

FRANCISCO PERTIERRA CÁNEPA

“El gerenciamiento tiene que llegar a todo el país”

En el Salón Auditorio “Antonio Tagliavini” del Consejo Profesional de Ciencias Económicas disertó sobre “Fideicomisos y negocios” el Profesor **Francisco María Pertierra Cánepa**, ante una gran cantidad de público que siguió con atención su exposición. El profesor Pertierra realizó la carrera de Ingeniería Agronómica en la Facultad de Agronomía de la UBA y posteriormente el postgrado en Formación Dirigencial y Maestría en Administración de Empresas, obteniendo el título de MBA.

Finalizados sus perfeccionamientos en Estados Unidos, hoy tiene su cargo diversas cátedras en la Universidad del CEMA, entre ellas la de Profesor de Entrepreneurship en el Master de Dirección de Empresas, Profesor de Fideicomisos y Fondos de Inversión Directa en el Master de Finanzas, Profesor de los cursos Ejecutivos de Finanzas y de Dirección de Empresas y Profesor de los cursos de Actualización.

FIDEICOMISO

El fideicomiso es un contrato en virtud en el cual una o más personas, llamadas fideicomitente o también fiduciante, transmite bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad, a otra persona (física o jurídica, llamada fiduciaria), para que ésta invierta los bienes en beneficio propio o de un tercero, llamado fideicomisario.

Consultado sobre en qué tipo de negocios tiene hoy mayor aplicación el fideicomiso, el Profesor Pertierra señaló a **LA COLUMNA** que “habría que hacer una diferenciación respecto a lo que es capital federal del resto del país. Sí vemos claramente que está instalado sin lugar a dudas y hace casi una década en el mercado inmobiliario, muy fuerte en capital, en el primer cordón del Gran Buenos Aires tal vez, y en algunas ciudades capitales del interior. Y después podríamos decir que en otro sector donde anda muy fuerte el fideicomiso ordinario, que es el fideicomiso

que se aplica a negocios productivos, como es el sector agrícola. Allí tiene que ver con exportaciones, con los viejos pooles que evolucionaron a las formas de fideicomisos por sus ventajas, y lo que sí tiene a nivel nacional fuerte incidencia son los fideicomisos financieros con oferta pública, pero esos están generalmente volcados a todo lo que sea préstamos de consumo”.

EL CAMPO

Conocedor del sector agropecuario a través de consultorías y asesorías, y respecto a la actualidad del sector, indicó que “es difícil analizar el sector rápidamente. Venimos de un período de crecimiento muy atractivo, con precios internacionales que han empujado muchísimo, y también con una demanda internacional muy interesante, con lo cual el sector ha reinvertido muchísimo y ha hecho muy buenos negocios con muy buenos márgenes. Y hace dos años que está acompañando un poco lo que está pasando a nivel general, con alzas de costos importantes, con precios internacionales que se están readecuando y creo que ese es el nuevo escenario que se va a mantener. Pero también hay muchos problemas operativos y muchos problemas logísticos, que es de hecho lo que está pasando hoy con los camiones. Esto no es nuevo, están pasando las regulaciones que terminan teniendo efectos contrarios, y en un sector tan pujante, que rápidamente reinvierte, que paga impuestos y genera una renta muy atractiva, hoy estamos teniendo problemas, que no son tanto de precios, porque los precios y los márgenes siguen siendo atractivos, pero me parece que vamos a un nuevo contexto donde estamos complicando la operatoria”.

“La operatoria de exportación está muy complicada –agregó– y en cuanto a la carne, eso tiene complejidades



mucho mayores, que son entre otras cosas, todo el desarrollo tecnológico y productivo que tenemos en los cultivos tradicionales, y que no lo tenemos tanto en la carne. Tenemos situaciones diferenciales de acuerdo al tipo de producción que hablemos, entiendo que lo más complicado siempre es el sector de cría, y si bien la realidad en los dos últimos años ha cambiado notablemente para el sector, hay problemas de falta de vientre, de falta de productividad, de índices bajos, asociados a falta de profesionalismo, muchos años de “vacas flacas” y problemas climatológicos, ya que por ejemplo la sequía nos ha sacado dos o tres zafas. Tenemos una deuda pendiente que años atrás creíamos mucho más capitalizable y la verdad que todavía seguimos un escalón corriéndola de atrás”.

En cuanto a la actualidad de las consultorías y su crecimiento, concluyó en que no se podía decir “ni blanco ni negro. El sector demanda, y hay que llegar con alternativas y con herramientas que sirvan, y para ello hay que hacer difusión-docencia y que los profesionales idóneos sean valorados. Creo que hay un desafío enorme en las economías regionales, pero sí tiene que llegar el management de la revolución. Hemos tenido una revolución tecnológica, una revolución productiva, hemos hecho una revolución científica de avances, incorporación de maquinaria, buenos precios, diversificación, y el tema de gerenciamiento está faltando. En eso tenemos que llegar no sólo al NOA sino a todo el país”.

LC