

C.E.D.R.



**European Council for Agricultural Law
Comité Européen de Droit Rural (C.E.D.R.)
Europäisches Agrarrechtskomitee**

**XXV European Congress and Colloquium of Agricultural Law
Cambridge – 23 to 26 September 2009**

**XXVe Congrès et colloque européens de droit rural
Cambridge – 23 au 26 septembre 2009**

**XXV. Europäischer Agrarrechtskongress mit Kolloquium
Cambridge – 23. bis 26. September 2009**

Commission II

National Report – Rapport national – Landesbericht

Argentina

Legal forms for farm enterprises, taking into account traditional and industrial farming – Les formes légales de l'exploitation agricole, en tenant compte des entreprises traditionnelles et industrielles – Rechtsformen des landwirtschaftlichen Unternehmens, unter Berücksichtigung von traditionellen und industriellen Betrieben

Dra. María Adriana Victoria

Dra. Miryam del Valle Tomé

Dra. Ana María Maud

**Universidad Nacional de Santiago del Estero
Santiago del Estero – Argentina**

**XXIV. European Congress and Colloquium of Agricultural Law –
Caserta (Naples) – 26-29 September 2007**

Commission II

**LA ACTIVIDAD AGRARIA Y SUS DISTINTAS FORMAS DE
EXPLORACION**

Dra. María Adriana Victoria

Dra. Miryam del Valle Tomé

Dra. Ana María Maud

Universidad Nacional de Santiago del Estero

Santiago del Estero- Argentina

SUMARIO: 1.- Introducción. 2.- La argentina y su realidad agraria. 3.- La actividad agraria y las nuevas formas jurídicas de explotación. 4.- Las distintas formas jurídicas de dominio de la empresa agrícola. 5.-Estructura y financiación de los cultivos agrícolas. 5.1.- Cooperativas agrarias. 5.2.- Las PyMes y el desarrollo industrial. 5.3.- Fideicomisos. 5.4.- La estructura y gestión de la empresa: reforma tributaria. 5.5.- Asistencia crediticia a la MyPE en la Provincia de Santiago del Estero.- 5.6.- Los contratos de gestión colectiva. 5.7.- La empresa agraria asociada. 6.- Tipologías jurídicas europeas.- 7.- Conclusiones.- 8.- Bibliografía.

Abstract

Agrarian question seems to be involved in more difficult situations related with productive transnacionalización, technological changes and agroindustrial transformations. Multinational corporations and hypermarkets increase their control about production and food sales, and that situation affects not only familiar farmers, but SMEs and also agroindustrial system workers.

Since the last years it has been increasing the participation of transnational corporations as inputs suppliers and technology for agriculture, linked to biotechnological advances, like the remarkable diffusion of transgenic seeds, specially soybean cultivation, growth of exploited surface under different kind of contracts: lease, tenancy, accidental hire.

One of the most important characteristics of the actual agrarian model, related with technological change, it has been the impulse to economy linked with a solid process of land and capital concentration.

To make competitive agrarian production, it is use the increase of exploitations as strategics to decrease fixed costs, for produced quintal, and balance low prices of products.

However, win scale doesn't implies, properties sale, because it is common the unificated explotation of arable land, under various forms of contract. And it's important in these conditions the articpation of contractors and fact socities like sowing pools.

Agro – export model redefines agrarian social structure from new economic agents and make deepens inequalities between producers, when emphazise dependence from those ones with less aptitude of negotiation.

At the same time the changes and the reduction of domestic markets not only for source materials also for food, creat complex situations that make sharp the traditional differentiation between producers through the display of different behaviours and productive, financial and commercial strategies, adoption of technology, kinds of introductio in agrifood changes and forms of asistence through public and private programs.

New technology generated process of capital concentration linked with the development of large units, at the same time that they mean barriers of entrance to SMEs whose vulnerability amplified because of the variations of internal and international prices, tightly linked with external openness, deregulation and privatization. Join to this, it is the increase of implanted surface with crops, centered in crop plants, oilseeds, specially soy beans, and the fall of another agriculture activities: cattle rising for one side, and regional crop, like sugarcane and cotton, for the other.

Resumen

La cuestión agraria aparece implicada en situaciones más complejas relacionadas con la transnacionalización productiva, el cambio tecnológico y las transformaciones en el nivel de las articulaciones agroindustriales. Las corporaciones multinacionales y los hipermercados aumentan su control sobre la producción y venta de alimentos, situación que afecta tanto a los agricultores familiares como a las pequeñas y medianas empresas y trabajadores del sistema agroindustrial. Se destaca en los últimos años la participación creciente de las corporaciones transnacionales como proveedoras de insumos y tecnologías para la agricultura, ligada a los avances de la biotecnología, tal el caso de la notable difusión de semillas transgénicas, en especial, en el cultivo de la soja. crecimiento de la superficie explotada bajo distintos tipos de contrato: arrendamiento, aparcería, contrato accidental. Una de las características relevantes del actual modelo agrario, relacionada con el cambio tecnológico, ha sido el impulso a las economías de escala asociadas con un fuerte proceso de concentración de la tierra y del capital. Para mantener competitiva la producción agrícola, se utiliza el aumento de escala de las explotaciones como estrategia para disminuir costos fijos y por quintal producido y compensar los precios bajos de los productos. El "ganar" escala no implica, sin embargo, la compraventa de predios sino que suele darse por la explotación unificada de la superficie cultivable, bajo distintas formas de arreglo contractual, tal como surge de la información censal. En estas condiciones, la participación sea de contratistas y/o de asociaciones de hecho (como los "pools de siembra" que arriendan y manejan grandes extensiones de tierra) es muy importante en las provincias pampeanas, aunque no se soslaya su difusión en zonas extrapampeanas.

El modelo agroexportador redefine la estructura social agraria con nuevos agentes económicos y profundiza las desigualdades entre productores, al acentuar el grado de dependencia de aquellos con menor capacidad de negociación. A la vez, el achicamiento del mercado interno y los cambios de mercado operados, tanto para las materias primas como para los alimentos, plantean una complejidad de situaciones que agudizan la tradicional diferenciación entre productores, mediante el despliegue de una diversidad de comportamientos y estrategias productivas, financieras, comerciales, adopción de tecnologías, formas de inserción en las cadenas agroalimentarias o agroindustriales y formas de asistencia a través de programas públicos o privados.

Las nuevas tecnologías generaron procesos de concentración de capital asociados con el desarrollo de unidades más grandes, al tiempo que significaron barreras de entrada para los pequeños y medianos productores, cuya vulnerabilidad se amplificó debido a las variaciones de los precios internos e internacionales, en estrecha relación con las medidas de apertura externa, desregulación y privatizaciones. A ello se sumó el crecimiento de la superficie implantada con cultivos, centrada en algunos cereales y oleaginosas; en particular, la soja, y la caída de otras actividades agropecuarias: la ganadería, por un lado, y los cultivos regionales como la caña de azúcar y el algodón, por el otro.¹

1.- Introducción

La cuestión agraria aparece implicada en situaciones más complejas relacionadas con la transnacionalización productiva, el cambio tecnológico y las transformaciones en el nivel de las articulaciones agroindustriales. Las corporaciones multinacionales y los hipermercados aumentan su control sobre la producción y venta de alimentos, situación que afecta tanto a los agricultores familiares como a las pequeñas y medianas empresas y trabajadores del sistema agroindustrial. Se destaca en los últimos años la participación creciente de las corporaciones transnacionales como proveedoras de insumos y tecnologías para la agricultura, ligada a los avances de la biotecnología, tal el caso de la notable difusión de semillas transgénicas, en especial, en el cultivo de la soja. (- 8,4 millones de hectáreas) y al crecimiento de la superficie explotada bajo distintos tipos de contrato: arrendamiento, aparcería, contrato accidental. Una de las características relevantes del actual modelo agrario, relacionada con el cambio tecnológico, ha sido el impulso a las economías de escala asociadas con un fuerte proceso de concentración de la tierra y del capital. Para mantener competitiva la producción agrícola, se utiliza el aumento de escala de las explotaciones como estrategia para disminuir costos fijos y por quintal producido y compensar los precios bajos de los productos. El “ganar” escala no implica, sin embargo, la compraventa de predios sino que suele darse por la explotación unificada de la superficie cultivable, bajo distintas formas de arreglo contractual, tal como surge de la información censal. En estas condiciones, la participación sea de contratistas y/o de asociaciones de hecho (como los “pools de siembra” que arriendan y manejan grandes extensiones de tierra) es muy importante en las provincias pampeanas, aunque no se soslaya su difusión en zonas extrapampeanas.

El modelo agroexportador redefine la estructura social agraria con nuevos agentes económicos y profundiza las desigualdades entre productores, al acentuar el grado de dependencia de aquellos con menor capacidad de negociación. A la vez, el achicamiento del mercado interno y los cambios de mercado operados, tanto para las materias primas como para los alimentos, plantean una complejidad de situaciones que agudizan la tradicional diferenciación entre productores, mediante el despliegue de una diversidad de comportamientos y estrategias productivas, financieras, comerciales, adopción de tecnologías, forma de inserción en las cadenas agroalimentarias o agroindustriales y formas de asistencia a través de programas públicos o privados.

Las nuevas tecnologías generaron procesos de concentración de capital asociados con el desarrollo de unidades más grandes, al tiempo que significaron barreras de entrada para los pequeños y medianos productores, cuya vulnerabilidad se amplificó debido a las variaciones de los precios internos e internacionales, en estrecha relación con las medidas de apertura externa, desregulación y privatizaciones. A ello se sumó el crecimiento de la superficie implantada con cultivos, centrada en algunos cereales y oleaginosas; en particular, la soja, y la

¹ Díaz Rönner Lucila Transformaciones De La Produccion Agraria En Argentina Y La Situacion De La Agricultura Familiar

caída de otras actividades agropecuarias: la ganadería, por un lado, y los cultivos regionales como la caña de azúcar y el algodón, por el otro.²

2.- La Argentina y su realidad agraria

Existe una realidad agraria argentina que, aun cuando permanece oculta, continúa luchando contra las consecuencias negativas de un modelo neoliberal y agroexportador que la desplazó y marginó. Se trata de la pequeña y mediana producción agrícola familiar. La lucha que sostiene trasciende su permanencia en la explotación y en el mercado, pues es la lucha por una cultura, por una forma de vida que las reglas del mercado y las políticas neoliberales cancelan e ignoran. Más que considerarla desde el aspecto productivo se trataría de plantearlo como un paradigma cultural emergente de la noción central de la agro-cultura, que se resiste al barrido de formas de cultura, que se pretende hacer desde un nuevo paradigma tecnológico para la actividad agrícola donde la soja es la vedette.

En este nuevo orden mundial, el capital financiero, las empresas transnacionales y las del capital agroindustrial multinacional cobran una importancia sustantiva, en tanto que los estados nacionales disminuyen su hegemonía sobre la regulación de sus mercados y de control sobre los salarios de los trabajadores y los precios de los productos en el ámbito local, con importantes consecuencias en el terreno alimentario, especialmente, sobre las posibilidades de una alimentación adecuada por parte de los sectores de población de menores recursos. Los procesos de globalización y de transformaciones en el nivel mundial profundizan los procesos de cambios del modelo económico de industrialización sustitutiva que se venían registrando desde mediados de los años setenta. Como resultado del proceso de privatizaciones la inversión realizada por los nuevos grupos económicos que se forman a partir de las privatizaciones, tiende a privilegiar ciertos sectores (como el de servicios) y ciertas ramas industriales (la industria automotriz y la alimentaria) ante el atractivo del proyecto del Mercosur.

La demanda mundial de granos, en especial de oleaginosos y subproductos, constituyó uno de los factores relevantes en el desarrollo de los cambios tecnológicos y de la nueva organización económica-social de la producción agraria y agroindustrial con orientación marcadamente exportadora. En cuanto al comercio exterior, las únicas ramas relevantes- por sus montos y los saldos positivos de comercio exterior- corresponden a los rubros de grasas y aceites y productos alimenticios.

Tras el nuevo modelo económico se agudizó, a partir de las transformaciones impuestas durante el período señalado, el proceso de desindustrialización, la desaparición de medianas y pequeñas empresas, el desempleo, la expulsión de medianos y pequeños productores agropecuarios, la precarización del empleo rural y urbano, la desarticulación social y la pobreza. En este contexto veremos los cambios ocurridos en la estructura agraria tanto desde el punto de vista social como económico.

La cuestión agraria aparece implicada en situaciones más complejas relacionadas con la transnacionalización productiva, el cambio tecnológico y las transformaciones en el nivel de las articulaciones agroindustriales. Las corporaciones multinacionales y los hipermercados aumentan su control sobre la producción y venta de alimentos, situación que afecta tanto a los agricultores familiares como a las pequeñas y medianas empresas y trabajadores del sistema agroindustrial. Se destaca en los últimos años la participación creciente de las corporaciones transnacionales como proveedoras de insumos y tecnologías para la agricultura, ligada a los avances de la biotecnología, tal el caso de la notable difusión de semillas transgénicas, en especial, en el cultivo de la soja. (- 8,4 millones de hectáreas) y al crecimiento de la superficie explotada bajo distintos tipos de contrato: arrendamiento, aparcería, contrato accidental. Una de

² Díaz Rönner Lucila Transformaciones De La Produccion Agraria En Argentina Y La Situacion De La Agricultura Familiar

las características relevantes del actual modelo agrario, relacionada con el cambio tecnológico, ha sido el impulso a las economías de escala asociadas con un fuerte proceso de concentración de la tierra y del capital. Para mantener competitiva la producción agrícola, se utiliza el aumento de escala de las explotaciones como estrategia para disminuir costos fijos y por quintal producido y compensar los precios bajos de los productos. El “ganar” escala no implica, sin embargo, la compraventa de predios sino que suele darse por la explotación unificada de la superficie cultivable, bajo distintas formas de arreglo contractual, tal como surge de la información censal. En estas condiciones, la participación sea de contratistas y/o de asociaciones de hecho (como los “pools de siembra” que arriendan y manejan grandes extensiones de tierra) es muy importante en las provincias pampeanas, aunque no se soslaya su difusión en zonas extrapampeanas.

El modelo agroexportador redefine la estructura social agraria con nuevos agentes económicos y profundiza las desigualdades entre productores, al acentuar el grado de dependencia de aquéllos con menor capacidad de negociación. A la vez, el achicamiento del mercado interno y los cambios de mercado operados, tanto para las materias primas como para los alimentos, plantean una complejidad de situaciones que agudizan la tradicional diferenciación entre productores, mediante el despliegue de una diversidad de comportamientos y estrategias productivas, financieras, comerciales, adopción de tecnologías, formas de inserción en las cadenas agroalimentarias o agroindustriales y formas de asistencia a través de programas públicos o privados.

Las nuevas tecnologías generaron procesos de concentración de capital asociados con el desarrollo de unidades más grandes, al tiempo que significaron barreras de entrada para los pequeños y medianos productores, cuya vulnerabilidad se amplificó debido a las variaciones de los precios internos e internacionales, en estrecha relación con las medidas de apertura externa, desregulación y privatizaciones. A ello se sumó el crecimiento de la superficie implantada con cultivos, centrada en algunos cereales y oleaginosas; en particular, la soja, y la caída de otras actividades agropecuarias: la ganadería, por un lado, y los cultivos regionales como la caña de azúcar y el algodón, por el otro.³

3.- La actividad agraria y las nuevas formas jurídicas de explotación

En el mundo globalizado, la organización de las empresas ha variado sustancialmente para poder dar respuesta a las nuevas exigencias del mercado. La complejidad de la vida en sus manifestaciones -económicas, sociales y culturales- es tanto mayor cuanto más alto es el grado de desarrollo del país de que se trate. Esto conduce a que, cada vez más, las empresas combinen sus esfuerzos mediante estructuras organizativas de distinta clase⁴.

Los datos censales de 1988 reconocen la existencia de 378.356 EAPs y, el 49% del total poseen 50 hectáreas o menos. En consecuencia, es posible inferir que un alto porcentaje de explotaciones requieren de la integración parcelaria o de algún tipo de forma asociativa para lograr la sobrevivencia y crecer⁵.

El capital, generalmente escaso entre los productores agropecuarios argentinos, impide inversiones individuales indispensables para aumentar la productividad y crecer. Esta situación conduce a la necesidad de reorganizarse para concentrar medios e incrementar la escala productiva, incorporar costosas tecnologías, disminuir costos, diversificar riesgos del

³ Díaz Rönner Lucila Transformaciones De La Produccion Agraria En Argentina Y La Situacion De La Agricultura Familiar

⁴ FORMENTO Susana y FERRAZZINO Ana. Pequeñas Y Medianas Empresas Agrarias Institucionalización Del Asociativismo, En Cambio Tecnológico Y Desarrollo Rural Sistemas Sociales Agrarios. Formas De Organización Social. Formas Asociativas. http://www.a-campo.com.ar/espanol/el_tema/pymes_agrarias_asociativismo.doc.

⁵ ibidem.

capital fijo invertido y el peso de las cargas impositivas, a fin de insertarse competitivamente en los mercados. Por la vía asociativa se accede a la posibilidad de desarrollar un mejor manejo superando las limitaciones de superficie, fuerza de trabajo, capital y tecnología, posibilitando en mayor medida una explotación racional y la utilización de prácticas conservacionistas⁶

Por ello, el accionar predominante en estas formas asociativas es factible de ser tipificado dentro de los denominados contratos de sociedad civil, regulados por el derecho civil argentino. Estos contratos se caracterizan por ser simples y adecuados al perfil de estas empresas típicamente familiares, cuyo paso a la integración tiene un alto costo social⁷.

La tendencia de Asociarse y abandonar el aislamiento es un fenómeno casi reciente para las PyMEs agrarias argentinas, imponiéndose la recomposición de la empresa como una necesidad de subsistencia. Para que el asociativismo sea una herramienta válida de crecimiento debe considerarse que con el beneficio comercial aparecen los problemas jurídicos, por consiguiente, es menester investigar el mundo jurídico a los efectos de localizar -dentro de las alternativas que ofrece el derecho positivo- aquellas formas que pueden dar ropaje jurídico a estos emprendimientos. La elección dependerá de factores no sólo objetivos sino también subjetivos⁸; es decir, que existen razones sociológicas, psicológicas, ambientales, productivas y biológicas que no pueden ser ignoradas ni al diagnosticar ni al recomendar soluciones jurídicas concretas.

La actividad agropecuaria no pudo escapar a una progresiva complejidad, no sólo en sus formas productiva sino al nivel de las relaciones, aspecto social estrechamente vinculado al objeto del derecho. Así, no es sencillo sistematizar a través del mundo jurídico el proceso económico de integración de los productores primarios. Es una cuestión de política agraria que demanda abordar tanto los contenidos jurídicos como los legal-tributarios.

Si bien difícilmente pueda existir una única forma jurídica para el éxito de todos y cada uno de los supuestos de las empresas asociativas de objeto agrario, por lo menos es tiempo de comenzar por alguna. En la búsqueda del tipo societario que podría resultar más adecuado para estos emprendimientos debe trabajarse no sólo en el aspecto jurídico sino también en el impositivo, fiscal y crediticio.

En esta instancia, Argentina debería contar con normas adecuadas que regulen el ejercicio de estos actos económicos de interrelación entre quienes producen, atendiendo a la modalidad de estructura asociativa. Las propuestas de transformación han estado referidas a los tipos jurídicos existentes, estableciendo sólo algunas diferencias según se trate de pequeñas o medianas empresas agrarias. Es muy difícil lograr la creación de un tipo societario distinto: habría tantos tipos societarios como sectores productivos y/o industriales existieran y, la ley es genérica. No obstante, se puede alcanzar la adaptabilidad necesaria con sujeción al objeto (agrario) y la finalidad de las empresas mencionadas.

Las nuevas tecnologías exigen capacitarse, intercambiar ideas, compartir e integrarse -horizontal y verticalmente- de modo de llegar desde el área productiva hasta el consumidor⁹. En esta línea, la hipótesis central de este estudio tiene como punto de partida que el accionar predominante en estas formas asociativas es factible de ser tipificado dentro de los denominados contratos de sociedad civil, regulados por el derecho civil argentino. Estos

⁶ Tort, M. y Lombardo, "Formas asociativas para el uso de maquinarias en el agro". Instituto de Economía y Sociología Rural. INTA, Documentos de Investigación No. 10. 1992

⁷ FORMENTO Susana y FERRAZZINO Ana. Pequeñas Y Medianas Empresas Agrarias ob. cit.

⁸ Victoria, M. "Acerca de las formas jurídicas de las empresas agrarias pluripersonales". Jornadas Nacionales de Derecho Agrario. Ed. Colección Jurídica y Social. 1993

⁹ Formento, S. y Gavidia, R.. "La agricultura por contrato frente al nuevo modelo económico". Realidad Económica. No. 137. Marzo.1996

contratos se caracterizan por ser simples y adecuados al perfil de estas empresas típicamente familiares, cuyo paso a la integración tiene un alto costo social¹⁰.

4.- La distintas forma jurídicas de titularidad de la empresa agrícola

Las discusiones relativas a este tema fueron especialmente intensas en las décadas del '50 y '60, momento en el cual en América Latina algunos cuestionaban la razonabilidad de sistemas de tenencia imperantes. En algunos países (Chile y Perú por ejemplo) se llegaron a implementar programas de "reforma agraria" que tenían como objetivo modificar los sistemas de tenencia existentes. Para el caso de Argentina, a comienzos de la década del '60 Aldo Ferrer argumentaba que "las características del régimen de tenencia [imperante en la primera mitad del siglo]disminuyeron las posibilidades de crecimiento de la producción rural" . Según Ferrer, una de las razones por las cuales el régimen de arrendamiento conspira contra el progreso es "la falta de interés de los arrendatarios de realizar inversiones fijas permanentes en tierras que no les pertenecían".

La discusión tradicional de reforma agraria ha perdido vigor (en especial luego del colapso de la economía soviética). Sin embargo, analizar la institución de arrendamiento (en todas sus formas) resulta de considerable interés económico: una parte importante de la producción agropecuaria ocurre en tierras que no son trabajadas en forma directa por sus propietarios. Por otro lado, y en términos generales, comprender el impacto del arrendamiento de la tierra en agricultura ayuda a comprender otras situaciones donde el control de un recurso productivo no está en manos del propietario de éste. Por ejemplo, las empresas no agropecuarias alquilan galpones, edificios, maquinaria y computadoras. Cuales son las ventajas y desventajas de este tipo de arreglo resulta un tema relevante para la investigación. El problema de la asignación de recursos en situaciones de aparcería (donde el pago por los servicios de factores productivos se realiza a través de partición del producto) ha sido uno de los puntos especialmente conflictivos. Por ejemplo, Earl Heady sugiere la posibilidad de un conflicto de interés entre el que aporta la tierra y el que aporta el trabajo y el capital. En efecto, si la decisión sobre la intensidad de uso de factores variables las toma el que aporta el trabajo y capital, el incentivo que enfrenta resulta sub-óptimo en el sentido que el producto marginal de sus recursos generan para él solo una porción $(1-\alpha)$ del resultado obtenido, donde α representa el tanto por uno que debe pagar el arrendatario al propietario de tierra.. Sin embargo, esta "ineficiencia" asociada a la separación entre la propiedad de la tierra y el control de ésta no siempre se verifica. Se ha detectado que la intensidad de uso de recursos bajo aparcería pura es similar a la observada cuando la tierra es explotada por el propietario o por un arrendatario que paga un arrendamiento fijo por hectárea, y por lo tanto enfrenta los mismos incentivos (al menos en el corto plazo) que el propietario.

En la actividad ganadera, el impacto sobre el arrendamiento de la tierra es rechazada, al respecto resulta posible que aún en empresas con alta proporción de tierra ganadera, la tierra alquilada es asignada mayormente a producción. Es posible que otros factores afectan la decisión del empresario de zonas ganaderas y mixtas: por ejemplo, la necesidad de ceder tierra a terceros para producción agrícola dada su especialización en producción animal. La mayor importancia de mano de obra familiar en el proceso productivo indica que ésta tiene mayor "especialización" en el sector agropecuario vis-a-vis otros sectores de la economía. Y en nuestro modelo ésto está asociado a mayor demanda de tierras mediante arrendamiento. El empresario intenta entonces combinar los factores "fijos" con que cuenta (entre ellos mano de obra familiar), con cantidades de tierra alquilada a fin de minimizar costos y/o acercarse al nivel óptimo de producción de la firma. La forma jurídica distinta de la unipersonal (SH, SA, SRL o SCA) tiene un impacto positivo y significativo con la decisión de tomar tierras en arrendamiento.

¹⁰ FORMENTO Susana y FERRAZZINO Ana. Pequeñas ob. cit.

Esto sugiere que la demanda de tierras no sólo depende de la cantidad de tierra propia con la que se cuenta sino también de la posibilidad de acceder a fondos (presumiblemente, las sociedades tienen detrás a familias o empresas con mayor facilidad de acceso a fondos que las empresas unipersonales). El promedio de superficie de hectáreas propias de las empresas que adoptan la forma societaria no es tanto mayor que las que no lo hacen (para los datos empleados aquí, 1330 contra 1168 has), sin embargo esta mayor disponibilidad de tierra propia debería determinar (*ceteris paribus*) menor demanda de tierra en arrendamiento. El hecho de que ocurre lo contrario sugiere entonces que factores relativos a acceso a capital podrían determinarla mayor demanda observada. Por último, las empresas que poseen menor superficie de tierra propia demandan más tierra en arrendamiento que aquellas donde la disponibilidad de tierra es mayor. El modelo econométrico estimado muestra que la demanda por arrendamiento de tierras aumenta cuando disminuye el stock de tierra en propiedad de la empresa, cuando el productor y su familia están más comprometidos con la producción agropecuaria, cuando la tecnología de producción es más "intensiva" y cuando la empresa adopta una forma societaria distinta de la unipersonal (SH, SA, SRL o SCA). Uno de los determinantes del dinamismo evidenciado por el sector agropecuario en las últimas décadas muy bien puede haber sido el correcto funcionamiento del mercado de arrendamiento de tierras. Investigaciones futuras deberían centrar atención en la dinámica de la propiedad de la tierra a lo largo del tiempo, en particular que tipo de empresas crecen y cuáles desaparecen, y cómo el arrendamiento de tierra contribuye a este proceso.

La agricultura tiene tendencia a la propia división en secciones de acuerdo con la función de los diferentes mercados, puede distinguir formas particulares de organización que los cultivos agrícolas tiene como objetivo a) exportación de productos agrícolas tradicionales; o de la calidad biológica de la agricultura; la venta directa; el turismo rural; cultivo extensivo (zonas desfavorecidas); las actividades de cultivo fuera de suelo, etc. podría decir de qué manera las características jurídicas de estas formas jurídicas se aplican a las actividades en cuestión?¹¹

5.- Estructura y financiación de los cultivos agrícolas

Actualmente, existe un espacio válido de manifestación del interés por la actividad asociativa entre pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario, que la política pública ha incentivado (Cambio Rural, PSA). Sin embargo, el desarrollo de formas asociativas debería encontrar contención y protección en disposiciones financieras y fiscales y en una política de derecho que institucionalicen al fenómeno socioeconómico, dentro de una estructura jurídica¹².

5.1.- Cooperativas agrarias

En provincias de Argentina como Santa Fe, La Pampa, Formosa, Misiones, Santiago del Estero, etc. En estas provincias se tipifica la actividad cooperativa como una actividad privada con fines de solidaridad social, que potencia la actividad de los pequeños productores a través de la cooperación. Se concibe el cooperativismo como un valioso instrumento para el desarrollo y perfeccionamiento humano. En la Constitución de la Provincia de Santiago del Estero, se dispone la promoción cooperativa, la exención de impuestos y la educación cooperativa. En el campo santiagueño existen muchos productores que todavía no han logrado asociarse para tener más fuerza en el mercado, pero también se han formado diversas cooperativas que han dado impulso al campo cabe mencionar las de actividad caprina, la

¹¹ Díaz Rönner Lucila Transformaciones De La Producción Agraria ob. cit.

¹² FORMENTO Susana y FERRAZZINO Ana. Pequeñas ob. cit..

exportadas de miel, algodón, etc. Todo tras el afán del gobierno de promover la actividad cooperativas a través del IPAC (Instituto Provincial de Acción Cooperativa).

En la estructura económica argentina, la participación del sector agropecuario en el PBI total muestra una ubicación en la economía de significación. La globalización de las relaciones comerciales, determina que las cooperativas agrarias argentinas, estén sujetas a las tendencias que a nivel mundial están experimentando los mercados.

Para algunos autores las cooperativas agrarias de relevancia en cuanto a su actividad son de tres tipos: a) de trabajo o producción; b) de colonización, c) de comercialización y de industrialización. Los dos primeros grupos tienen un número reducido de cooperativas y son ejemplos de ellas la Cooperativa de Campo Herrera (Tucumán, cooperativa de trabajo), y la Colonizadora Argentina Cooperativa Ltda., de Santa Fe, (Coop. de colonización).

En Argentina, las cooperativas agrarias nacieron en la Pampa Húmeda, pero hoy se ven importantes polos de cooperativismo en varias provincias. Estas nacen en reemplazo del almacén de ramos generales y del acopiador, los cuales explotaban a los productores. En razón de ello, las cooperativas agrarias nacen como cooperativas de objeto múltiple (multifuncionales), sirviendo para comercialización de la producción, su acondicionamiento o transformación, consumo, provisión, etc. Esto es de gran importancia en las cooperativas tamberas y vitivinícolas. El ente regulador de cooperativas ha distinguir dentro de las cooperativas de comercialización agropecuaria, a cerealeras, algodoneras, ganaderas, granjeras, hortícolas, tamberas, vinifrutihortícolas y yerbateras-tabacaleras .

El panorama actual ha modificado sustancialmente el avance del cooperativismo en materia agraria, así se ha posicionado que las diez principales empresas son multinacionales, las estatales no existen como tales, y las cooperativas han sido relegadas de su posición, por lo que se está privilegiando la integración vertical en sentido inverso, especialmente a partir de las multinacionales y grandes concentraciones.

5.2. Las Pymes y el desarrolla industrial

La Argentina no tiene una estrategia productiva. Esto significa que el país no ha examinado y definido las áreas productivas en las que posee o puede desarrollar ventajas competitivas y en las cuales es conveniente concentrar recursos y eventualmente especializarse.

La crisis que hoy afronta la economía de nuestro país y en particular el elevado desempleo, revelan que el enfoque adoptado necesita instrumentos de política económica que promuevan la expansión de la actividad productiva.

Esta capacidad de ver anticipadamente el rumbo del mercado y combinar virtuosamente los recursos humanos y materiales está en la base de la gestión de los empresarios exitosos.

En realidad el problema de nuestro país no es tanto su escasez de recursos sino su falta de capacidad para utilizarlos adecuadamente.

Una rápida mirada de la realidad parece confirmar este juicio. La materia de recursos naturales de la Argentina es probablemente uno de los países mejor dotados del planeta. No es necesario entenderse en el examen de esta cuestión, sobre la que existe amplia coincidencia.

Nuestros recursos humanos también son excelentes.

La Argentina ha sido un tradicional expulsor de recursos humanos de alta calificación y muchos de los que no buscan destino fronteras afuera están subutilizados en ocupaciones de menor productividad.

La Argentina ha recibido en los últimos años una abundante afluencia de capitales. Parte de ellos han tenido como destino emprendimientos del sector privado, en especial

asociados al proceso de privatizaciones de los servicios públicos o vinculados a la modernización de la industria.

Sin embargo, estos recursos financieros en condiciones competitivas a nivel internacional sólo han estado disponibles para las grandes estructuras empresarias.

Por distintos motivos, la mayor parte del aparato productivo argentino no ha tenido acceso a ellos, aunque las condiciones han mejorado sustancialmente con relación a las de la década pasada.

Del lado del sector público también se advierte una insuficiente capacidad para combinar adecuadamente los recursos disponibles. La Argentina es todavía un país en donde el gasto público tiene baja productividad.

En ese contexto, el accionar espontáneo del mercado se revela como insuficiente para resolver el problema, porque la mayoría de los agentes económicos recibe tardíamente sus señales o no está en condiciones de darles respuesta.

La necesidad de una política industrial es, a su vez, un hecho reconocido hasta por los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial.

Un informe de dicho organismo al Gobierno Argentino (World Bank, 1995) recomienda que para facilitar la modernización de la industria el gobierno debe desarrollar una estrategia industrial en cooperación con el sector privado.

El informe propone como visión del futuro productivo de la Argentina el desarrollo de un sector industrial vibrante, significativo en tamaño, internacionalmente competitivo e integrado a los mercados regional y mundial.

La obra pública, debe ser concebida no sólo como un dinamizador inmediato de la actividad, sino como antesala del crecimiento económico.

La necesidad de una política industrial ha sido frecuente el planteo de la antinomia con el equilibrio a nivel global y en particular con el equilibrio fiscal. Por ello, es importante señalar algunos requisitos básicos de política macroeconómica sin los cuales no puede pensarse en una política industrial exitosa.

El primero de ellos se refiere al campo fiscal. El desarrollo de la actividad industrial, requiere de reglas estables y predecibles en materia de ingresos y gastos. El cálculo económico de los proyectos industriales se resiente de manera notable frente a cambios en las reglas tributarias y esto afecta profundamente los procesos de inversión. En el caso de las inversiones extranjeras, una de las primeras cosas que toman en consideración los inversos es precisamente la estabilidad en el sistema impositivo.

En síntesis, es necesario que la Argentina tenga una filosofía consensuada y estable.

Es por ello que se sugiere mantener la promoción industrial hacia el sector de la industria manufacturera (textil, química, metalúrgica, alimentación, láctea, cuero, plásticos y papel), siempre que se dé la promoción de condiciones empresariales y de innovación, es decir, el desarrollo de oportunidades innovativas y el desarrollo de capacidades humanas.

Pero es necesario una promoción industrial que abarque no solo el área de la gran industria exportadora, sino también promocionar las PyME.

La política industrial necesita una apertura gradual y selectiva, el fomento integral de las exportaciones industriales, la incorporación y difusión del progreso técnico y el apoyo a la pequeña y mediana empresa. Esta transformación debe incluir todo el sistema en el que se insertan las empresas: la infraestructura tecnológica, energética y de transporte, el sistema educativo, las relaciones entre empleados y empleadores, el aparato institucional público y privado y la red financiera. Estas últimas, junto a la estabilidad macroeconómica y un sistema de precios relativos no sesgado contra el empleo, requieren políticas de apoyo técnico y servicios de infraestructura y financieros.

Lo ideal entonces es que los organismos públicos y privados, traten de desarrollar políticas para orientar créditos protegidos (implementándose a través de los subsidios a la producción) dirigidos a sectores o regiones en donde se programe incorporar tecnología a la producción, buscando situaciones de empleo más eficiente y mejoras en la gestión del capital, frente a la imperfección del mercado.

Ante todo es necesario políticas que produzcan una contención económica, que lleve implícita los cambios permanentes hacia el progreso económico total. El estado debe aplicar una política de mejor asignación de los recursos, para una protección social del empleo y la producción.

Creemos que los desequilibrios fiscales y externos, las dificultades de empleo que hoy atravesamos, son consecuencia de la falta de una política que priorizará la producción y las PYME.

Nuestro país realizó un proceso de transformaciones estructurales en la década del 90. Las privatizaciones de empresas públicas ineficientes, la mayor apertura comercial, el proceso de integración regional y la convertibilidad nos permitieron consolidar las bases de la estabilidad.

De todos modos, es necesario remarcar que estas transformaciones no implican en sí un plan económico con una orientación estratégica.

La Argentina debió haber articulado todas estas favorables transformaciones en el marco de una política de desarrollo productivo, con fuerte énfasis en la pequeña y mediana empresa. En particular, luego de los primeros años del plan de convertibilidad, era evidente que se requería complementar ciertos cambios de política económica con medidas que fortalecieran la producción y el mercado interno.

También es necesario analizar el comportamiento de los distintos sectores y tamaños de empresas para poder entender con mayor precisión las consecuencias de este período económico.

El desarrollo de la PyME es necesario para asegurar un crecimiento sostenido y sustentable en el tiempo, que garantice mayores niveles de equidad social e integración regional.

El desarrollo del interior del país está fuertemente ligado a la existencia de pequeñas y medianas industrias, que también favorecen al desarrollo de actividades comerciales y de servicios vinculados a la producción.

Se necesita una política de crecimiento de las PyME y consideramos que debe tener como ejes centrales:

*La reconversión del sistema financiero y la modificación de normas del BCRA como una forma de lograr que el sistema financiero argentino preste al sector productivo y al consumo a tasas racionales. En este sentido, el Estado debe priorizar financiarse en el extranjero de manera de no sustituir a las PyME en el mercado local

*Una revisión del sistema tributario, evitando todas aquellas cargas discriminatorias para las pequeñas y medianas empresas y los sectores productivos. Se debe reducir la carga tributaria y eliminar impuestos, tales como, al costo financiero y a la renta mínima presunta.

*Controlar el accionar de las grandes cadenas comerciales que en mucho casos cometen abusos en su relación con sus proveedores, en particular cuando son empresas PyME.

*Modificar los criterios de la política de administración del comercio exterior de manera de eliminar la competencia desleal o la agresión de importaciones masivas en ciertos sectores.

*Privilegiar políticas que estimulen el comercio nacional.

*Aplicar políticas específicas de desarrollo industrial, estimulando la generación de cadenas de valor.

En definitiva todas estas medidas deben tender a generar un modelo de desarrollo productivo que, a su vez, recupere dinamismo en el sector de pequeñas y medianas empresas.

En consecuencia, se estima que las políticas aplicadas hasta ahora por nuestro gobierno, no fueron muy acertadas, pues el alcanzar el déficit fiscal impuesto por el FMI, estableciendo una política de baja de salarios y aumento de los impuestos, no contribuye ni ha contribuido al mejoramiento económico, ni a un mayor ingreso nacional, al contrario, día a día observamos el afianzamiento de la recesión, el desempleo, y sobre todo el desaliento de todos nosotros al no potenciarse una receta o política económica adecuada.

Lo que sí, sería plausible, es que el gobierno, ponga énfasis en la mejor distribución de los recursos y gastos dentro del presupuesto nacional con una mejor distribución en sus áreas y no con quitas que son una afrenta a la bajo ingreso del ciudadano común.

5.3. Fideicomisos

Desde hace varios años se vienen desarrollando los llamados "pool" de siembra que consisten en asociar un grupo de inversores a una o varias producciones agrícolas.

El recaudador -ya sea físico o jurídico- se encarga de conseguir los campos, los insumos y mano de obra que requiere la siembra; luego se encarga de la venta de la cosecha, ingresa los impuestos generados por ésta y, finalmente, devuelve a los inversores el capital invertido con más sus rentas.

Básicamente, se trata de una operación financiera cuyo rendimiento y plazo dependen del tipo de producto sembrado, y donde las formas jurídicas utilizadas son las más diversas.

La denominación, pool de siembra, se ha puesto muy en boga en los últimos años, pero esta modalidad contractual no es nueva, ya que los agrupamientos rurales empresarios tienen una larga tradición, si bien es cierto que últimamente han proliferado como una consecuencia directa de la necesidad de los distintos intervinientes de aunar sus capacidades y especialidades para lograr un beneficio.

Si bien tales actores pueden ser muchos, esencialmente puede decirse que un pool de siembra ha de contar con un "administrador", uno o varios "propietarios del campo", uno o varios *contratistas*, posiblemente un *gestor* y también *inversores*, que pueden no ser gente de campo, sino terceros interesados en el negocio. Digamos que cada parte puede ser persona física o jurídica.

La modalidad ofrece múltiples variantes, dado que puede haber por ejemplo varios predios en juego, éstos pueden ser de titulares participantes del pool, o de terceros arrendadores. Lo mismo puede ocurrir con los contratistas, que pueden ser parte del pool o bien éste contratarlos para una tarea determinada. Y por supuesto que en la práctica se dan, como decimos, un sinnúmero de situaciones.

La conformación social puede encontrarse, en principio, entre las siguientes

- Fideicomiso:
- Fondo común de inversión
- Fondo de inversión directa
- Fondo de inversión agrícola
- Sociedad en los términos de la ley 19.550
- Sociedad de hecho
- Contrato accidental por cosecha.

- Otros.

5.4.- La estructura y gestión de la empresa: reforma tributaria

Hacia finales del 1996 hubo una nueva reforma impositiva que significó para el sector agropecuario una mayor presión tributaria. En el impuesto a las ganancias se incorporaron a las sociedades de responsabilidad limitada, a las en comandita simples y a la parte del capital correspondiente a los socios comanditarios en la sociedades en comandita por acciones. Esta medida representó una carga mayor a la que estaba en vigencia pues la escala que iba del 6 % al 30 % o del 11 % al 30 % en 1995, se llevó directamente al 33 % a las ganancias gravadas con el impuesto. Esta reforma afectó a las sociedades cuyos ejercicios cierran con posterioridad a la promulgación de la ley. Otra disposición de relevancia fue la posibilidad de computar a cuenta del impuesto a las ganancias, el 100 % del impuesto a los combustibles líquidos incluidos en las compras de gas oil por los gastos en servicios de laboreo, siembra y cosecha tanto para los productores cuanto los prestadores de servicios. También en esta reforma se redujeron los reintegros a la exportación, se reimplantaron algunos aranceles a la importación y se eliminó la franquicia en el precio de las maquinarias.

A mediados de 1998 una nueva modificación del IVA agropecuario -con una rebaja al 10,5%- fue propuesta por el Dto P.E.N. 499/98 y que regiría a partir del 1º de Julio. En cuanto a esta reforma hubo grandes debates en el Congreso Nacional centrados, fundamentalmente, en la pérdida de neutralidad del impuesto y en el desincentivo que generaría en las inversiones del sector agropecuario. En definitiva, las fuertes argumentaciones del sector hicieron que en la reglamentación del decreto 499 se excluyeran a los granos pues se iba a fomentar con la rebaja del IVA el comercio ilegal de granos y además, reducir el patrimonio de los productores ante cualquier caída eventual de la producción por factores no controlables; también, en caso de prosperar la totalidad del Decreto, se desnaturalizaba el sistema de capitalización de invernada y podían desaparecer los contratos de aparcería en siembra. Finalmente, con la reglamentación del decreto 499 quedaron incluidas las carnes, frutas y hortalizas, dejando en manos de los supermercados y carnicerías las retenciones y liquidaciones del saldo del IVA.

Esto vino a generar serios inconvenientes en las tareas de fiscalización. En el caso de los ganaderos, los más perjudicados fueron los invernadores pues con la rebaja de la alícuota debieron acumular saldos a favor sin poder disponer libremente de esas creencias; esto se explica por el hecho de que los invernadores adquieren el ternero para engorde y pagan un iva del 10,5%, pero los insumos que necesitan en la producción tributan con un cargo del 21%. El problema central de esta nueva medida reside en la inconveniencia de establecer alícuotas diferenciales cuando el régimen global del impuesto es de tasa uniforme.

En síntesis, la política tributaria durante la segunda mitad de la década logró hacer más complejo el sistema impositivo, aumentar la presión con respecto a la capacidad de generar valor agregado por parte de los productores agrarios, acentuar la discriminación entre sectores más beneficiados y menos beneficiados, desalentar las inversiones productivas y alentar la evasión y las conductas ilegales en la cadena de las transacciones posteriores a la etapa de la producción¹³.

¹³ ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLÍTICA XXXIV REUNION ANUAL 10 al 12 de Noviembre de 1999 UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO LA REFORMA ECONOMICA Y LOS EFECTOS SOBRE EL SECTOR AGROPECUARIO EN ARGENTINA (1989-1998) LA REFORMA ECONOMICA Y LOS EFECTOS SOBRE EL SECTOR AGROPECUARIO EN ARGENTINA (1989-1998)* Fernando H. Sonnet

5.5. Asistencia crediticia a la My PE de la Provincia de Santiago del Estero

En el año 2005 el Ministerio de la Producción del Gobierno de la Provincia de Santiago del Estero destinó un monto de \$300.000 a través de la Dirección General de Industria y Comercio, para el otorgamiento de créditos y asistencia técnica con el fin de promover el desarrollo industrial de sus actividades Productivas

Los proyectos se evaluarán teniendo en cuenta la rentabilidad esperada, así como también la contaminación ambiental generada

- El objetivo del programa es formar e incentivar a emprendedores, reactivar el sector productivo industrial, favoreciendo la ocupación de mano de obra local, permitir la reconversión de empresas industriales, fomentar la reactivación y el desarrollo del sector industrial de la Provincia.

Solicitud del crédito; Para acogerse a los beneficios crediticios se debe solicitar en la Dirección General de Industria y Comercio el Formulario para Presentación de Proyectos, y la documentación que debe adjuntarse

Beneficiarios: Se beneficiarán proyectos elaborados por empresas unipersonales, organizaciones asociativas o cooperativas nuevas o en actividad.

Rubros de actividades que únicamente se financiarán:

- Producción agroindustrial
- Producción de insumos industriales
- Servicios vinculados a la Industria
- Producción de bienes en general
- Reconversión productiva de la empresa

No se financiarán actividades de producción primaria, servicios y comerciales

Los beneficiarios deberán estar jurídicamente organizados, de conformidad con la legislación vigente, con un contrato entre sus integrantes cuya duración no sea inferior al período de devolución del crédito.

Al momento del otorgamiento del crédito, los beneficiarios deberán estar inscriptos en la AFIP y en la DGR.

Destino del préstamo:

Activo fijo hasta el 80% (sólo se financiará obra civil para proyectos en marcha siempre que sean ampliaciones)

Capital de trabajo hasta el 20%

Capital a prestar: Hasta \$20.000

Tasa: 6% anual, sobre saldo.

Plazo de amortización: hasta 36 meses incluidos 6 meses de periodo de gracia, sobre capital, dependiendo del proyecto o de la garantía. Las cuotas podrán ser mensuales o bimestrales.

Garantías: Serán reales para emprendimientos asociativos con un monto a acordar del 130% del monto del crédito. En el formulario de presentación del proyecto se deberá ofrecer la garantía identificando el bien objeto de la misma para su hipoteca o prenda. Para emprendimientos unipersonales, bastará con el ofrecimiento de garantía personal indicando en el formulario de presentación del proyecto los datos del fiador, ingresos acreditados con recibos de sueldo (con preferencia de empleados públicos).

En defecto de ofrecimiento expreso de la garantía, sea real o personal según el caso, la garantía recaerá sobre los bienes adquiridos con el crédito otorgado, debiendo el beneficiario

presentar la correspondiente factura de compra ante la Dirección en el plazo de 30 días a partir de la entrega del dinero objeto del crédito a efectos de celebrar el correspondiente contrato de prenda flotante (con registro).

En todos los casos que la garantía correspondiente no pueda ser constituida de acuerdo a lo previsto en este capítulo, se considerará caduco de pleno derecho el crédito otorgado debiendo el beneficiario devolver el importe íntegro del dinero percibido.

Los gastos que demande la constitución de garantías correrán por cuenta exclusiva del beneficiario del crédito.

Desembolso

Se realizará a través de la Administración Contable del Ministerio de la Producción mediante una sola acreditación y a criterio de la Dirección General de Industria y Comercio, previa formalización en su caso de las garantías ofrecidas por el solicitante del crédito salvo lo previsto en el ítem garantías.

En la Dirección General de Industria y Comercio, se ordenarán los desembolsos a los respectivos titulares quienes deberán presentarse con la documentación requerida ante la Administración Contable del Ministerio de la Producción y en la fecha acordada.

A partir de la efectivización del crédito, los titulares realizarán las inversiones comprometidas en el proyecto. Las mismas, no podrán cambiarse de destino sin la autorización de la autoridad de aplicación.

La Dirección General de Industria y Comercio implementará un sistema de control y monitoreo a efectos de la evaluación y seguimiento de la ejecución del proyecto.

En caso de incumplimientos de las pautas de inversión y/o garantías, se procederá a solicitar el inmediato reintegro del crédito.

Reembolso

A los efectos del seguimiento del reembolso de los créditos, la Dirección de Industria y Comercio creará una cuenta especial para el pago de las notas de los créditos otorgados

Formulación

Los proyectos deberán ser formulados, contemplando la situación actual y prevista. La Dirección General de Industria y Comercio proveerá el formulario y una guía para la presentación del proyecto. Allí se deberá volcar los datos en forma precisa y adecuada del proyecto para el cual se solicita el financiamiento. Para ello, contará con el asesoramiento técnico de esta Dirección General. Además, podrá presentar otras planillas que considere necesarias para una mejor información.

Los proyectos deberán demostrar razonabilidad técnica económica y tener por objeto el aprovechamiento de oportunidades de negocios o la realización de inversiones que creen o amplíen la capacidad productiva de la empresa o grupo asociativo, introduzcan nuevos productos y/o procesos que mejoren en forma comprobable el desarrollo, expansión y crecimiento de dichas empresas.

Presentación del proyecto

El proyecto deberá presentarse por Mesa de Entradas de la Dirección General de Industria y Comercio, en formulario impreso con todas sus hojas firmadas por el o los titular/es.

En esta instancia, se controlará la presentación del proyecto y el cumplimiento de los requisitos formales establecidos en el formulario correspondiente y en relación a la documentación adjuntada.

La Dirección General de Industria y Comercio, prestará asesoramiento para aquellos proyectos cuya presentación requiera su reformulación

Evaluación y monitoreo del proyecto

En esta instancia, se evaluará el contenido del proyecto y se efectuará una visita a los efectos de constatar lo declarado.

Durante la evaluación de los proyectos presentados, se prestará especial atención a los aspectos relacionados con la contaminación ambiental y rentabilidad del mismo.

Una vez evaluado el proyecto y con dictamen favorable, se procederá al dictado del acto administrativo de homologación del dictamen y aprobación del financiamiento del mismo.

Aprobando el mismo, se comunicará previa instrumentación de la garantía al Ministerio de la Producción para la efectivización del mismo.

Los proyectos rechazados serán comunicados mediante nota a los presentantes, no admitiéndose reconsideración del mismo.

La Dirección General de Industria y Comercio, llevará a cabo el monitoreo relacionado con la ejecución de los proyectos que resulten beneficiados con el otorgamiento del Crédito.

5.6 Los contratos de gestión colectiva

El derecho civil argentino suministra la normativa referente a los contratos de la sociedad civil que puede constituir una herramienta jurídica válida para la actividad asociativa del sector. El régimen legal de las asociaciones civiles ha sido "estructurado a través de la costumbre, la jurisprudencia y las normas reglamentarias que dictan los poderes ejecutivos locales por intermedio de los organismos de control"¹⁴

Las sociedades civiles están reguladas por el Código Civil; se trata de un contrato de gestión colectiva atento que todos los socios concurren a colaborar en ese fin común, cooperando a los efectos del logro del propósito fijado en el acuerdo¹⁵. Esto se conoce como "contrato de organización", ya que se organiza la gestión de los negocios sociales como un elemento necesario en el contrato de sociedad, extendiendo su ejecución en el tiempo. Mediante esa gestión colectiva se busca lograr el fin común¹⁶

No requieren de complicadas formalidades para su constitución: el contrato, sus prórrogas y modificaciones deben ser hechos por escritura pública, como forma ad probationem; los negocios de la sociedad pueden ser conducidos bajo el nombre de uno o más socios, con la adición de la palabra "compañía"; no están sujetas a inscripciones fiscales; no tienen obligación de llevar libros contables; son muy personales; la administración corresponde a todos o algunos, habiendo una activa participación en las decisiones y en la actividad a desarrollar; se puede establecer una retribución fija por el trabajo de los socios.

Los socios no están solidariamente obligados por las deudas sociales frente a terceros, sino mancomunadamente y por cabeza, independientemente del monto de su participación en la sociedad, aunque se acredite que el tercero conocía tal estipulación. En caso de insolvencia de un socio, su parte se dividirá entre los restantes, pero se prorrateará de acuerdo a su participación social. Como desventaja, el concurso civil de la sociedad, implica el concurso de los socios, de lo que se deduce la responsabilidad ilimitada de sus integrantes.

Adquieren personalidad jurídica con la sola formalidad de su constitución por escritura pública, lo que resulta simple y ágil. Esto se ajusta a las características de los

¹⁴ Conte, J Asociaciones civiles y fundaciones". Fedye. Bs.As. Año 1978

¹⁵ Borda y Videla Esclada "Tratado de Derecho Civil". Bs.A. Ed. A. Perrot. 1986.

¹⁶ Mascheroni, E.; Muguillo, "Sociedades civiles y comerciales". De Palma. Bs. As. 1994

productores que no son proclives a realizar complicadas tramitaciones, y que también ponderan la vinculación con los costos de constitución exigidos para otros tipos societarios.

5.7. La empresa agraria asociada

El tipo de relación asociativa que establecen los productores y que lleva a la constitución de una empresa agraria asociada, se revela como de carácter coyuntural, y reúne los siguientes requisitos, en cuanto a su duración y renovación, no prevén un plazo mínimo. El número de socios es reducido (promedian 4 a 5 miembros), y se autolimitan por la proximidad en la residencia y las relaciones personales existentes entre ellos.

Al no poseer una formalización de la actividad no existe una definida constitución de sus órganos. En general, buscan tener una participación igualitaria de aportes y gestión: no obstante, hay muchas modalidades. No fijan derechos preferenciales para los herederos. Los propietarios mantienen sus derechos de dominio y la condición de productores⁸ independientes. Constituyen una nueva empresa de carácter asociativo de naturaleza agraria, dado que en la realización de las actividades conjuntas no rompen el vínculo con la originaria producción de cada una de las empresas individuales¹⁷

La relación global de los integrantes es participativa, sumatoria y síntesis de todas las relaciones individuales. La despersionización de la empresa -dada las características de este tipo de productores- crearía antagonismos y no permitiría integrar socialmente a las partes, reduciéndose a una unión estrictamente económica.

Entre los objetivos fundamentales de estos emprendimientos asociativos agrarios figuran, básicamente el mejoramiento de la producción agrícola, la transferencia de tecnología, la reducción de los costos de producción y la mayor competitividad. Para la mayoría, el objetivo no es convertirse en comerciantes. Si crean entidades intermedias -como, por ejemplo, la venta conjunta de sus producciones individuales- es sólo con el fin de facilitar su llegada al mercado.

No solo tratan de producir en común -como sería la explotación conjunta de los campos-, sino de integrar fases o tramos de la actividad o de realizar determinados servicios que pueden ayudar en la realización más eficiente de la tarea productiva: acopio, transporte, comercialización y otras.

Los resultados obtenidos se traducen en un mayor poder de negociación con la obtención de ganancias reales; en el acceso a tecnología de avanzada; en las mejoras en la producción y productividad de sus explotaciones y un aumento en la calidad de sus condiciones de vida.

Los resultados obtenidos de uniones de hecho entre productores, cumplen con los requisitos esenciales que las empresas deberían observar para ser encuadradas como "empresas agraria asociadas". Faltaría cumplimentar algunas condiciones no difíciles de alcanzar (capital social, sistema contable, inscripción mediante mera escritura pública, monto de facturación).

Estas empresas asociativas deben ser una herramienta económica que permita a sus integrantes el mejor aprovechamiento de los recursos invertidos en ella; por consiguiente, debe existir una relación directa de factores -como la superficie a operar, la mano de obra, el capital- con el número de integrantes y actividad a desarrollar.

Conforme a la doctrina extranjera y al derecho positivo argentino es posible afirmar que a los efectos de institucionalizar este fenómeno socioeconómico dentro de una estructura jurídica, el contrato de sociedad civil, acompañado de normas jurídicas reglamentarias y de

¹⁷ Soldevilla A. y Villar D. "Derecho agrario". Parte 1. Soldevilla y Villar. Valladolid. 1992

algún organismo de contralor, constituyen adecuados instrumentos para reorganizar jurídicamente a las medianas y pequeñas empresas asociativas de objeto agrario, como verdaderas "sociedades agrarias".

6. Tipologías jurídicas europeas

En Europa, a partir de los '60 y frente a la necesidad de cambios, se desarrolla una corriente denominada "agricultura asociativa" que sistematiza el estudio de fenómenos jurídicos diversos, incluyéndose a la empresa familiar, a las asociaciones de productores, consorcios, sociedades y asociaciones interprofesionales¹⁸. La normativa agraria consagra algunas tipologías jurídicas referidas a las empresas agrarias familiares pequeñas y medianas.

El código agrario francés crea y regula con entidad jurídica a las Empresas Agrarias de Responsabilidad Limitada, según el esquema de sociedades civiles de responsabilidad limitada. A través de estas asociaciones se estimula la participación igualitaria y la remuneración al trabajo de sus integrantes, considerada una carga social.

Este tipo jurídico ofrece características importantes para las PyMEs: pueden estar integradas desde no más de 10 socios hasta por solo uno. La responsabilidad no es solidaria, lo que garantiza la separación entre el patrimonio particular y el afectado a esta actividad.

Lo más destacable es que restringen su aplicación a aquellas que se constituyan con "objeto agrario", es decir, referido a la actividad agraria, y que sus integrantes participen activa o efectivamente en ella. La cesión de cuotas requiere el consentimiento unánime de los socios. La transferencia por muerte del asociado da derecho a la incorporación de los herederos que participan de la actividad agraria.

España cuenta con formas jurídicas específicas estructuradas sobre la base de las Sociedades Civiles con "finalidad económica y social", a las que su normativa denomina Sociedades Agrarias de Transformación¹⁹. Limitan su campo de acción a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales. Los objetivos deben estar dirigidos a la realización de mejoras en el medio rural, a la promoción y desarrollo agrario y a la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad, agrupando a agricultores. El derecho español les permite constituirse en grupos de explotación o de producción, mediante la adopción de formas jurídicas contractuales de carácter comercial o asociativo civil²⁰.

Italia reglamenta las asociaciones de productores agrícolas de producción y de comercialización de productos,²¹ utilizando sociedades civiles para las empresas pluripersonales familiares pequeñas y medianas que carecen de personalidad jurídica.

7.- Conclusiones

En materia agraria aparecen situaciones complejas que se relacionan con la transnacionalización productiva, el cambio tecnológico y las transformaciones en el nivel de las articulaciones agroindustriales. Por ello, la participación creciente de las corporaciones transnacionales como proveedoras de insumos y tecnologías para la agricultura, ligada a los avances de la biotecnología, conlleva impulsar economías de escala asociadas con un fuerte proceso de concentración de la tierra y del capital. EL modelo agroexportador modifica la

¹⁸ Carroza, A. y Zeledón Zeledón, R. "Teoría general e institutos de derecho agrario". Ed. Astrea. Bs. As 1994.

¹⁹ Corral Dueñas, F. Las sociedades de transformación en el impuesto de transmisiones patrimoniales". Derecho agrario y imentario. Año III No. 8. Ediasa, Madrid. 1987-

²⁰ Ballesteros Hernández, L. "Derecho agrario. Estudio para una introducción". Ed. Neo. Zaragoza. 1990

²¹ Alessi, R. "L'impresa agricola, in Il Codice Civile". Milano. 1990

estructura social agraria con nuevos agentes económicos y profundiza las desigualdades entre productores, al acentuar el grado de dependencia de aquellos con menor capacidad de negociación. La organización de las empresas para poder dar respuesta a las nuevas exigencias del mercado, requiere la vía asociativa que le permite acceder a la posibilidad de desarrollar un mejor manejo superando las limitaciones de superficie, fuerza de trabajo, capital y tecnología, posibilitando en mayor medida una explotación racional y la utilización de prácticas conservacionistas, que se tipifican dentro de los llamados contratos de sociedad civil, regulados por el derecho civil argentino.-.

8.- Bibliografía

- Alchourrón, C. y Bulygin, E. (1975). "Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales". Bs. As. Astrea.
- Alessi, R. (1990). "L'impresa agrícola, in Il Codice Civile". Milano.
- Ballesterio Hernández, L. (1990). "Derecho agrario. Estudio para una introducción". Ed. Neo. Zaragoza.
- Borda, G. (1986). "Tratado de derecho civil". Bs. As. Ed. A. Perrot.
- Carroza, A. y Zeledón Zeledón, R. (1994). "Teoría general e institutos de derecho agrario". Ed. Astrea. Bs. As.
- Conte, J. (1978). "Asociaciones civiles y fundaciones". Fedye. Bs.As.
- Corral Dueñas, F. (1987). "Las sociedades de transformación en el impuesto de transmisiones patrimoniales". Derecho agrario y alimentario. Año III No. 8. Ediasa, Madrid.
- De los Mozos, J. (1981). "Derecho civil español y el derecho agrario. Estado actual de la cuestión". Universidad de Valladolid.
- Díaz, M. (1993). "La organización de la empresa agropecuaria". V Jornadas de la Empresa Agropecuaria". Tandil. Octubre.
- Ferrazzino, A.; Formento, S. (1999). "Sucesión en la dirección de empresas familiares agrarias". En: VIII Jornadas Nacionales de la Empresa Agropecuaria". Publicado por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Pcia. de Bs. As. Universidad Nacional del Centro de la Pcia. de Bs. As. Facultad de Ciencias Económicas. Tandil, octubre.
- Formento, S.; Ferrazzino, A. (1999). "Alianza estratégica para PyMEs: consorcio de mecanización agrícola". En: Revista Facultad de Agronomía. 19 (2): 151-155.
- Formento, A.; Ferrazzino, A. (1999). Análisis FODA de las PyMEs agrarias. Estrategias asociativas". II Coloquio sobre las Transformaciones Territoriales. Asociación de Universidades "Grupo Montevideo". Universidad Nacional del Litoral. Santa Fe. Nov.
- Formento, S. y Gavidia, R. (1996). "La agricultura por contrato frente al nuevo modelo económico". Realidad Económica. No. 137. Marzo.
- Gherzi, C. (1995). "Contratos civiles y comerciales". Tomo 1 y 2. Ed. Astrea". Bs. As.
- Mascheroni, E.; Muguillo, P. (1994). "Sociedades civiles y comerciales". De Palma. Bs. As.
- Sanz Jarque, J. J. (1977). "Agricultura asociativa". Jornadas Iberoamericanas y Europeas de Derecho Agrario, Zaragoza-Jaca. Ed. Talleres Universitarios.
- Soldevilla A. y Villar D. (1992). "Derecho agrario". Parte 1. Soldevilla y Villar. Villadolid.
- Tort, M. y Lombardo, P. (1992). "Formas asociativas para el uso de maquinarias en el agro". Instituto de Economía y Sociología Rural. INTA, Documentos de Investigación No. 10.
- Victoria, M. (1993). "Acerca de las formas jurídicas de las empresas agrarias pluripersonales". Jornadas Nacionales de Derecho Agrario. Ed. Colección Jurídica y Social.
- Williamson, O. (1989). "Las instituciones económicas del capitalismo". Fondo de Cultura.