



UNIÓN INTERNACIONAL PARA LA PROTECCIÓN DE LAS OBTENCIONES VEGETALES
GINEBRA

**SIMPOSIO SOBRE CONTRATOS RELATIVOS
AL DERECHO DE OBTENTOR**

Ginebra, 31 de octubre de 2008

SESIÓN II: EXPERIENCIAS DE OBTENTORES: LA FUNCIÓN DE LOS CONTRATOS
EN EL EJERCICIO DE LOS DERECHOS DE OBTENTOR

RECAUDACIÓN DE REGALÍAS SEGÚN LA SUPERFICIE: UN NUEVO ENFOQUE DE
RECAUDACIÓN DE REGALÍAS BASADO EN CONTRATOS

Sr. Chris Green, Director, Senova Ltd., Reino Unido

1. Para comenzar es importante comprender cómo funciona el mercado en el Reino Unido y los problemas comerciales que se plantean con cultivos de polinización abierta como los cereales. Por consiguiente, dedicaré un poco de tiempo a abordar los antecedentes del concepto de este nuevo enfoque de regalías antes de exponer en detalle su estructura y funcionamiento.

2. Para sobrevivir, toda actividad comercial debe crear riqueza. A partir de los ingresos se generan los beneficios. El obtentor cuenta, básicamente, con cuatro ámbitos clave generadores de ingresos, siendo el más importante la regalía que se paga por la semilla; en segundo lugar, el margen obtenido en la venta de la semilla; en tercer lugar, en algunos casos, en especial cuando se trata de cultivos especializados, existe la posibilidad de cobrar cotizaciones a la producción sobre el rendimiento del cultivo; y por último, los ingresos pueden proceder de subvenciones públicas a la investigación o de otras fuentes. Sin embargo, este sector sigue dependiendo de la generación de ingresos por regalías como su pilar principal.

Considere por un momento los ámbitos que generan ingresos. ¿En qué medida es sostenible cada uno de ellos en el futuro? ¿Cuál es el más frágil a nivel comercial? ¿Cuál muestra el mayor potencial de crecimiento?

3. La actividad económica de la obtención vegetal consiste en desarrollar y promover innovaciones. En ese sentido, tiene relación por tanto con la propiedad intelectual y **su gestión**. Deseo hacer hincapié en la palabra gestión porque aun teniendo el mejor régimen reglamentario, no sirve de mucho si la empresa no cuenta con una supervisión y gestión adecuadas de su propiedad intelectual.

4. Uno de los problemas que se plantea en el sector de la obtención vegetal es que, desde el primer punto de venta el control se va diluyendo. Cuando el obtentor comercializa por primera vez una obtención, a nivel de los obtentores y de semillas de base y prebase, tiene plena conciencia y control de su propiedad intelectual en la medida en que sabe quién es el comprador y quién utiliza su variedad. Ahora bien, al aumentar el volumen tras generaciones sucesivas, la gestión de la propiedad intelectual se deteriora y se traduce en la pérdida de control.

5. Si bien en Europa predomina la recaudación de regalías de semilla certificada, debido al cambio de la legislación, las regalías de semilla conservada en finca se han convertido en una importante y decisiva contribución a la inversión en curso en programas de fitomejoramiento. A escala nacional, la tasa que grava la semilla conservada en finca se fija a una tasa “notablemente inferior” que la de la semilla certificada que, en el caso de los cereales en el Reino Unido está en torno al 51%. Somos muy afortunados por haber firmado un acuerdo con la Unión Nacional de Agricultores y hemos elaborado, con su colaboración, un sistema rentable para recaudar regalías que se aplica a la semilla conservada en finca.

6. Una diapositiva del ingreso por regalías del cereal en el Reino Unido incluida en mi presentación de Power Point indica también la proporción que se recauda en relación con la semilla certificada y con la semilla conservada en finca. Las regalías de semilla certificada son pagadas por los acondicionadores autorizados de semillas, es decir las empresas comerciales de semilla; y la parte por concepto de la semilla conservada en finca se recauda principalmente en las unidades móviles de tratamiento de semillas de las empresas, y una proporción aún más pequeña procede de los pagos directos efectuados por los agricultores. Antes de 1996 no había ingresos por regalías de semilla conservada en finca. Por lo tanto, ante este hecho, el panorama resulta alentador.

7. No obstante, la realidad es algo distinta. En el mercado de los cereales, la semilla conservada en finca representa aproximadamente la mitad del total de cultivos sembrados en el Reino Unido. Yo alego que el motivo principal por el que un agricultor utiliza semilla conservada en finca es que ya ha comprobado su beneficio genético en esa granja. Lo que quiero decir es que, tras sembrar la variedad, el agricultor aprecia y valora su rendimiento, los caracteres de la tierra y la apropiada gestión de su finca. La expresión genética o la promesa genética de una variedad sigue siendo la misma independientemente de si se produce a partir de una semilla certificada o de una semilla conservada en finca. Ahora bien, dado que la tasa de regalía de la semilla conservada en finca es sólo la mitad de la que grava a la semilla certificada, se está privando de esa forma al sector de la obtención vegetal de los ingresos procedentes de la mitad del mercado.

8. La situación se agrava por el creciente nivel de evasión en el que los agricultores de semilla conservada en finca no pagan el impuesto requerido. Se calcula que el sector de la obtención vegetal en el Reino Unido se ve privado de 2 millones de libras esterlinas al año debido únicamente a la evasión. Este nivel de evasión equivale al 15% de la cantidad neta total recaudada en relación con los cereales. Pese a que los obtentores del Reino Unido han puesto el máximo empeño, a través de la *British Society of Plant Breeders* (BSPB), para detener este flujo, la evasión continúa y año tras año se acumulan pérdidas importantes.

¿Está el sector de la obtención vegetal sacando el máximo provecho de su propiedad intelectual?

9. Considero que, en cierta medida, el método actual y tradicional de recaudación de regalías de semilla certificada incide realmente en la capacidad de los obtentores de conseguir rendimientos óptimos.

10. La legislación actual relativa a la semilla conservada en finca permite a los agricultores beneficiarse de las mejoras genéticas a una regalía reducida; esto es una anomalía y representa un costo para el sector de la obtención. ¿Entonces, cuáles son las alternativas de cambio?

¿Cuál es la solución: “modificar la legislación o cambiar el enfoque? Pues, probablemente la respuesta es ambas, pero uno de los caminos podría resultar complejo y muy largo.

11. Al abordar éstas y otras cuestiones, como la tendencia a disminuir las tasas sobre las semillas, *Senova Limited* decidió adoptar una nueva hoja de ruta para la recaudación de regalías y ha sentado las bases de un enfoque de gestión de la P.I. nuevo.

12. Para explicarlo de forma más sencilla, este enfoque separa a la regalía del costo de la semilla y, en su lugar, estructura a la regalía basándose en las hectáreas y cobrándola directamente al agricultor. Con la denominada *Royalty Area Collection* (RAC) o recaudación de regalías según la superficie sembrada, el objetivo de *Senova* ha sido mejorar el ingreso por regalías y tener, al mismo tiempo, una relación más dinámica con los agricultores, combinando la mejor gestión de su propiedad intelectual con información comercial fiable.

13. *Senova* tiene el 100% de la cuota de mercado de las 100.000 hectáreas de avena de invierno establecida todos los años en el Reino Unido. Se decidió que en 2006 las obtenciones de avena se incluirían en el plan de Recaudación de regalías según la superficie sembrada, y se decidió aplicar simultáneamente una tasa de regalía unificada a todas las semillas certificadas y conservadas en finca.

14. Estas obtenciones se vendieron conforme a un nuevo acuerdo de compra y venta. En este contrato se declara la tasa de regalía unificada y se estipulan las condiciones de la compra, y se obliga a los agricultores a suscribir su aceptación. Se designa a la *British Society of Plant Breeders* (BSPB) como administradora del plan en nombre de *Senova*.

15. Este enfoque conlleva varios beneficios para la cadena de suministro y valor. Durante muchos años, los vendedores de semilla certificada han argumentado que, con cada aumento de las regalías, perdían competitividad frente al sector de la semilla conservada en finca. Pasarle la factura de la regalía directamente a los agricultores tiene dos ventajas: primero, manifestamos el valor preciso del costo de la genética sobre la base de la superficie sembrada; segundo, permitimos que el comercio de semillas pueda competir de forma más justa con la

semilla conservada en finca. Debe recordarse que el motivo por el que los agricultores utilizan la semilla conservada en finca es porque la variedad ha sido probada en la granja.

16. Al estimar el valor de la regalía por hectárea, el agricultor puede hacer una valoración financiera directa de los beneficios de la obtención. Creo que, mediante la adopción generalizada de un sistema basado en regalías según la superficie sembrada, los agricultores serán más conscientes del valor añadido que reciben de los obtentores año tras año.

17. Huelga decir que si los obtentores, actuando a título personal o en conjunto, mejoran su gestión de la P.I., también mejorarán su rentabilidad.

Es el segundo año de aplicación de la Recaudación de regalías según la superficie sembrada (RAC) introducida por Senova, y ahora paso a exponer su estructura, sus procedimientos y las experiencias que hemos tenido hasta hoy.

18. Esta recaudación se basa en contratos en los que los agricultores renuncian por contrato a la exención que rige para la semilla conservada en finca en virtud de los derechos de obtentor. Este plan está centrado en un marco contractual basado en las condiciones de venta de cada obtentor, e incluye acuerdos concertados tanto con los comerciantes (distribuidores de semillas) como con los agricultores por separado. En el caso de Senova, existe otro acuerdo con la BSPB para que ésta recaude y administre el plan en su nombre.

19. La condición específica de venta traza las líneas generales de esta recaudación para cada variedad proporcionando información sobre la tasa de regalía unificada por hectárea, las modalidades de pago y el requisito de mantener un registro completo de la utilización de la semilla y los cultivos ulteriores; y confiere a Senova los derechos de inspección y auditoría. Los agricultores están obligados a firmar el acuerdo y saben que la BSPB les enviará directamente la factura.

20. Al comienzo del plan, se determinó que los acuerdos debían ser explícitos y sencillos. Inicialmente, Senova decidió que se podía dar salida a la semilla tras la aceptación verbal de las condiciones por el agricultor, con la salvedad de que a continuación se firmará el acuerdo.

21. Se utilizan etiquetas de identificación en las bolsas para reforzar las obligaciones.

22. Existen varios acuerdos. El primero fue concertado por Senova y los comerciantes. Se factura la semilla sin incluir la regalía, los comerciantes están obligados a proporcionar la dirección de cada agricultor, la cantidad vendida, las direcciones de almacenamiento temporal y entrega, y la fecha de entrega. Esta información constituye la base del rastreo de datos de propiedad intelectual. El segundo acuerdo es entre el comerciante y el agricultor, y obliga a este último a aceptar que pagará la regalía correspondiente a la superficie declarada establecida en la tasa de regalía unificada que se aplica a la semilla comprada y a toda semilla ulterior que se utilice como semilla conservada en finca. El agricultor acepta también que Senova o el agente que designe tiene derecho a efectuar inspecciones del terreno y a examinar todos los registros sobre la utilización de la semilla suministrada y los cultivos ulteriores.

23. Se informa al agricultor que la BSPB actuará en nombre de Senova en la recaudación de regalías y la administración del plan.

24. El éxito del plan dependerá de la declaración veraz del agricultor y esa declaración de siembra en la superficie establecida es la que activa la preparación de la factura por la BSPB. Si bien tenemos derecho a efectuar una auditoría y una inspección, no hemos hecho valer este

derecho ya que deseamos comenzar a trabajar en un clima de confianza. No obstante, Senova es muy rigurosa en el control de las tasas sobre la semilla y de la superficie establecida de la semilla certificada comprada. En nuestro caso, estamos además trabajando en estrecha colaboración con los encargados de la molienda de la avena en la verificación del rendimiento de la variedad. Tenemos plena conciencia de que una línea fina separa la conformidad de los agricultores y su rechazo debido al engorroso trabajo burocrático que conlleva.

25. En lo que atañe a la tasa de regalía unificada, ésta se recauda sobre la base de cada variedad y se ha fijado para las dos primeras cosechas. Para calcular la tasa hemos considerado los beneficios para la variedad, su potencial, su actividad competitiva y las necesidades de nuestra empresa. La tasa unificada es bastante menor que la de la semilla certificada comercialmente pero es mayor que la tasa predominante para la semilla conservada en finca. Se informó a distribuidores y agricultores que para las dos obtenciones de avena se ha establecido una tasa de 8,25 libras esterlinas por hectárea para los dos primeros años de salida. Esta cifra puede compararse con las variedades alternativas de avena de invierno que tienen una tasa de regalía de 65 libras esterlinas por tonelada. En el Reino Unido, el promedio de siembra de la avena de invierno ronda los 150kg/hectárea; si bien hemos observado que los agricultores, en particular los que introducen obtenciones, tienen la tendencia a establecer una tasa considerablemente menor, por ejemplo de 120kg/hectárea. Éste ha sido otro elemento importante para cambiar y adoptar el enfoque de la Recaudación de regalías según la superficie sembrada.

26. Confiamos en que este nuevo modelo de cálculo de regalías utilizando un sistema basado en la superficie sembrada encuentre cada vez más apoyo por parte de obtentores, distribuidores y agricultores. A los obtentores les brinda una gestión más eficaz de la P.I. ya que permite a cada empresa controlar qué está sucediendo con sus variedades en el mercado. A los comerciantes de semillas les proporciona mayor paridad para competir con la semilla conservada en finca y permite que el acondicionador de semillas se concentre en vender y promover la semilla certificada. Al agricultor le ofrece un costo de la genética más tangible y transparente, y le permite efectuar un mejor análisis de costo y beneficio de las obtenciones. Su aplicación en todo el sector debería contribuir además a sostener un sector de fitomejoramiento dinámico y próspero.

27. Hemos aprendido que, si bien el enfoque parece sencillo, su aplicación exige mucha labor educativa. Aunque al contemplar, el plan es simple en cuanto a su enfoque, hay que invertir mucho tiempo ya que los comerciantes descubren que han de explicar el sistema a cada agricultor. Es por tanto fundamental que expliquemos el plan en todas las etapas y nos esforcemos por garantizar que las partes interesadas y los agricultores reciban mensajes claros.

28. No obstante, el plan permite obtener mejor información comercial y, si se utiliza un programa informático específico, se debería poder controlar mejor año tras año lo que sucede en el mercado con nuestra propiedad intelectual. Dado que la evasión existe respecto de variedades más antiguas, será posible restringir su producción y propiciar la adopción de un método de regalías más sólido con las obtenciones.

29. Por tanto, en este momento consideramos que este plan ha hecho importantes avances y que hemos creado al menos un entorno propicio al cambio. Ahora ya tenemos la confianza necesaria para considerar la viabilidad de ampliarlo a otros cultivos y variedades de nuestra cartera. De hecho, este otoño, nuestra empresa asociada sacará una nueva variedad de patata en el marco de la Recaudación de regalías según la superficie sembrada.

30. Por último, tengo que transmitir tres mensajes a la industria:

En primer lugar, tenemos que seguir evolucionando, por lo que propongo que examinemos el enfoque comercial que hemos adoptado y estudiemos la posibilidad de recurrir, por ejemplo, al derecho contractual además de utilizar los derechos de obtentor para fortalecer los derechos y fomentar los ingresos. Al mismo tiempo, los obtentores debemos hallar la manera de obtener una porción más equitativa del valor añadido que aportamos cada año al mercado;

en segundo lugar, debemos sensibilizar no solamente a los cultivadores, sino a quienes influyen en la toma de decisiones y a los organismos reguladores, con la esperanza de que se promulgue una legislación más adecuada que se observe satisfactoriamente;

en tercer lugar, debemos mantenernos firmes en la defensa de nuestros derechos. La violación de los derechos de propiedad intelectual constituye un delito que nos priva de ingresos.

[Fin del documento]