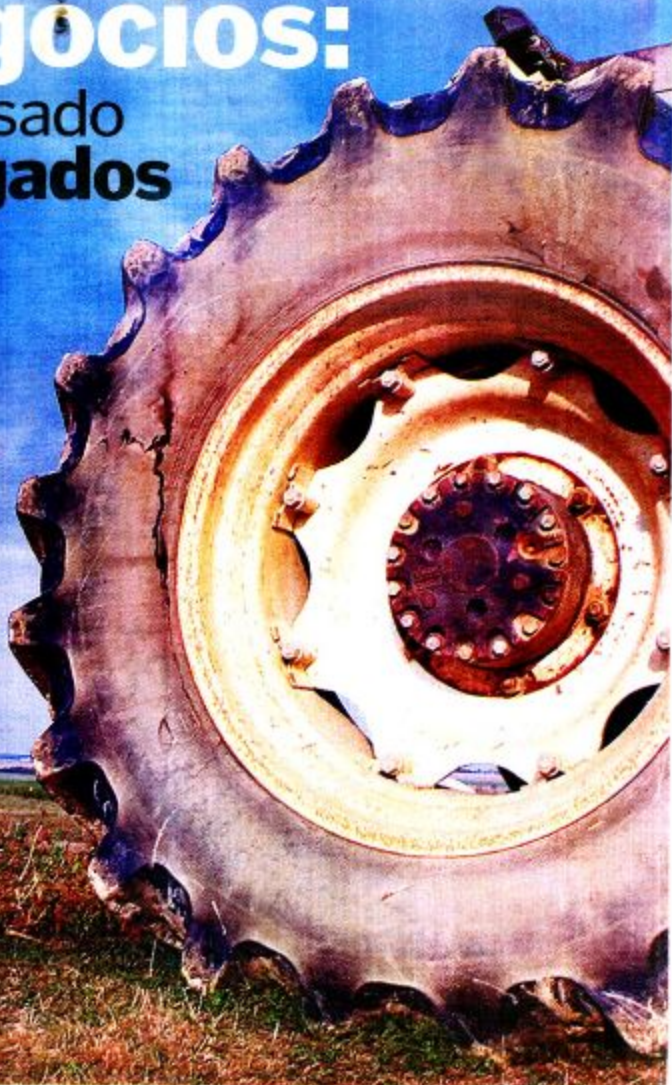
Casi todas las especialidades jurídicas se conjugan en la niña bonita de la economía argentina. Qué hay que tener en cuenta a la hora de invertir.

Por Ariel Alberto Neuman

Considerando la superficie que abarcan, los dividendos que generan, la cantidad de ciudades que se estructuran alrededor, suyo la tecnología y actores que involucran, es difícil encontrar muchas áreas del derecho que no atraviesen a los agronegocios. Financiamiento, temas ambientales, laborales y de propiedad intelectual entran en el recorte que puede hacerse de actividades tan distantes como la cosecha de tabaco, la cría de jabalís, las vacas amuchadas en plantas de engorde o el aceite de soja fluyendo por oleoductos para la producción de biocombustibles.

Tanta riqueza jurídica viene acompañada de una ausencia de políticas de mediano y largo plazo para el sector, cuando lo fundamental, coinciden los abogados especializados en el tema, sería fomentar las exportaciones. "Eso debería ser el fuerte de la Argentina en los próximos años, porque en última instancia, es un poco lo que le da de comer al Estado a través de las retenciones. Hay muy buenas condiciones competitivas para exportar, pero hay que tener una política estable", advierte Marcelo Villegas, socio de Nicholson y Cano.

Pasa a pág. 11



En los últimos cinco años, muchos inversores ciudadanos se volcaron al campo. El *boom* de los *commodities* y la falta de ofertas tentadoras para realizar otro tipo de colocaciones contribuyeron a la modificación del sector.

La estructura clásica en operaciones medianas se construye en base a alguien que sabe de campo, que tiene contactos y conoce el terreno, y gente con plata para invertir pero que no sabe dónde, explica Matías Sicardi, socio de Hope, Duggan & Silva. "Por eso, lo importante es la estructura legal, porque no es la misma persona el dueño del campo, que lo arrienda, que quien desarrolla el negocio y quien lo financia", explica.

Bajo esta modalidad, las operaciones rondan entre u\$s 300.000 y u\$s 500.000 para una explotación de entre 1.000 y 1.500 hectáreas (dependiendo de la zona y el tipo de producto que se vaya a encarar). Pero tampoco es que todos buscan a quien aporte capital. "Históricamente, Ledesma se financia con capital propio, y lo mismo pasa con Aves", ejemplifica María Fraguas, socia de Nicholson y Cano. ¿Alcanza para crecer? "Se crece menos", responde a coro con Villegas, quien aclara que los emprendimientos más chicos deben recurrir al sistema bancario para lograr créditos con costos altos. "Los más sofisticados se financian con mecanismos de fideicomisos y otros, como Sancor, reestructuran su deuda y la pagan con su producto", explica.

"El fideicomiso, lo que tiene, es una limitante para los inversores; tienen que ser residentes en la Argentina o bien que el dinero sea residente. Si están afuera, por una interpretación restrictiva, los bancos aplican el encaje", advierte Sicardi.

Como en toda inversión, continúa, antes de pensar en un desembolso habrá que mirar quién es el desarrollador del negocio y las posibilidades de salida que ofrece la operación. Además, hay que analizar si están hechas las inscripciones impositivas pertinentes, lo que da un reembolso de IVA y una retención reducida de las ganancias, agregaron los consultados.

Por las mejores condiciones en el sector (se prevé una cosecha récord de soja), se ha activado mucho la venta de productos para el negocio agropecuario, aporta Italo Pratantoni, socio de Allende & Brea. "Eso va a generar un movimiento en potenciales adquisiciones", arriesga el socio del estudio, que representó al Grupo Syngenta en la compra del negocio de girasol de Monsanto y de la semillera SPS.

A escala, para el especialista, el nivel de problemas crediticios, que fue importante en 2009, está bajando.

"Este negocio va más allá de las figuras jurídicas usuales, pues se busca un posicionamiento mediante la compra, arrendamiento u otros instrumentos similares en inmuebles rurales, con una administración mínima y una explotación tercerizada,

agregando la posibilidad de una expansión regional", redondea Ramón Santamarina, socio del Estudio Rattagan, Macchiavello, Arocena & Peña Robirosa.

En el campo, no aplica la Ley de Contrato de Trabajo (aunque son frecuentes los proyectos en el Congreso para que así suceda), sino el llamado Régimen Nacional del Trabajador Rural. "Igualmente, la problemática laboral de la actividad agropecuaria no difiere en general de la que genera la relación laboral ordinaria. Como en muchos sectores económicos, se nota que hay una tendencia creciente a un aumento de la conflictividad", dice Gabriela Narvaiza, abogada del estudio G. Breuer.

Laboral y ambiental

La mayoría de los trabajadores agropecuarios están alcanzados por el sindicato UATRE (Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores), sin perjuicio de existir infinidad de convenios según la actividad específica (industria láctea, acelera, citrus, ganadería), describe.

De hecho, así como sucede con el subte, los problemas de encuadre sindical son habituales. En el sector, la remuneración es fijada por la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNIA), organismo tripartito de carácter normativo, creado por la Ley N° 22.248, ahora Jacques Wilson-Bae (h). Socio del estudio que lleva por nombre a su apellido. "La problemática laboral en los agronegocios no es de los puntos de mayor incidencia en las empresas del ramo. Sin embargo, no son ajenas al impacto que tiene hoy en día en el país la realidad laboral y sindical", agrega.

Hugo Vivot, socio de Hope Duggan & Silva, hace su aporte a la complejidad: "En el tambero, aparece el contrato asociativo de explotación tambera, por el cual el tambero cobra un porcentaje, no tiene garantizado un salario, se hace cargo de sus cargas sociales y si contrata a un peón, el dueño del tambero no se hace cargo", describe.

En otra línea, los arrendamientos tradicionales supieron ser contratos a largo plazo, detallando inversiones y fijando rotaciones de cultivos para dejar descansar ciertas parcelas. "Hay una serie de proyectos de ley vinculados con los arrendamientos. Lo que se busca, principalmente, es que los contratos sean a largo plazo", dice Vivot, pues el *long term* busca equilibrar ciertos desajustes ambientales.

No obstante, el desafío no sólo está en la tierra, sino también con las aguas y el aire.

"Está la cuestión de los glifosatos y pesticidas, con medidas cautelares que prohíben la fumigación (principalmente aérea) en zonas cercanas a las urbanas", prosigue. En esa línea, muchas municipalidades también dictaron normativas para llevar los *feed lots* lejos de la gente (por cuestiones de contaminación y olores), y hay cautelares trabadas

por esto. "La industria también tiene problemas en cuanto al uso intensivo de agua, tanto en ganadería como en los tamberos y en los *feed lots*", advierte Sicardi.

Propiedad intelectual

Para la producción y venta de semillas, las empresas tienen que estar inscritas en el Registro Nacional de Cultivares del INASE, y si desean producir semillas con germoplasma o eventos tecnológicos, rigen sus relaciones con los dueños de la tecnología mediante contratos de licencia con las empresas titulares de los derechos.

Los socios de G. Breuer, Jorge Otamendi y Pedro C. Breuer-Moreno, señalan que "quienes desarrollan y/u obtienen nuevos productos -incluyendo o no biotecnología, eventos-, buscan la protección que, según el caso, la ley les permita obtener (ley de patentes de invención, ley de semillas y creaciones fitogenéticas, normas para la protección de obtenciones vegetales, entre otras)". De allí que "lo que se revisa en un due diligence es la red contractual de la empresa, para ver qué semilla vende", explica Pablo Palazzi, socio de Allende & Brea. "Hay una gran cantidad de contratos para proteger lo que es la propiedad intelectual: desde licencias hasta los que se llaman *material transfer agreement*, por los cuales se le da el material genético a un productor para que lo reproduzca, y el generador de la tecnología lo controla", dice.

En relación al negocio de semillas, el principal problema se plantea con las especies autógamas (soja, trigo), en las que el productor utiliza el grano que cosecha como semilla para la campaña siguiente, auto-replicando la tecnología adquirida, explicó Guillermo Grela, Gerente de Asuntos Legales de Syngenta (División Semillas) para Argentina.

La ley de Semillas y Creaciones Fitogenéticas ampara esta práctica (conocida como "excepción del agricultor"), habilitando a reservar semillas para uso propio. "El tema adquiere mayores dimensiones cuando el

agricultor comercializa la semilla cosechada en su campo, generando así un mercado paralelo e ilegal ("boña blanca")", denuncia Grela.

En otra línea, Mariana Salvador, gerente de Legales de la misma compañía, comenta que la División Protección de Cultivos para Latinoamérica Sur, destaca la importancia de adherir al Protocolo de Madrid para favorecer las exportaciones mediante la simplificación para la protección de marcas en el extranjero. Asimismo, dice que se enfrenta una "regulación administrativa en aumento para el tránsito de los productos que se comercializan, como así también de los granos que se utilizan en pago".

Perspectivas

El negocio agropecuario, típicamente definido como primario, tenía escasa sofisticación. En los últimos 20 años se produjo una revolución tecnológica que modificó los parámetros típicos para el desarrollo de la actividad. "El emprendedor de negocios agropecuarios está desarrollando una actividad donde busca fórmulas asociativas de explotación para apalancar esfuerzos y sinergias", dicen Alejandro Cleve y Pedro Castro Neva-

Arriba:

Gabriela Narvaiz,
abogada de G. Breuer

Abajo:

Jacques Wilson-Rae (h.),
socio de Wilson-Rae Abogados

Próxima página arriba:

Raúl Fratantoni,
socio de Allende & Brea,



Cuaterros del siglo XXI

En 2009, de acuerdo con estadísticas policiales, en la provincia de Buenos Aires se sustrajeron 7.213 animales, de los cuales 20 se robaron en tránsito y 664 se faenaron en el campo de manera ilegal. Esto representa una caída total del 60% en el índice delictivo en el comparado con 2003.

A pesar de la disminución, la cifra no es menor: se cometieron 1.578 hechos delictivos y fueron esclarecidos 336.

"El delito de abigeato o cuaterismo, que en la antigüedad se castigaba con severísimas penas, incluso la muerte, consiste en la sustracción de ganado mayor -bovino, equino, mular o menor -porcino, ovino, caprino-, que se encuentra en establecimientos rurales o en tránsito", explica Juan Martín López Quesada, socio del Estudio Durieu. Este ilícito, reprimido con penas de prisión de hasta seis años (la versión agravada contempla hasta 10 años), ocasiona importantes daños económicos a los pequeños y grandes productores, agrega.

res, socios de Becar Vitela.

De todas formas, la problemática es completamente diferente dependiendo del tamaño y del tipo de explotación y también varía la forma en que los clientes gestionan las cuestiones jurídicas que atañen a su explotación, aporta Wilson-Rae (h). Para Diego Fissore y Gonzalo M. Cabrera Castilla, socios de G. Breuer, lo que se está dando es una mayor sofisticación.

"El volumen de transacciones es cada vez más importante y su importancia económica es muy relevante para el país, lo que hará que haya cada vez más complejidad en los negocios y más necesidad de instrumentar acuerdos de forma más dinámica y formal al mismo tiempo", concluyen. ▀

Fideicomisos

Dentro de los fideicomisos agrícolas hay para desarrollar el negocio de siembra y cosecha, y financieros y la titulación de créditos a productores agrícolas, explica el especialista Mario Kenny, socio de Nicholson y Cano. En el primer grupo, hay fideicomisos financieros (los valores fiduciarios fueron colocados por oferta pública o privados. Entre los primeros, destacan los estructurados por Cazenave Asociados, Los Grobo Agropecuario Acetara General Deheza.

Los de titulación, en tanto, son fideicomisos financieros con oferta pública de los valores fiduciarios, y medio de los cuales se negocian letras de créditos otorgados a productores agrícolas, generalmente originados en operaciones de compra de insumos, dice Kenny. Empresas como Asociados Don Mario, Dupo Mainero y Novagro son algunas de que recurrieron a esta modalidad.



Biocombustibles

"La Argentina tiene problemas para la exportación de aceite de soja a China, principal insumo para el biodiesel, y hay muchos proyectos de plantas de biodiesel en el país", contextualiza Hugo Vivot, de Hope Duggan & Silva. Sin embargo, el área "requiere de ciertos subsidios del Estado para que sea viable", aporta Marcelo Villegas, de Nicholson y Cano, quien dice que si bien, en Santa Fe, hay muchas plantas, "no están siendo muy rentables".

