

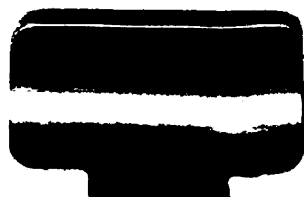
LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS
EN EL
PROGRESO DE LA AGRICULTURA
ARGENTINA



Buenos Aires – Argentina

IICA

Junio 1981



00000379

LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS
EN EL
PROGRESO DE LA AGRICULTURA ARGENTINA



TABLA DE CONTENIDO

LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS EN EL PROGRESO DE LA AGRICULTURA ARGENTINA

PRIMERA PARTE

CAP. I. Prefacio

Plan de la obra y nómina de autores.

CAP. I. LA VIDA Y LA PRODUCCION AGRARIA EN EL MUNDO ACTUAL

- I.A. El sector agropecuario en las economías modernas.
 - I.A.1. La disminución de la participación del sector agropecuario en el P.B.
 - I.A.2. La disminución de la población agrícola
 - I.A.3. La disminución de la superficie dedicada a la producción agraria
 - I.A.4. La disminución numérica y el aumento del tamaño de las empresas agrarias.
 - I.A.5. El aumento de la productividad y de la producción agraria.
- I.B. El sector agropecuario en las economías tradicionales
 - I.B.1. La lentitud de la absorción de la técnica
 - I.B.2. El efecto secundario nocivo de las técnicas modernas
 - I.B.3. El aumento de la presión demográfica sobre las actividades primarias
 - I.B.4. La productividad y la producción estancadas.

CAP. II. LA ARGENTINA EN EL MUNDO – LA PRODUCCION AGRARIA

- II.A. La estructura cultural de la población rural argentina
- II.B. La estructura fundiaria en la Argentina
- II.C. Algo sobre la producción y productividad agraria en la Argentina
- II.D. Las condiciones para el aumento de la producción agraria
 - II.D.1. Los precios relativos
 - II.D.2. La incorporación de técnicas
 - II.D.3. La dimensión eficiente.

CAP. III. LAS CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS AGRARIAS MUY PEQUEÑAS

- III.A. Los mayores costos de la empresa pequeña
- III.B. Los paliativos espontáneos
 - III.B.1. La agricultura de tiempo parcial
 - III.B.2. La contratación de trabajos y equipos
 - III.B.3. La asociación de productores

- III.C. Caracterización de la dimensión insuficiente
- III.D. La dimensión empresaria económica en la Argentina
- III.E. Las consecuencias de la dimensión insuficiente

CAP. IV. EL MEJORAMIENTO DE LAS POSIBILIDADES PRODUCTIVAS MEDIANTE EL AUMENTO DE LA DIMENSION EMPRESARIA

- IV.A. Las medidas limitantes de la exagerada subdivisión de las empresas agrarias
 - IV.A.1. El Decreto-Ley 17711/68
 - IV.A.2. El dimensionamiento correcto de los nuevos parcelamientos.
- IV.B. Las medidas correctoras
 - IV.B.1. El mejoramiento del entorno de las empresas
 - IV.B.2. Las políticas que actúan sobre la población agraria
 - IV.B.3. Las políticas que actúan directamente sobre la estructura fundiaria
 - a. La compra y entrega de tierras
 - b. La ordenación de tierras
 - c. Los planes de desarrollo regional
 - IV.B.4. El incremento de la dimensión por la asociación de los productores

SEGUNDA PARTE

CAP. V. LAS FORMAS ASOCIATIVAS EN LA PRODUCCION AGRARIA

- V.A. Aspectos generales
 - V.A.1. Orígenes y fundamentos del asociativismo agrario
 - V.A.2. Antecedentes de empresas asociativas agrarias en la Argentina
 - V.A.3. Concepto
 - V.A.4. Caracteres generales de las empresas asociativas
 - a. El propósito u objeto agrario
 - b. La equiparación de los miembros; pero con modalidades diversas.
 - c. La individualización física de los asociados
 - d. La integración ad hoc de los factores aportados por los miembros.
 - e. El aporte de la tierra en uso.
 - f. El mejor aprovechamiento en común de los factores integrados.
 - g. La localización física de las nuevas inversiones
 - h. La dirección de la empresa
 - i. La distribución de los beneficios
 - j. Los riesgos compartidos para los miembros de la empresa.

- V.B. Aspectos Operativos**
 - V.B.1. La incorporación a la sociedad
 - V.B.2. La dimensión del grupo asociado
 - V.B.3. Las características económicas y sociales de los socios
 - V.B.4. La composición por edades de los socios
 - V.B.5. El aporte de los socios
 - V.B.6. El trabajo y su remuneración
- V.C. Modelos de empresas asociativas**
 - V.C.1. Ejemplo de utilización de una sociedad anónima de servicios y mandatos
 - V.C.2. Ejemplo de utilización de una sociedad de responsabilidad limitada de servicios y mandatos
 - V.C.3. Ejemplo de utilización de una sociedad en comandita por acciones
 - V.C.4. Ejemplo de utilización de una sociedad en comandita por acciones de servicios y mandatos
 - V.C.5. Ejemplo de utilización de una sociedad colectiva de servicios y mandatos
 - V.C.6. Ejemplo de utilización de una sociedad de hecho de servicios y mandatos
- V.D. Oficinas públicas que intervienen en el registro y en la fiscalización de las sociedades.**
- V.E. Algunos intentos en pos de nuevas formas de sociedad agraria.**

ANEXOS

ANEXO A. ECONOMIAS DE ESCALA EN SEIS SISTEMAS DE PRODUCCION AGROPECUARIA

- A.1. Introducción**
- A.2. Metodología**
 - A.2.1. Producción de leche
 - A.2.2. Producción de carne - modelos de cría y de cría con recría de vacunos
 - A.2.3. Producción de maíz
 - A.2.4. Producción de algodón
 - A.2.5. Producción de tomate
- A.3. Conclusiones**

ANEXO B. UN BREVE ANALISIS JURIDICO DE LAS FORMAS NO INDIVIDUALES DE ORGANIZAR LA EXPLOTACION AGROPECUARIA

- B.1. La empresa agraria: su caracterización económica y jurídica**
- B.2. Agrupamientos empresarios, formas asociativas y sociedades**
- B.3. Distinción entre asociación y sociedad**
- B.4. Sociedades civiles y sociedades comerciales**
- B.5. Distinción entre sociedades regulares e irregulares**
- B.6. Las cooperativas**
- B.7. Régimen de aportes y derechos**

- B.8. Tipología de las sociedades comerciales**
 - B.8.1. Sociedad anónima
 - B.8.2. Sociedad en comandita por acciones
 - B.8.3. Sociedad de responsabilidad limitada
 - B.8.4. Sociedad en comandita simple
 - B.8.5. Sociedad colectiva
 - B.8.6. Sociedad de capital e industria
 - B.8.7. Sociedades irregulares
- B.9. Otras formas de agrupamiento para fines económicos**
 - B.9.1. Las sociedades de servicios y mandatos
 - B.9.2. El aporte de la tierra en uso o usufructo. Los bonos de participación
 - B.9.3. El consorcio de copropietarios
 - B.9.4. La aparcería
 - B.9.5. La propiedad de tiempo compartido
 - B.9.6. Las combinaciones interempresarias
 - B.9.7. La escisión
- B.10. Conclusiones.**

ANEXO C. TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS AGRARIAS

- C.1. Clasificación de las agrupaciones agrarias según la incorporación de recursos y distribución de los beneficios.**
 - C.1.a. Asociaciones para la producción en común
 - C.1.b. Cooperativas de trabajo agropecuario
 - C.1.c. Empresas comunitarias agropecuarias
 - C.1.d. Empresas asociativas institucionales
- C.2. Clasificación de las agrupaciones agrarias según su doctrina integral**
 - C.2.a. Agrupaciones utópico-religiosas
 - C.2.b. Agrupaciones utópico-seglares
 - C.2.c. Agrupaciones filantrópicas
 - C.2.d. Agrupaciones social-económicas
 - i. Las empresas asociativas de Israel
 - ii. La colectivización agraria
 - iii. Las empresas asociativas capitalistas

ANEXO D. LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS EN ESPAÑA Y FRANCIA

- D.1. La agricultura asociativa en España**
 - D.1.a. Las Dulas o Piaras concejiles
 - D.1.b. Las Ganaderías de grupo
 - D.1.c. Las cooperativas de explotación en común de la tierra
 - D.1.d. Los grupos sindicales de colonización
 - D.1.e. Las agrupaciones cerealistas
 - D.1.f. Las agrupaciones de productores agrarios - APA

- D.2. La agricultura asociativa en Francia**
 - D.2.a. Los grupos agrícolas de explotación en común - GAEC**
 - D.2.b. Los grupos fundiarios agrícolas - IGFA**
 - D.2.c. Las sociedades de interés colectivo agrícola**
 - D.2.d. Las cooperativas de utilización de material agrícola - CUMA**
 - D.2.e. Las agrupaciones de productores**
 - D.2.f. Los comités de economía agrícola**
 - D.2.g. Otras formas asociativas agrícolas en Francia**
- D.3. Resultados e influencia de la agricultura de grupo en España y Francia**
- D.4. Perspectivas futuras de las agrupaciones.**



PREFACIO

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA, presenta un estudio que se propone contribuir al conocimiento y a la solución de algunos de los problemas de fondo de la producción agraria nacional y de la población que la maneja. Este intento cuyos fines pueden parecer exageradamente ambiciosos, se explica mejor si se conocen los objetivos y la acción del Instituto en toda América Latina y en especial en la Argentina. Como organismo de cooperación técnica, el IICA procura orientar su capacidad y su obra hacia la investigación y propuesta de los adelantos y cambios que mejor favorezcan el desarrollo rural de los países miembros. Este principio de acción persigue en forma integral el aumento de la producción y productividad agropecuarias, combinado con los aspectos de mejor distribución del ingreso y mayor participación política de la población rural, que incorporan una proyección humanista a lo que de otro modo podría derivar en una situación de mero crecimiento de la riqueza de pocos con consecuencias socialmente retrógradas e indeseables.

Es un hecho conocido que los problemas de la pobreza rural en la mayoría de los países en desarrollo, así como la creciente separación de los pueblos y los sectores ricos con los rezagados, se han convertido en una de las preocupaciones más serias de nuestros tiempos. Los pueblos de la América Latina se encuentran entre los más seriamente afectados por esta situación, que se presenta como uno de los rasgos sociológicos dominantes de las sociedades de nuestro continente consideradas en conjunto. Este hecho atrae continuamente la atención tanto de filántropos bien intencionados como de los políticos oportunistas, constituyéndose sin ninguna duda en uno de los elementos de potencial desestabilizante más fuerte para todos los gobiernos de la región y en un elemento negativo para acelerar el desarrollo a largo plazo.

Por esta razón el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, dirige sus esfuerzos hacia la solución de los problemas de la pobreza rural, definiéndolos como su objetivo primordial. Desde hace tiempo, los técnicos del IICA vienen realizando diversos estudios y experiencias con las instituciones nacionales de muchos países, destinados a elevar las condiciones empresarias y técnicas de los denominados genéricamente "campesinos" y a permitirles mejorar su ingreso familiar y su participación en la vida y conducción de sus respectivas sociedades.

El caso de la Argentina se distingue claramente como atípico dentro del contexto de la región, caracterizándose por la baja población rural y la relativa abundancia de tierras agrícolas que resultan en una reducida presión demográfica. Esta realidad, unida a una elevada producción de alimentos y fibras que llegan a constituir grandes saldos exportables además de abastecer un alto consumo interno y, principalmente, la virtual inexistencia de un numeroso sector rural de subsistencia económicamente deprimido y políticamente marginado, crean una diferencia notoria con el resto de la América Latina. Por lo tanto, la situación y los problemas de la población y de la producción agropecuaria argentinas son sumamente distintos de los que existen en los restantes países de la región, teniendo en muchos sentidos mayor similitud con los que se evidencian en regiones de agricultura comercial moderna de ocupación reciente y explotación semi-extensiva, como las de América del Norte y Oceanía.

A pesar de estas características tan distintas a las de la región, existen en la Argentina serios problemas actuales que amenazan agravarse en el futuro, referidos a las posibilidades competitivas de las empresas agrarias que van reduciendo paulatinamente su tamaño y hay áreas rurales más o menos circunscriptas en las cuales subsisten problemas de tradicionalismo en las formas de vida y de producción, que no se han incorporado a las tendencias que se observan en las áreas y grupos mayoritarios. Estos problemas se ven agravados por el rápido avance de las técnicas agronómicas y mecánicas que deben ser incorporadas por las unidades productivas con la menor demora posible para no quedar relegadas en la competencia productiva. Frecuentemente la incor-

poración tecnológica, encuentra obstáculos importantes en las empresas muy pequeñas por los problemas derivados de la escala reducida y porque los niveles de capacitación y capitalización de los operadores no son suficientes. Dentro de toda política económica que se plantee para el sector agropecuario deben asumir gran importancia, por lo tanto, todos los mecanismos que se puedan ofrecer a las empresas subdimensionadas para alcanzar dimensiones mayores, en las que les sea posible competir eficazmente.

Por las razones expuestas, la Oficina del IICA en la Argentina inició desde 1971 una serie de trabajos orientados a reconocer la índole e importancia del problema en el país y tras sucesivas etapas se ha llegado a la actual publicación.

Las primeras conclusiones del estudio son presentadas para motivar su discusión en los organismos oficiales correspondientes y, fundamentalmente, con los propios productores que son los llamados a aprovecharlas y convivir con sus consecuencias. En todo momento este trabajo los considera como hombres libres en aptitud de decidir su propio destino y, además, como los verdaderos motores de la producción agraria, tarea erizada de dificultades, para opinar sobre la cual los técnicos debemos aprender primero a compartir la sabia humildad con que ellos nos escuchan.

Norberto Ras

PLAN DE LA OBRA Y NOMINA DE AUTORES

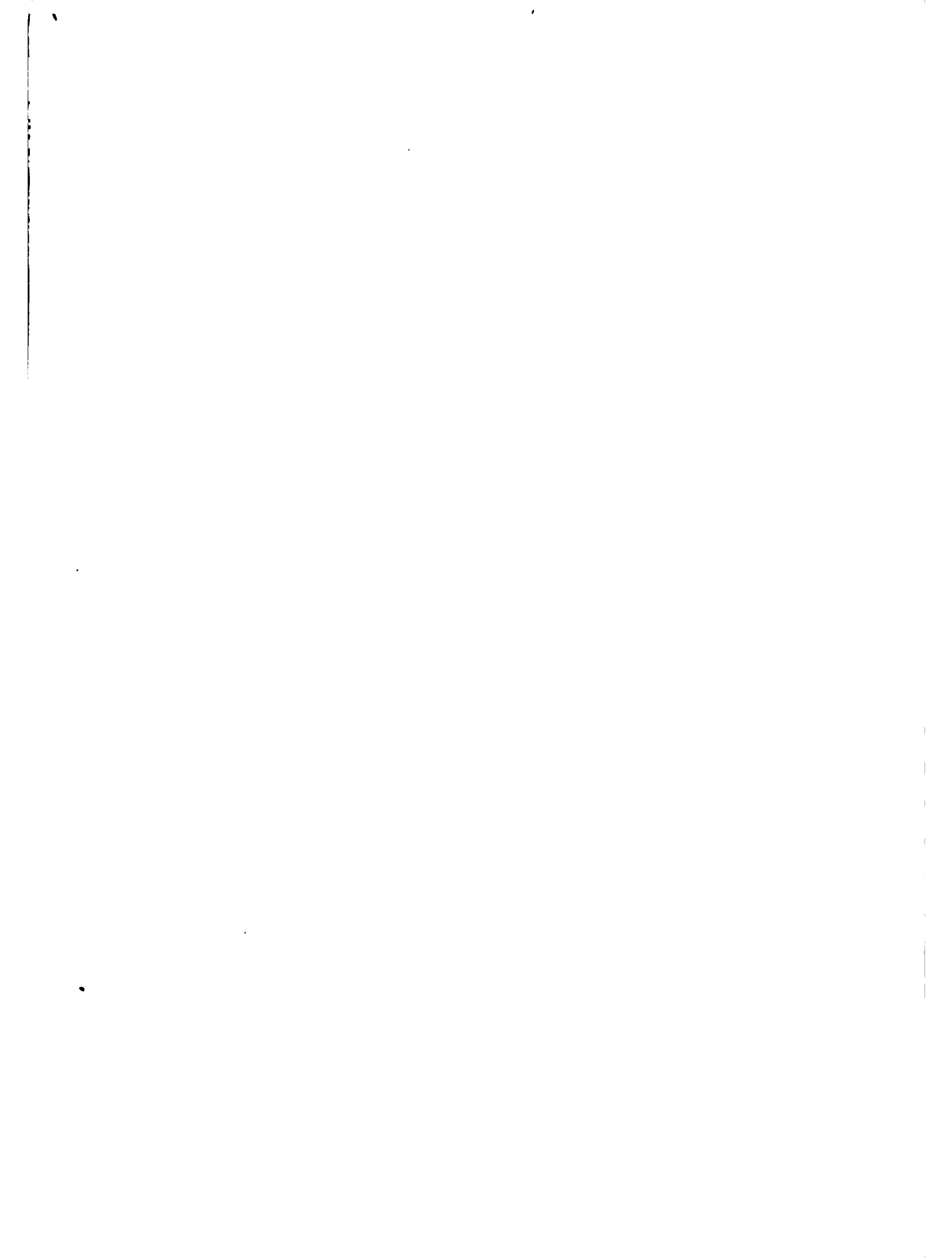
Con el fin de presentar el considerable volumen de trabajo preliminar realizado y las conclusiones alcanzadas en forma que facilitara su lectura, se recurrió al procedimiento de redactar un cuerpo principal, conteniendo las ideas principales del ensayo. Todo el material informativo de apoyo, cuya lectura puede resultar útil para mejorar la interpretación del texto y profundizar en ciertos aspectos, quedó incorporada en Anexos relativamente independientes entre sí y agregados al fin del texto principal.

La recopilación de la información utilizada, así como la discusión y elaboración que se hizo de la misma, fue cumplida por un equipo multidisciplinario. A todos ellos corresponde una porción de la responsabilidad y de cualquier mérito que puedan tener las ideas expresadas, aunque la redacción final del informe fue asumida por el Dr. Norberto Ras que le dió su forma definitiva.

Dr. Norberto Ras	Coordinador
Ing. Agr. Darío Bignoli	Sistemas y Costos de producción
Dr. Antonino Vivanco	Legislación Agraria
Dr. Rubén Darío Barragán	Técnica de sociedades
Lic. Roberto Caimi	Desarrollo Rural
Lic. Carlos Duffau (†)	Sistemas y Costos de producción
Lic. Anacleto Llosa	Sociología rural
C.P.N. Juan Oklander	Técnica de sociedades
Ing. Agr. Ricardo Arroyo	Desarrollo rural
Lic. Roberto Levis	Sistemas y Costos de producción
Ing. Agr. Hugo Kugler	Empresas asociativas en Europa
Ing. Agr. Miguel Brunswig	Empresas asociativas en Europa.

Colaboraron en la revisión de los costos de producción según escala de producción y otros aspectos empresarios los ingenieros Eduardo Indarte, Leonardo Maestre, Bartolomé Sánchez, José O. Jara y el Dr. Francisco Nadal, del IICA.

Sobre la marcha de los estudios, personalidades como Diego Ibarbia, Horacio Bernaudo, Julio Di Rocco, Jorge Aguado, Dante Cracogna, Alberto Renard, Ernesto Girardi, Rodolfo Capurro, Esteban Takacs, Jorge Del Aguila y otros muchos técnicos, funcionarios y productores, aportaron sus puntos de vista en reuniones individuales o de conjunto, por lo que se deja constancia de nuestro agradecimiento hacia ellos, sin que queden comprometidos con las ideas finalmente expuestas en el trabajo.



CAPITULO I

LA VIDA Y LA PRODUCCION AGRARIA EN EL MUNDO ACTUAL

Los cambios que se han producido y se siguen produciendo continuamente en nuestros tiempos en las formas de vida y producción son tan profundos y veloces, que con frecuencia se hace difícil comprender su significación sino se efectúa un esfuerzo especial de análisis. La revolución científico-tecnológica que impera en todo el mundo afecta también en forma múltiple a la población dedicada a la producción agraria, que ve transformarse día a día su existencia sometida al bombardeo de la información requerida por las exigencias de los nuevos recursos técnicos, afectada por las motivaciones psicológicas de todo tipo y por la presión de una mercantilización generalizada de las actividades, que antes se tomaban como formas de vida casi tanto como métodos productivos.

Estas transformaciones son más pronunciadas o han progresado hasta más lejos en unas sociedades que en otras, según la permeabilidad y talento general que han demostrado para adaptarse con flexibilidad y rapidez a las exigencias de la producción y el consumo modernos. Esta gradación en el cambio se define comúnmente tomando como indicador primordial el ingreso por habitante que resulta del nivel productivo alcanzado por cada sociedad.

Sin recurrir a teorizar demasiado sobre estos problemas generales que dominan el escenario mundial de nuestros días, necesitaremos hacer algunas consideraciones sobre la función y la inserción de la población agraria frente a la realidad actual y cómo la afectan los cambios señalados, antes de poder fundar debidamente los modelos que proponemos para resolver los problemas que suscitan los tiempos nuevos.

Para ello parece conveniente describir dos situaciones extremas ubicadas, una en las sociedades de mayor avance relativo, habitualmente denominadas "desarrolladas", "centrales", "industriales", "ricas" o "modernizadas", y otra en los últimos peldaños de la escalera del progreso tecnológico, que corresponden a los países y pueblos denominados "del tercer mundo", "subdesarrollados", "periféricos", "pobres", o "tradicionales".

I.A. El sector agropecuario en las economías modernas

Un examen de la evolución de las economías avanzadas de Occidente hace surgir con claridad la importancia que ha tenido el sector agropecuario para el mantenimiento de sus altas tasas de crecimiento económico (1). Han obrado en este proceso -tendiente a disminuir la asimetría existente entre los niveles de vida y productividad de los sectores urbanos y rurales- una serie de factores que hacen a las propias características del crecimiento.

- a. El análisis económico ha demostrado la necesidad del aumento de la productividad del sector primario para el logro de altas tasas de incremento en los restantes sectores de la producción (2). En este sentido, un sector agrario productivo y dinámico suele ser sinónimo de una economía general saludable.
- b. Por otro lado, la propia movilidad de las sociedades modernas hace que cada vez mayor cantidad de gente habite en ciudades, trabajando en industrias o servicios y disfrute de niveles de vida crecientes como consecuencia de las excelentes oportunidades económicas, culturales y recreativas que posibilita la alta productividad de las actividades

(1) Por simplificación consideraremos bajo la denominación de crecimiento económico la realidad compleja de la modernización de las sociedades. Ras, Norberto. Los procesos sociales del desarrollo económico. Serie de Planeamiento, IICA, San José, 1966.

(2) Kuznets, S. Creclimiento económico moderno. Aguilar, 1973, p. 116 y ss.

localizadas en las áreas urbanas y del incremento vertiginoso que la técnica moderna permite también a la productividad agraria. Las ciudades se expanden sobre los espacios verdes antiguamente agrícolas, aumentan su población a expensas del medio circundante (a través de las típicas migraciones rural-urbanas) y exigen una cantidad y calidad en aumento de productos alimenticios y materias primas que deben ser provistos por el sector primario, tanto agropecuario como minero.

El avance científico y tecnológico dió respuesta a estas exigencias impulsando notablemente la productividad de los recursos destinados a la producción de alimentos y fibras. No solamente los científicos descubrieron nuevas variedades genéticas que rinden más quintales por hectárea y se inventaron mejores métodos de laboreo, sino que los productores aprendieron a elevar la fertilidad de los suelos con adiciones de compuestos químicos y orgánicos, a controlar las pestes y enfermedades, a manipular áreas y volúmenes crecientes con maquinaria cada vez más perfeccionada y a invertir cantidades mucho mayores de energía.

Las sociedades modernas montaron rápidamente estructuras productivas muy eficientes globalmente, porque se colocaron en la punta de lanza del progreso tecnológico y brindaron a sus poblaciones niveles siempre más altos de bienestar. Parte de ese bienestar se tradujo en una fuerte demanda por productos rurales y también resultó en políticas tendientes a que la población rural compartiera los niveles de consumo que se alcanzaban en las ciudades. Las empresas agrarias vieron así aseguradas relaciones de precios muy eficientes. La combinación de insumos técnicos baratos y productos vendidos a buen precio permitió constituir rápidamente empresas muy productivas, con alta remuneración para la tierra y la mano de obra que pasaron a ser los recursos comparativamente más escasos. La rapidísima evolución que representó la incorporación de estos cambios obligó a transformar totalmente la fisonomía de las empresas rurales de los países más adelantados, de modo que hiciera posible el aprovechamiento adecuado de los recursos en la forma que la sociedad se los ofrecía, a través de los mecanismos del mercado.

A su vez los gobiernos acudieron en ayuda de estos cambios que debían ser rápidos y profundos. Estos no se hicieron sin tropiezos y sinsabores. Por una parte, requirieron una fuerte inversión en imaginación, riesgos y aprendizajes y por otra parte representaron un costo elevado en muchos componentes de las formas de vida tradicional que eran desplazados y arrumbados por el avance arrollador de los tiempos nuevos. En las sociedades que se han venido modernizando con mayor rapidez las tasas de obsolescencia se han hecho altísimas, tanto para las máquinas y los sistemas productivos que son sustituidos continuamente por otros mejores, como también en las formas de vida y en los valores humanos sometidos a una presión angustiante de cambio continuo que destruye y posterga muchas conquistas atesoradas trabajosamente en los siglos anteriores. Pero ante la realidad de los tiempos, los países más modernos en lugar de oponerse a esos cambios, adoptaron diversas combinaciones de políticas, incluyendo precios garantidos, aranceles, créditos y subsidios que facilitaran el ordenamiento y fluidificación de las transformaciones, orientadas hacia los siguientes objetivos generales:

- a. Posibilitar al agricultor la obtención de los insumos tanto bienes como servicios a costos eficientes;
- b. Mantener relativamente altos y estables los precios de los productos agrarios;
- c. Crear una corriente continua de innovaciones técnicas para seguir elevando la productividad y la producción;
- d. Asegurar una transformación ordenada de las estructuras demográficas y sociales hacia una sociedad moderna, estable y relativamente satisfecha.

Originadas en el genio creativo de esas sociedades y facilitadas por las políticas referidas, desde los fines de la I.a Gran Guerra Mundial se produjeron en los países desarrollados transformaciones estructurales de fondo, tanto en lo general como en lo específicamente aplicable al sector agropecuario, que describiremos a continuación:

I.A.1. La disminución de la participación del sector agropecuario en el producto bruto

Pese a que los aumentos de la productividad por hombre ocupado en la agricultura y ganadería crecieron con rapidez igual o superior a la de otros sectores de la sociedad, la participación total del sector agropecuario en el producto bruto ha ido disminuyendo. En Australia, por ejemplo, durante la década del 50 la producción agrícola aumentó un 40 o/o, pero a pesar de ello su participación en el producto bruto disminuyó en un 7 o/o debido a la aparición y crecimiento de un número muy grande de actividades secundarias y terciarias.

Contribuyen a esta disminución la baja elasticidad a precios e ingresos de la demanda por alimentos y fibras, frente a las mucho más altas de muchos productos industriales y servicios, que tienen además posibilidades prácticamente ilimitadas de subdividirse y multiplicarse gracias al perfeccionamiento técnico y abastecer así tramos totalmente inéditos del consumo humano.

I.A.2. La disminución de la población agrícola

Uno de los fenómenos característicos de los países muy adelantados es que su población se concentra cada vez más en el sector moderno de la producción, que demanda alta capacidad técnica y responsabilidad social y que ofrece mejores retribuciones. Es un hecho conocido que en América del Norte, Europa Occidental, Japón, Australia y Nueva Zelandia las tareas serviles y que no requieren calificación ya no encuentran quién las ejecute ni entre los sectores nacionales más marginales y deben ser confiadas progresivamente a inmigrantes de países más pobres.

Mientras el sector agrario se mantiene como un reducto tradicional, se ve rápidamente atacado por esta tendencia, que le sustrae en poco tiempo sus mejores operadores. El encandilamiento que provocan las ciudades industriales obedece fundamentalmente a que en ellas la población recibe ingresos directos y beneficios de localización más altos que en las áreas agrícolas. A esto se suma que el aumento de productividad que introducen los métodos modernos de cultivo tiene un efecto expulsor de mano de obra, con lo cual la migración hacia las ciudades se hace continua e irreversible. En seis países de la Comunidad Europea (Francia, Alemania Federal, Italia y Benelux), la población rural disminuyó a una tasa anual que varió entre el 2 y el 4 o/o anual, pasando de 18,3 millones en 1950 a 10 millones en 1970. Por su parte en los EE.UU. en sólo cinco años (1950/1955) emigraron más de un millón de trabajadores hacia empleos urbanos. Las políticas que procuran elevar y garantizar los ingresos de las empresas rurales, permitiéndoles remunerar mejor la mano de obra, han tenido entre sus propósitos principales el de morigerar este éxodo para dar tiempo a los programas de desarrollo urbano a absorberlos sin empeorar los problemas de marginalidad social.

I.A.3. La disminución de la superficie dedicada a la producción agraria

Las ciudades crecen inexorablemente sobre los espacios anteriormente dedicados a la agricultura. Las cifras ilustran este proceso: En Francia se destinan anualmente a usos no agrícolas cerca de 120.000 ha que dejan de cultivarse; en Holanda siguen igual destino unas 5.000 ha anuales, mientras que en los EE.UU. de la década del cincuenta el ritmo promedio de urbanización fue de 800.000 ha anuales. Esto resulta en parte de la corriente de ideas que en los últimos años propende al mejoramiento de la "calidad de vida", lo que supone -entre otras cosas- la disminución del índice de hacinamiento de las ciudades, con el consiguiente aumento de la edificación baja, la descentralización urbana y la disponibilidad de espacios verdes. Pero además, los mismos planes agrarios de los países muy desarrollados sustentan la estrategia de reducir el espacio agrícola con el objeto de aumentar la eficiencia productiva,

evitar la superproducción y defender el precio de los productos. El famoso Plan Mansholt propuso en 1969 a los países de la Comunidad Económica Europea retirar del cultivo cinco millones de hectáreas en los diez años subsiguientes, el informe de la Comisión Vedel en Francia indicó la necesidad de disminuir en ocho millones de hectáreas la superficie agraria del país entre 1969 y 1985, y son muy conocidas las políticas de reserva de tierras o "land bank" que se han aplicado en los Estados Unidos.

1.A.4. La disminución numérica y el incremento de la dimensión de las empresas agrarias

En la búsqueda de la eficiencia, el mayor tamaño de las empresas resulta decisivo, dado que la tierra a pesar de su extensión casi fija en términos globales, resulta un factor productivo que puede extenderse o contraerse en el planteo de cada empresa, para adecuarse al pleno aprovechamiento de aquellos otros que -como el tractor o el trabajador permanente- son indivisibles*. Las economías de escala (a las que nos referimos en detalle más adelante), derivadas de un aprovechamiento integral de los recursos aplicados a la producción, posibilitan la capitalización más rápida de las empresas y la búsqueda de formas de gestión más evolucionadas. Las cifras indican que entre 1950 y 1960 la dimensión media de las explotaciones de Europa Occidental aumentó entre un 10 y un 20 o/o -según los países- continuando esta tendencia hasta el presente, en tanto que el tamaño medio de las granjas de los EE.UU. pasó de 157 acres en 1930 a 394 acres en 1972, ésto es, se duplicó holgadamente en superficie y aumentó también considerablemente los respectivos stocks de capital.

Simultáneamente con la manifiesta ventaja competitiva de las empresas de tamaño más amplio, jugaron otros factores. Debido a la revalorización de las tierras y a las exigencias del progreso tecnológico, el capital requerido para instalar nuevas explotaciones se fue evidenciando como cada vez más cuantioso. Al mismo tiempo, la alta competitividad del mercado hizo que cobraran mayor importancia la capacidad empresarial y la buena dotación de recursos. Como consecuencia, aumentó la tendencia hacia la desaparición de las pequeñas empresas en todos los países modernos de Occidente, habiendo alcanzado su máxima expresión esta tendencia en los EE.UU. En este país de un total de 6,2 millones de granjas que existían en 1930, desaparecieron alrededor de dos millones de granjas antes de 1960. Desde 1960 hasta la actualidad han sido absorbidas otro millón trescientas mil unidades, quedando reducido el número total de empresas agrarias a 2.5 millones, o sea sólo 2/5 de las iniciales. Se percibe además que las empresas que desaparecen en proporción mayor corresponden a los rangos de menor dimensión, en tanto que tienden a aumentar las de amplitud mayor (Ver Cuadros 1 y 2).

1.A.5. El aumento de la productividad y de la producción agraria

Como consecuencia de los estímulos y adecuaciones mencionados, la productividad por trabajador agrícola en los países adelantados aumentó notablemente en las últimas décadas. En los EE.UU., entre 1945 y 1972, supera el 500 o/o, lográndose en los últimos cinco años un incremento del 27 o/o. En los países de la Comunidad Económica Europea, la tasa anual de aumento ha sido estimada en el 7,6 o/o acumulativo.

Del mismo modo, ha sido espectacular el aumento de la productividad por hectárea cultivada. Los rendimientos tradicionales de los cereales por siglos y siglos multiplicaron anualmente entre 10 y 30 veces el peso necesario de semilla para sembrar, pero las variedades cultivadas con métodos modernos pueden llegar a rendir 100 a 150 veces el peso de la semilla de arroz y trigo, y hasta 500 veces dicho

* Ya se ha de ver que también estos factores productivos aceptan cierta divisibilidad, ocupándose parcialmente en varias empresas, pero tomaremos esa posibilidad como excepción.

CUADRO Nro. 1

EE.UU. - Evolución de la superficie en explotación, número de explotaciones y superficie promedio (1930/2000)

Años	Sub-total (miles has)	Número de explotaciones (miles)	Diferencia en Nº de explot. entre 1930/ 1974 (o/o)	Sup. promedio por unidad (ha)	Diferencia en la Sup. Prome- dio entre 1930/ 1974 (o/o)
1930	399.419	6.289		63,51	
1940	431.005	6.102		70,63	
1945	461.762	5.859		78,81	
1950	469.856	5.388		87,20	
1954	468.642	4.782		98,00	
1959	454.882	3.711		122,57	
1964	449.217	3.158		142,24	
1969	430.196	2.730		157,58	
1974	415.222	2.466	- 60,8	168,37	+ 165,1
1985		2.320			
1990		2.090			
1995		1.890			
2000		1.750			

**FUENTE: U.S. Farm Numbers, Sizes and Related Structural Dimensions
(U.S.D.A., Technical Bolletin, N° 1625, July 1980).**

De 1985 al 2000, proyecciones.

CUADRO Nro. 2

EE.UU. - Evolución del N° de explotaciones por rango de tamaño

TAMAROS	1935	1940	1945	1950	1954	1959	1964	1969	1974	Diferencia o/o 1935/1974
1/99 acres (0,5/40,4 ha)	4.138.433	3.582.736	3.406.285	3.016.201	2.561.185	1.715.534	1.362.445	1.095.518	1.027.811	- 75,2 o/o
100/219 acres (40,5/88,6ha)	1.732.326	1.589.634	1.482.648	1.377.952	1.210.298	998.084	824.194	706.973	590.473	- 65,9 o/o
220/499 acres (-9,7/201,9ha)	685.477	665.762	683.560	690.514	688.755	660.446	615.489	561.154	483.715	- 28,7 o/o
500/999 acres (202/404,3 ha)	167.452	163.711	173.777	182.297	191.697	200.012	210.437	215.659	208.375	+ 24,4 o/o
1000 y más acres (404,4 y más has.)	88.662	100.574	112.899	121.473	130.481	136.427	145.292	150.946	145.749	+ 75,7 o/o
TOTAL	6.812.350	6.102.417	5.859.169	5.388.437	4.782.416	3.710.503	3.157.503	2.730.250	2.466.123	- 63,8 o/o

peso en sorgo. En las Filipinas, por ejemplo, se llegan a obtener tres cosechas consecutivas de 12 T.M de arroz cada una, por año, en la misma parcela, lo que nadie hubiera creído sólo diez años atrás. Este aumento de la productividad se logra principalmente por el agregado deliberado de insumos adicionales a cada unidad de tierra bajo cultivo. Se habla de "agricultura a presión" para referirse a este proceso, que puede lograrse cuando las relaciones de precios favorecen la alta inversión gracias a una alta eficiencia productiva de la comunidad en conjunto, que ofrece insumos industriales y servicios baratos y de buena calidad y compra los productos a buen precio.

En 1960, en los países del Mercado Común Europeo era necesario invertir 22 francos de costos móviles en las granjas, para producir 100 francos. En 1978 esa cifra se había elevado a 40 francos, en parte por el contínuo aumento del uso de insumos en términos absolutos y en parte por el encarecimiento de algunos de ellos derivado de la crisis energética.

Como consecuencia de la altísima productividad lograda aparece un fenómeno que hubiese resultado curioso en el siglo XIX, pero que se aprecia claramente en las estadísticas actuales: son los países más desarrollados, inclusive los más densamente poblados y con extensión limitada de tierras agrícolas, los que alcanzan mayores volúmenes de producción agrícola. Los EE.UU. y el Canadá con sólo el 5 o/o de su población activa dedicada a las tareas rurales, dominan el 70 o/o del mercado mundial de granos, exportando el producto de una de cada cinco hectáreas cultivadas en su suelo. Francia -por citar un ejemplo europeo- en la presente década ha llegado a triplicar la producción de trigo de la Argentina. Esta altísima producción obtenida con sistemas de agricultura "a presión" surgieron, como ya se ha señalado, gracias a la eficiencia general de esas economías que les confería potencial político y financiero además de comercial, pero resultan particularmente vulnerables a cambios en la disponibilidad y precios de algunas materias primas y combustibles que afectan sus costos de producción. Tal es el caso de la actual crisis petrolera mundial.

En muchos casos los excedentes producidos bajo esta dependencia y máxime cuando han coexistido problemas de reducida dimensión promedio de las empresas productoras, deben venderse a precios superiores a los internacionales, determinados por los costos de producción de países que no tienen esas limitaciones. La respuesta ha sido recurrir a políticas proteccionistas o a las ya mencionadas medidas de limitación de la producción, reconvirtiendo parte de la tierra agrícola hacia usos forestales, recreativos, habitacionales, etcétera.

Todos estos cambios suelen ser englobados en la expresión "urbanización de la sociedad rural", o se incluyen dentro del proceso general de la "modernización" de una sociedad en conjunto. El campo se despuebla, se concentra y la actividad rural pasa a tener una importancia relativa menor en el nivel de ocupación. Se trata en gran medida de la integración social y económica de la agricultura en la sociedad moderna. Al desaparecer el modo de vida rural tradicional, el antiguo modelo de producción rural va siendo sustituido por el modelo de agricultura moderna altamente tecnificada, cada vez más capital-intensiva y especializada y en la cual las consideraciones económicas toman una importancia decisiva para la gestión empresarial. Este nuevo modelo productivo, al racionalizar los recursos aplicados a la producción (entre ellos, el trabajo) ha generado nuevas necesidades, derivadas tanto de su propia complejidad como del nivel de competitividad en que actúa. La demanda de servicios técnicos y profesionales, la práctica de nuevas formas gerenciales y la renovada importancia que asume la investigación aplicada para generar técnicas avanzadas, forman parte del abastecimiento normal de las empresas agropecuarias en los países desarrollados. El siguiente Cuadro 3 muestra los gastos en investigación agropecuaria (en millones de \$us. anuales a precios de 1971) en los principales centros económicos.

CUADRO Nro. 3

Recursos para investigación agropecuaria

	1959	1974
Europa Occidental	172,3	733,4
América del Norte	540,0	1.289,4

A medida que el proceso avanza inexorablemente, se obtienen nuevos equilibrios, que son a su vez rápidamente reemplazados, pero cada vez se requiere mayor capitalización para corporizar los contínuos avances técnicos, cada vez se usa menos mano de obra, pero ésta debe ser más capacitada y con mayores niveles de responsabilidad y profesionalidad. Las empresas deben responder a este paisaje cambiante con una flexibilidad y aptitud institucional descollante, que les permita absorber y adecuarse a las novedades.

I.B. El sector agropecuario en las economías tradicionales

En el extremo opuesto de la escala, se encuentran los países que han mantenido estructuras y formas de vida tradicionales y que presentan día a día un retraso mayor en la instalación de los cambios que les permitirían aprovechar mejor las ventajas de las técnicas productivas modernas, aumentar así sus ingresos y acceder a un consumo más alto.

I.B.1. La lentitud de la absorción de la técnica

La característica fundamental de las sociedades subdesarrolladas es que en ellas surgen y crecen muy lentamente todas las actividades productivas derivadas de las posibilidades nuevas de la técnica.

En estos pueblos los grupos empresarios y técnicos nativos o extranjeros de condiciones Schumpeterianas, de gran dinamismo y capaces de incorporar las formas de trabajo más eficientes y productivas, son invariablemente minorías poco significativas en el conjunto de la población, que consiguen instalar y operar algunos enclaves modernos atípicos dentro de la economía global del país. Para su actividad aprovechan algunas ventajas de localización como los bajos salarios o la abundancia de algunas materias primas, pero en cambio deben compensar las desventajas que les significa la dificultad de encontrar personal especializado, la falta de buenos servicios generales, las limitaciones de la producción industrial complementaria y la inestabilidad política y administrativa que habitualmente acompañan al subdesarrollo económico.

Cuando ésta es la situación general en la sociedad que se encierra en las formas tradicionales, son escasas y pequeñas las actividades secundarias y terciarias nuevas capaces de absorber la capacidad de trabajo de la población. La riqueza de las ciudades crece lentamente y se perpetúa la pobreza. Con una producción general limitada a los rubros y sistemas extractivos tradicionales y generalmente con las bases de recursos naturales totalmente ocupadas, todo aumento de la población provoca una mayor

presión sobre el frágil producto bruto casi exclusivamente originado en actividades primarias, que debe distribuirse entre más comensales. El avance del tiempo en lugar de traer alivio a estas sociedades, no hace más que cargar el potencial explosivo de la situación, pues la acumulación de capital que requiere la implantación de fuentes de trabajo y producción adicionales entra en conflicto continuamente con la creciente miseria de las masas.

1.B.2. El efecto secundario nocivo de las técnicas modernas

No solamente en estas sociedades la incorporación de los adelantos productivos se efectúa parcial y lentamente, sino que frecuentemente el uso de recursos técnicos modernos en las condiciones de tradicionalismo cultural que predominan en esos pueblos, acarrea consecuencias secundarias que empeoran el cuadro en lugar de mejorarlo.

Es bien conocido el caso de la explosión demográfica. Los países pobres mantienen aún tasas de mortalidad infantil altas y su población tiene una baja expectativa de vida al nacer en relación con los países ricos, pero los mejoramientos en estos índices logrados gracias al uso de métodos médicos modernos, coexistiendo con valores y formas de vida tradicionales, conducen a un aumento desmesurado del número de jóvenes, que va seguido muy pronto por el empeoramiento de la disponibilidad de servicios generales y empleo, y se convierte en un obstáculo adicional muy grave para acelerar los planes de modernización.

Otro tanto ocurre con la Revolución Verde, cuyos aportes para mejorar la alimentación del mundo son de enorme trascendencia. Sin embargo, sus efectos han sido frecuentemente enjuiciados, porque se circunscriben a los sectores rurales que ya tienen bases empresarias relativamente sólidas, que les permiten aprovechar las ventajas de los nuevos sistemas técnicos, en tanto que la mayoría de la población rural que persiste en su tradicionalismo, ve deteriorar comparativamente aún más su situación y disminuir sus perspectivas de aliviar su situación.

1.B.3. El aumento de la presión demográfica sobre las actividades primarias

El fenómeno de la reducción del área de tierra disponible por habitante de la población total es general a todo el mundo, ya que la población aumenta en todos lados, en tanto que la tierra de aptitud agrícola es prácticamente fija. Debido a la aceleración del aumento poblacional característica de nuestra época el promedio mundial de tierra disponible por habitante ha venido reduciéndose en la forma que señala el Cuadro 4, que permite proyectar la alarmante situación que se dará en el futuro si las actuales tendencias continúan.

CUADRO Nro. 4

Disponibilidad de tierra arable por habitante (promedio mundial en has)

1650	2
1975	0,5
2150	0,1

Fuente: Borlaug, N., Conf. Congreso CREA, Mar del Plata, 1980.

A pesar de su gravedad global, el problema tiene una incidencia infinitamente mayor en los países subdesarrollados (Ver Cuadro 5), debido a que en ellos la explosión demográfica es mucho más intensa que en el mundo desarrollado. Además, en lo que se refiere específicamente a la población rural del tercer mundo, al verse limitado su éxodo hacia las ciudades, en las que les es imposible sobrevivir, se produce un aumento contínuo del número absoluto de habitantes rurales y una creciente presión demográfica sobre las tierras disponibles que es totalmente opuesto a lo que acontece en el mundo desarrollado.

Este fenómeno tiene un potencial fuertemente desestabilizador. En pocas décadas sociedades agrarias primitivas que habían vivido durante siglos con una población prácticamente fija y proporcionada a los recursos primarios a su alcance, han entrado insensiblemente en un proceso de rápido incremento de las generaciones jóvenes, que requieren su cuota de consumo e inversiones. Al permanecer sin cambios notables las bases productivas y no complementarse con suficiente rapidez con nuevas dimensiones económicas, la tierra agrícola que ha estado dividida por muchos siglos en unidades familiares, sufre en consecuencia una subdivisión acelerada para distribuirse entre un número cada vez mayor de reclamantes y la productividad marginal del trabajo rural cae rápidamente. La situación de esos pueblos empeora en lugar de mejorar y se complica cada vez más, porque la agricultura minifundiaria degrada rápidamente los suelos, se ocupan tierras cada vez más marginales, se arrasan los bosques protectores y se suman nuevos factores negativos para recuperar una producción vital y en expansión. El círculo vicioso de la miseria se instala irremediamente y la agricultura tradicional queda maniatada e incapaz de convertirse en el instrumento fundamental del despegue económico, función que desempeñó en los países de desarrollo pujante. Este proceso ha sido compendiado descriptivamente como "asiatización" de la agricultura, haciendo referencia al hecho que algunas de las zonas donde se percibe con mayor claridad y donde primeramente fue estudiado por los investigadores occidentales de las ciencias sociales fue en los países del Sur de Asia.

Según las estadísticas de NN.UU., en las décadas del 60 y 70, sobre 86 países en desarrollo, hubo 53 en los cuales la producción doméstica de alimentos no cubría la demanda interna y debían abastecerse con importaciones. Además, en 34 de esos países, la tendencia de los aumentos de producción fueron inferiores a las tendencias del aumento del consumo, con lo cual los problemas tendieron a agravarse. Si se tiene en cuenta que el promedio del consumo calórico en el 70 o/o de la humanidad continúa por debajo de las 2200 calorías diarias (Ver Cuadro 5); no sólo el promedio es bajo, sino que los estudios revelan que los grupos económicamente rezagados, entre los que hay una gran mayoría de población rural tradicional, absorben un porcentaje muy inferior al proporcional de la disponibilidad de alimentos a nivel de país y ésto se agrava porque al ser crítica la disponibilidad de alimentos, son los varones adultos que trabajan los que representan la primera prioridad en el consumo en bien de todo el grupo familiar, pero ello rebaja la ingesta de las madres embarazadas y de los niños en su primera edad, lo que agrava las carencias nutritivas que limitan el desarrollo físico e intelectual de las nuevas generaciones, ayudando a cerrar el círculo vicioso de la miseria.

El dramatismo de este esquema domina la situación económica del Tercer Mundo. Lo sombrío de las perspectivas trae una inevitable secuela de convulsiones sociales y políticas por el acceso al poder y la distribución de los escasos réditos de esas estructuras, creando situaciones como las que reinan hoy en el Sur de Asia, buena parte de Africa, Centro América y el Caribe, etcétera.

Los países atrasados del mundo sólo se salvan de este dilema en las contadas excepciones en que poseen reservas de tierras inexploradas, cuya incorporación puede servir como una transitoria válvula de escape al problema.

CUADRO Nro. 5

Disponibilidades promedio de energía y proteínas alimenticias por regiones geográficas

Regiones Geográficas	Energía	Proteínas	Energía en Porcentaje de las necesidades teóricas
	Promedio de 69-71	Promedio de 69-71	Promedio de 69-71
	Kilocalorías por persona	Gramos por persona	Porcentaje
Economías de Mercado Desarrolladas	3090	95.1	121
Europa Occidental	3130	93.7	123
América del Norte	3320	105.2	126
Oceanía	3260	108.1	123
Otras Economías de Mercado Desarrolladas	2550	79.1	108
Europa Oriental y la U.R.S.S.	3260	99.3	127
Total de los países desarrollados	3150	96.4	123
Economías de Mercado en Desarrollo	2210	56.0	97
Africa	2190	58.4	94
Lejano Oriente	2080	50.7	94
América Latina	2530	65.0	105
Cercano Oriente	2500	69.3	102
Economías de Planificación centralizada de Asia	2170	60.4	92
Total de los países en desarrollo	2200	57.4	95
MUNDIAL	2480	69.0	104

Fuente: FAO 1974. El Estado Mundial de la Agricultura y Alimentación.

CUADRO Nro. 6

Variación de la dotación de tierras agropecuarias por habitante, por grupos de países
(en has/hab.)

	De la Población total		Variación o/o	De la Población agropecuaria		Variación o/o
	1961/65	1977		1961/65	1977	
GRUPO I: Países desarrollados de colonización reciente	4,45	3,88	-12,8	54,50	70,61	+29,6
GRUPO II: Países desarrollados antiguos	0,37	0,31	-16,2	2,18	3,18	+45,9
GRUPO III: Países del Río de La Plata	7,52	6,70	-10,9	38,18	48,61	+27,3
GRUPO IV: Países de América Latina, excepto el Río de La Plata	2,61	1,62	-37,9	5,18	4,11	-20,6
GRUPO V: Países del Africa, al Norte del Sahara	1,99	1,52	-23,6	3,03	2,51	-17,2
GRUPO VI: Países del Africa, al Sur del Sahara	3,32	2,29	-31,0	4,07	3,02	-25,8
GRUPO VII: Países del Cercano y Mediano Oriente	1,44	1,00	-30,5	2,41	2,24	-7,0
GRUPO VIII: Países Asiáticos	0,34	0,27	-20,6	0,50	0,43	-14,0

NOTA: En el Cuadro se aprecia que en todos los países del mundo la población total crece mucho más rápido que la posibilidad de incorporar tierras a los cultivos o el pastoreo. La disminución de tierras es similar grosso modo a la tasa de aumento demográfico global.

Otro tanto se percibe con la relación entre tierra y habitantes ocupados en la agricultura en los países de menor desarrollo, en los cuales el número de la población rural continúa en aumento. La caída en la relación ha sido de más del 20 o/o en varias regiones en poco más de dos lustros considerados, lo que es alarmante. Por el contrario, en los países de economía moderna, la disponibilidad de tierras para los agricultores crece marcadamente por la disminución relativa de la población rural. Esto se da también en la Argentina y el Uruguay, unido a una amplitud inicial de la relación tierra-hombre (Ver Cuadro 7), aunque la dimensión promedio de las explotaciones se reduce paulatinamente (Ver Cuadro 20).

Algunas de las diferencias estadísticas entre países y regiones obedecen a la imposibilidad de clasificar con mayor precisión las tierras por su calidad relativa o a la expropiación de las declinantes reservas forestales, etc.

- GRUPO I:** Canadá, Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos y Sud Africa.
GRUPO II: Austria, Francia, Reino Unido, Alemania Federal, Holanda, Bélgica-Lux.
GRUPO III: Argentina y Uruguay
GRUPO IV: México, Venezuela, Ecuador, Colombia, Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay, Perú, El Salvador, Haití, R. Dominicana, C. Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.
GRUPO V: Egipto, Libia, Argelia, Túnez, Marruecos, Etiopía y Sudán.
GRUPO VI: Tanzania, Ghana, Kenya, Madagascar, Mozambique, Uganda.
GRUPO VII: Kuwait, Iran, Turquía, Iraq y Siria.
GRUPO VIII: India, Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas y Burma.

Elaboración propia con datos FAO.

I.B.4. La productividad y producción estancadas

Por la acción combinada de todos los factores anteriores la producción agraria de los países de menor desarrollo no puede prosperar en la forma que sería necesaria para efectuar un aporte significativo al progreso general de sus comunidades. La escasez de insumos industriales eficientes y el bajo nivel empresarial y técnico de los agricultores, se unen a los precios relativamente bajos que paga la comunidad por los productos, para crear relaciones de insumo-producto desfavorables a la incorporación de técnicas modernas. El bajo costo de la mano de obra, la pequeñez cada vez mayor de las empresas y la escasez de capital, hacen más pesada la incidencia de los costos fijos, agravan la incidencia de los riesgos agrícolas y de comercialización, derrumban los ingresos de los empresarios y mantienen a los trabajadores en la pobreza. La evolución habitual es hacia una economía de subsistencia cada vez más magra y desesperanzada.

Establecidos los términos del problema secular del subdesarrollo en esta forma, cada paso del tiempo agrava el problema y cohibe progresivamente más y más los mecanismos dinámicos del proceso que ante la reducción continúa de la tierra cultivada por habitante hacen cada vez más difícil la acumulación del capital y la capacidad técnica en los ciudadanos para el aumento de la eficiencia general de la economía. Cuando esto sucede, está preparado el camino para que predominen los sistemas autocráticos de gobierno, ya sea imponiendo autoritariamente formas de distribución que permiten la capitalización de grupos privados o para-estatales empresarios postergando a las masas, ya sea recurriendo a la socialización compulsiva que oculta su discrecionalismo tras el velo egoísta de que todos son igualmente pobres. La mayoría de los gobiernos del Tercer Mundo, ante el balance demográfico aterrador que no tiene posibilidades de ocupación productiva en las ciudades, optan por apoyar con sus políticas el que se les ocurre el menor de dos males. Entre tener masas marginales concentradas en las ciudades, arrancadas de los sistemas de auto-protección tradicionales del campo y las aldeas, expuestas a la vista del mundo y con acceso a todas las formas de protesta, y tener a las mismas masas en el relativo anonimato, a muchos kilómetros hacia el interior y relativamente abastecidos en el lento decaer de la producción de subsistencia, eligen fervientemente la segunda opción. Los programas de "tierra para el que la trabaja", de diversas reformas agrarias, y muchas formas de empresas comunitarias digitadas por los gobiernos persiguen este propósito, aunque sus posibilidades de resolver el problema a mediano plazo son francamente escasas.

Distintos modelos históricos ofrecen caminos para romper el círculo vicioso del subdesarrollo y de hecho han sido transitados por los países que en el pasado lograron iniciar el despegue hacia una economía sana y productiva. La propuesta de soluciones ocupa volúmenes enteros, concita los esfuerzos de los gobiernos y de infinitas organizaciones y crea todos los días todo tipo de conflictos y soluciones más o menos parciales o generales. En este trabajo nos hemos propuesto cubrir particularmente algunos puntos de la estructura agraria referidos al caso de la Argentina en especial y que se vinculan estrechamente con el paisaje social que hemos descrito, pero que podrían sin duda adaptarse a otros países también.

CAPITULO II

LA UBICACION DE LA ARGENTINA EN EL MUNDO – LA PRODUCCIÓN AGRARIA

En las páginas que anteceden han quedado suficientemente aclaradas las dos alternativas extremas hacia las que puede orientarse la vida y la producción rural según sea el nivel general logrado por cada sociedad. Corresponde ahora que procuremos identificar esquemáticamente la posición de la Argentina para clasificarla con respecto a estos dos puntos de referencia.

Hacia la década del 30 nadie hubiera vacilado en ubicar a la Argentina en el grupo de las naciones desarrolladas, principalmente para un análisis de las posibilidades de evolución de su sector agropecuario, ya que éste funcionaba en forma descollante. No sólo el ingreso por habitante de la población total estaba colocado en el séptimo rango mundial, sino que los niveles generales de productividad y bienestar podían competir entre los más altos del mundo bajo la casi totalidad de los indicadores que se tomaran para juzgarlos. En ese período las formas de producción y los estilos de vida de la población rural eran también similares a las de los países de economía más avanzada, lo que se comprueba comparando las estadísticas de las principales producciones y consumos.

Durante el medio siglo siguiente la evolución ha sido menos favorable. Si bien la Argentina ha continuado avanzando lentamente, afianzando y ajustando algunos aspectos de su sociedad, durante ese lapso otros países han avanzado con rapidez mucho mayor. Con estos cambios, algunos pueblos que en 1930 eran mucho más pobres, se han acercado notablemente a la Argentina, en tanto que un grupo de naciones han sacado una delantera muy grande en las formas más modernas de la producción, con lo que sus formas de vida se definen generalizadamente como pertenecientes a la era que ya se denomina post-industrial, o del consumo en masa, en la que la Argentina recién comienza a ingresar con paso lento.

Al mismo tiempo, la rapidez creciente que asumen los cambios en las formas de vida y producción en los países de avanzada envía hasta los rincones más remotos estímulos cada vez más enérgicos. Por doquiera se producen a diario acciones y reacciones que pueden modificar sustancialmente el orden en que se encolumnan los diversos países, por lo que extraer conclusiones de cierta perdurabilidad obliga a un examen cuidadoso.

En lo que se refiere específicamente a la producción agropecuaria, la Argentina es un país con ventajas comparativas muy destacadas debido a la dotación de recursos naturales que posee y a la cultura y disposición general de su pueblo.

El Cuadro 7 permite comparar la existencia y utilización de la tierra en países diversos, y de él surge que el área total aprovechable en nuestro país (7.53 ha por habitante de la población total) es superado solamente por Australia (ha 40.86), siguiéndole países como Uruguay (5.55), Nueva Zelandia (4.95), Canadá (3.09) y Estados Unidos (2.16), para llegar al final de la escala en los países más pobremente dotados como Kuwait, Japón o Egipto a cifras de unas pocas centésimas de hectárea por cabeza. Con esta amplitud de tierras cultivables, entre las que se cuentan áreas muy variadas y algunas de excelente capacidad productiva, la Argentina abastece plenamente todo su consumo interno y le restan excedentes que ascienden grosso modo al 30 o/o de su producción total para vender en el exterior. Esta situación privilegiada permitió que la Argentina fuera a principios de este siglo el mayor exportador mundial de alimentos y fibras de clima templado, superando ampliamente a Estados Unidos, Canadá, Australia y otros países de poderosa producción agraria (1). Actualmente se ha resignado ese liderazgo frente al avance gigantesco de los países de Norteamérica y Australasia, pero todavía la Argentina figura como gran exportador por los volúmenes colocados anualmente.

(1) Durante el período 1929-33 la Argentina exportó 7.4 millones de toneladas de granos y 500.000 toneladas de carnes, contra sólo 5 millones y 300.000 respectivamente de los Estados Unidos y cifras muy inferiores de Australia, Canadá y otros competidores.

CUADRO Nro. 7

Uso de la tierra agropecuaria en países seleccionados. 1968.

Número de explotaciones	Tierra cultivada (1.000 ha)	Tierra de pastoreo (1.000 ha)	Área agropecuaria total (1.000 ha)	Área promedio por explotación (ha)	Población total	Población agrícola	ÁREA POR HABITANTE de la población total				Número de habitantes agrícolas por explotación			
							Cultivable		Pastos			TOTAL	TOTAL	
							o/a de población agr.	Pastos	Cultivable	Pastos				
Argentina	33.007	144.947	177.954	377,2	23.617	4.251	18	1,39	6,13	,53	7,76	34,09	41,86	9,0
Australia	41.461	448.108	489.569	1.940,9	11.980	1.198	10	3,46	37,40	40,86	34,60	374,0	408,65	4,7
Nueva Zelanda	782	12.842	13.624	117,1	2.751	330	12	0,28	1,00	4,95	2,36	38,91	41,28	4,2
Canadá	43.404	20.957	64.361	133,8	20.772	1.869	9	2,08	1,00	3,09	23,22	11,21	34,43	3,8
EEUU	3.710.503	176.440	259.173	435,613	117,4	201.152	6	0,87	1,28	2,16	14,61	21,47	36,08	3,2
Uruguay	86.928	1.957	13.697	15,654	180,1	2.818	17	0,69	4,86	5,55	4,08	28,59	32,68	5,5
Reino Unido	395.670	7.382	12.032	19,414	49,1	55.283	4	0,13	0,21	0,35	3,33	5,44	8,78	5,5
URSS	224.300	373.700	598.000		237.808	76.098	32	0,94	1,57	2,51	2,94	4,91	7,85	
Turquía	26.601	26.135	51.736	15,2	33.539	11.068	73	0,79	0,77	1,54	2,40	2,36	4,67	3,2
México	1.365.141	23.817	79.092	102,909	75,4	47.257	52	0,50	1,67	2,17	0,96	3,21	4,18	18,0
Dinamarca	196.506	2.709	308	3,017	15,3	4.870	15	0,55	0,06	0,61	3,71	0,42	4,13	3,7
Etiopía	12.525	68.900	81.425		24.200	21.538	89	0,51	2,84	3,36	0,58	3,19	3,78	
Rep. Fed. Alem.	1.761.114	8.179	5.678	13,857	7,8	58.015	8	0,14	0,09	0,23	1,76	1,22	2,98	2,5
Irak	253.254	7.496	4.264	11,760	46,4	9.090	48	0,82	0,46	1,29	1,71	0,97	2,69	17,2
Colombia	1.208.672	5.047	14.606	19,653	16,2	19.825	50	0,25	0,73	0,99	0,54	1,47	1,98	8,1
Jordania	17	1.140	212	1,352		2.102	33	0,54	0,10	0,64	1,64	0,30	1,94	
Grecia	176.172	3.851	5.239	9,090	7,7	8.803	54	0,43	0,59	1,03	0,81	1,10	1,91	4,0
Yugoslavia	2.624.192	8.246	6.420	14,566	5,6	20.186	47	0,40	0,31	0,72	0,86	0,67	1,54	3,6
El Salvador	224.289	648	604	1,252	5,6	3.266	57	0,19	0,18	0,38	0,34	0,32	0,67	8,2
Filipinas	2.166.216	8.546	845	9,391	4,3	35.883	58	0,24	0,02	0,26	0,44	0,04	0,48	8,9
India	48.882.000	163.720	14.070	177,790	3,6	523.893	70	0,31	0,02	0,33	0,44	0,03	0,48	7,5
Tailandia	3.214.405	11.415	11.415		3,6	33.693	78	0,33		0,33	0,43		0,43	8,1
Japón	6.056.534	5.694	948	6,632	1,1	101.090	24	0,05	0,01	0,06	0,23	0,04	0,27	4,0
RAU	1.642.160	2.801	2.801		1,7	31.680	55	0,09		0,09	0,16		0,16	10,6
Taiwan	808.267	900	2	902	1,1	13.466	47	0,07		0,07	0,14		0,14	7,8
Kuwait		0,3		0,3		540	1	0,0006		0,0006	0,06		0,06	

Fuente: Anuario FAO 1969 - Tomado de Ras, N. Una interpretación del desarrollo agropecuario de la Argentina. Ed. Hemisferio Sur, Buenos Aires, 1976.
 (*) Excluye área forestal

CUADRO Nro. 8

Indicadores de desarrollo de una comunidad en relación con su agricultura

	Población agropecuaria	Ingreso promedio por habitante	Cantidad de tierra por hab. agropecuario	Relación semilla producto	Inversión en ciencia y técnica	Dimensión promedio de explotación	Productividad agraria	Consumo de carnes de carnes	Consumo de proteínas totales	Consumo de calorías	Consumo de aceites vegetales por habitante
	o/o de pob. total	US\$/hab/año						Kg/hab/año	Gr/hab./día	Kcal/hab/día	Kg/hab/año
ECONOMIAS DE ALTO DESARROLLO	2 - 10	1000-10000	Creciente	1/100 1/500	Alta	Creciente	Muy alta	60 - 115	80 - 106	2900-3300	12 - 20
ECONOMIAS DE BAJO DESARROLLO	70 - 85	150-1000	Decreciente	1/10 1/30	Baja	Decreciente	Baja	10 - 20	8 - 20	1800-2200	3 - 6

Elaboración propia.

La propia abundancia del factor tierra, o sea recíprocamente la escasez relativa de capital y trabajo, condicionan los sistemas de producción imperantes, que son necesariamente extensivos y con rendimientos relativamente bajos por unidad de superficie si se los compara con los de los países en los que la escasez de tierra agrícola induce al uso más intenso de insumos técnicos y de esfuerzo humano por hectárea.

Los Cuadros 7 y 8 permiten comparar los indicadores de porcentaje de población agropecuaria y de disponibilidad de tierras con otros indicadores del desarrollo. Con todo, la productividad unitaria de los principales cultivos en la Argentina es bastante elevada, ocupando un rango similar al de Australia o Estados Unidos en muchos productos. (Ver Cuadros 9 y 10). Del mismo modo resulta destacable el rápido incremento de los rendimientos que se viene registrando en los últimos años (Ver Cuadro 11).

Para poder interpretar las posibilidades que brinda la actual estructura organizativa de la producción agraria para desarrollar formas nuevas y más provechosas de vida y producción, tendremos que arrojar un vistazo sumario a la realidad de la población rural argentina y de las instituciones que ha ido creando. Sería imposible analizar exhaustivamente todos los elementos que forman parte de los equilibrios vitales, ya que estos se extienden bastante más allá del propio terreno de lo rural, para incorporar elementos procedentes de la comunidad total del país y hasta otros que influyen sobre él desde más allá de sus fronteras, pero trataremos por lo menos lo que hace a la estructura cultural general de la población, que nos dará una idea amplia de su avance en la modernización de sus ideas y valores, y también lo que se refiere a la estructura fundiaria de la producción, que tiene directa relación con el problema que nos interesa en este trabajo.

II.A. La estructura cultural de la población rural argentina

La Argentina mantiene características de una sociedad de muy alto desarrollo si se toman en cuenta datos como el porcentaje de población urbana y rural, la participación del sector agropecuario en el producto interno, las tasas de alfabetización y de asistencia a los diversos niveles educacionales, el número de médicos en relación con los habitantes totales, el consumo de alimentos calóricos y proteicos y el consumo de papel prensa, por ejemplo.

Otros indicadores, la colocan en un nivel bastante menor, pero siempre dentro del grupo de los países desarrollados, como la expectativa de vida al nacer, el consumo de energía, acero y cemento por habitante, la existencia de vehículos u otros bienes de consumo duraderos en relación con la población, la distribución regional y grupal del ingreso y otros.

Por los indicadores expuestos, parece claro que a pesar de evidentes pérdidas de posición recientes en relación con algunos otros países, la sociedad argentina mantiene caracteres que la definen claramente como de desarrollo bastante elevado en su conjunto.

Son muy pocos los indicadores globales que sugieran la posibilidad de clasificar a la Argentina entre los países de menor desarrollo, y ellos son casi exclusivamente los que se refieren al grado de desarrollo político y estabilidad institucional, que son los que más deterioro han sufrido entre nosotros en lo que va del siglo, pero también los que resultan de una interpretación más difícil.

Para los fines de este trabajo es importante también caracterizar los niveles de modernización alcanzados por la población rural. Los censos poblacionales realizados y las proyecciones indican que la población ocupada en actividades agropecuarias es del orden del 13 o/o del total y se espera que descienda al 12 o/o hacia 1985. La distribución regional tiene una disparidad considerable que se revela en el Cuadro 12.

Cuadro Nro. 9

Comparación de nivel de rendimiento por hectárea en cultivos seleccionados entre la Argentina y otros países
(En o/o de desviación entre promedios nacionales o regionales de 1969)

	I Cultivos con rendimientos elevados en la Argentina			II Cultivos con rendimientos medianos en la Argentina			III Cultivos con rendimientos bajos en la Argentina			
	Lino	Arroz	Viña	Sorgo	Caña azúcar sin ref.	Maíz	Trigo	Papa	Algodón (fibra)	Girasol (semilla)
Desviación con relación al promedio mundial	+ 80	+76	+72	+ 37	- 2	- 12	-17	- 7	-21	- 23
Desviación con respecto al promedio de la América Latina	+ 1	+96	+13	- 6	0	+ 45	- 8	+37	-51	+ 1
Desviación con respecto a los productores de mayor productividad en el mundo	- 64	-85	-43	- 57	-64	- 53	-73	-60	-78	- 65
	Nva. Zelandia	Australia	California	RAU	Perú	Norte-américa	Países Bajos	Alemania Federal	Israel	Italia
Desviación con respecto a los productores de menos productividad en el mundo.	+235	+284	+176	+ 304	+152	+ 96	+59	+57	+58	+ 30
	Lejano Oriente	Africa	Africa	Lejano Oriente	Ceylán	Africa	Africa	Africa	Lejano Oriente	

Fuente: Estadísticas de la FAO. Extraído de Ras, N. Una interpretación del desarrollo agropecuario argentino. Ed. Hemisferio Sur, Buenos Aires, 1976.

NOTA: El cuadro se ha confeccionado relacionando el rendimiento promedio anual de cada cultivo en la Argentina, en 1969, en quintales por ha., con los datos equivalentes de otros países y regiones.

CUADRO Nro. 10

Rendimientos unitarios de cereales y oleaginosas en países seleccionados
Promedio período 1968/69 - 1977/78 (En kg/hectárea)

PAIS	TRIGO	MAIZ	SORGO	SOJA	MANI
ARGENTINA	1.428	2.567	2.321	1.582	1.077
CANADA	1.762	---	---	---	---
EE.UU.	2.052	5.339	3.309	1.833	2.476
U.R.S.S.	1.446	2.880	---	---	---
CHINA	1.202	2.842	---	839	1.225
INDIA	1.274	1.045	533	---	765
AUSTRALIA	1.198	---	---	---	---
MEXICO	3.176	1.199	2.536	---	---
BRASIL	---	1.440	---	1.476	1.288
SUDAFRICA	---	1.381	---	---	---

Fuente: Gobbée, E., Revista CREA. N° 86, Diciembre 1980. Buenos Aires

CUADRO Nro. 11

Evolución de los rendimientos unitarios de cereales y oleaginosas en países seleccionados
 Período 1968/69 - 1977/78 (Crecimiento en kg/hectárea)

PAIS	TRIGO	MAIZ	SORGO	SOJA	MANI c/c
ARGENTINA	47,52	133,55	132,07	110,70	18,01
CANADA	29,55	---	---	---	---
EE.UU.	0,16	49,37	-4,24	6,12	102,46
U.R.S.S.	8,40	55,57	---	---	---
CHINA	40,36	38,18	---	13,55	14,38
INDIA	26,64	7,32	12,32	---	10,79
AUSTRALIA	-6,13	---	---	---	---
MEXICO	116,77	-3,45	4,24	---	---
BRASIL	---	32,05	---	81,22	9,62
SUDAFRICA	---	66,18	---	---	---

Fuente: Gobbée, E. Revista CREA. N° 86. Diciembre 1980. Buenos Aires.

CUADRO Nro. 12

Población ocupada en actividades agropecuarias por regiones

Región	o/o
Pampeana	7,93
Pampeana y Capital	6,55
Patagonia	16,21
Cuyo	21,84
Noroeste	21,85
Noreste	27,09
Total del país	13,09

Fuente: CONADE, 1968.

Existen diversas medidas estadísticas que permiten formarse una idea de los niveles de modernización que alcanza esta población en particular.

Cifras que presentamos en el Cuadro 13 indican que es bastante distinta la posición relativa del sector rural frente al de los restantes países de América Latina. La proporción de población perteneciente a los sectores moderno e intermedio suma el 82 o/o del total, lo que deja sólo un 18 o/o para el sector primitivo, identificado con la agricultura de subsistencia, muy tradicional y en el que toma más tiempo y esfuerzo incorporar las formas de vida y producción que acompañan a la modernización.

CUADRO Nro. 13

Porcentaje de la población ocupada en el sector agropecuario por grandes sectores

	Empleo o/o		Producción o/o	
	A. Latina	Argentina	A. Latina	Argentina
Sector agropecuario moderno	6,8	25,0	47,5	65,1
Sector agropecuario intermedio	27,7	57,0	33,2	32,3
Sector agropecuario primitivo	65,5	18,0	19,3	2,6

Fuente: CEPAL - Tendencias y estructuras de la economía argentina en el último decenio, Noviembre, 1971.

Contribuyen a la estructura moderna de la población rural el elevado componente de la clase media que se distribuye en porcentajes bastante similares a los de la población urbana.

CUADRO Nro. 14

Clase media como por ciento de la población total en países de América Latina

País	Ciudades	Campo
Argentina	38 o/o	30 o/o
Brasil	35 o/o	3 o/o
Chile	30 o/o	3 o/o
México	37 o/o	6 o/o
Venezuela	27 o/o	5 o/o

Fuente: G. Germani. "Estrategia para la movilidad social", Desarrollo Económico, Julio/diciembre 1966, p. 362.

Esta masa de población en los estratos medios de consumo, se revela también en el número de personas por automóvil, que citamos en el Cuadro 14 adjunto. En él se evidencia que las áreas rurales de las provincias pampeanas tienen una distribución del ingreso y del consumo resultante totalmente comparable al urbano, con una alta proporción de clase media pudiente, en forma comparable a las sociedades de considerable desarrollo.

CUADRO Nro. 15

Cantidad de personas por automóvil en lugares de la Argentina - 1964

Argentina	28
Grandes centros urbanos de la provincia de Buenos Aires	19
Resto Buenos Aires	21
Ciudad de Córdoba	25
Resto de la provincia de Córdoba	21
Ciudad de Santa Fé y Rosario	30
Resto de la provincia de Santa Fe	20

Fuente: D'fáz, Alejandro C., The Rural Sector in the Argentine Growth.

En algunas de las regiones marginales, por el contrario, hay condiciones de mucha mayor pobreza y desigualdad del ingreso entre los estratos de situación alta y baja, situación que se acerca más a la de los países de agricultura tradicional en los que son conocidos los dualismos culturales existentes. El Cuadro 16 revela la distribución del ingreso entre productores, por regiones, destacándose la diferencia entre la zona pampeana con un 73 o/o de productores de alto ingreso, contra un 76 o/o de productores de bajos ingresos en el Norte, en tanto que en las regiones Oeste-Central y Patagónica alrededor del 80 o/o de los productores están en los rangos medios del ingreso (70 o/o), lo que indica una elevada homogeneidad distributiva, aunque el promedio de la riqueza sea más bajo que en la región pampeana.

Otro tanto se deduce del Cuadro 17, en el que se observa que la mano de obra rural en el Norte del país obtiene una remuneración bastante más baja y desigual que en el resto del país.

CUADRO Nro. 16

Productores agropecuarios: ingreso medio y composición de las categorías de ingresos, por región, 1961.

Región (a)	Ingreso por productor		Distribución porcentual de los productores		
	Dólares	Promedio de todos los productores = 100	Todos los productores	Productores de bajos ingresos (b)	Productores de altos ingresos (c)
Pampeana	4.860	150	42,5	8	73
Oeste Central	2.870	88	9,5	11	10
Patagonia	3.820	118	4,6	5	7
Norte	1.670	52	43,4	76	10

- NOTAS:
- (a) Las regiones corresponden en este caso a las definiciones del Consejo Nacional de Desarrollo, Consejo Federal de Inversiones, Tenencia de la tierra.
 - (b) Los productores de bajos ingresos son, aproximadamente los que entran en el 20 o/o inferior de la distribución del ingreso por familia.
 - (c) Los productores de altos ingresos son, aproximadamente, los que entran en el 10 o/o superior de la distribución del ingreso por familia.

Fuente: CEPAL, El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina. New York, NN.UU., 1968.

CUADRO Nro. 17

Asalariados agropecuarios, ingresos medios y composición de las categorías de ingresos por región - 1961.

Región	Ingresos por obrero		Distribución porcentual de los obreros		
	Dólares	Promedio del total 100	Todos los obreros	Mitad con ingresos más bajos	Mitad con ingresos más altos
Región pampeana	840	119	42,8	14	73
Oeste central y Patagonia	705	100	14,0	14	14
Norte	565	80	43,2	72	13

Fuente: Cepal, Op. cit., El desarrollo económico y la distribución...

Queda por último hacer una referencia expresa a los grupos sociales más deprimidos, que constituyen una minoría de significación variable dentro del conjunto de la población rural. Las tasas más altas de marginalidad social se dan en la Argentina en los grupos indígenas, entre los jornaleros y cosecheros temporarios que acuden a las zafras en las áreas ricas desde los lugares aislados del propio país o de los vecinos, y entre los minifundistas.

Por esta razón, las tasas de escolarización y de deserción escolar son de calidad decreciente a medida que nos alejamos de las zonas y centros más poblados, hacia las regiones rurales más tradicionales. (Ver Cuadros 18 y 19).

Como conclusión de todo lo expuesto, se deduce que en forma similar a lo que ocurre en todo el mundo, la población rural en la Argentina tiene indicadores de bienestar y desarrollo algo inferiores a los similares de las ciudades.

Sin embargo, por comparación con otras comunidades rurales del mundo, amplias regiones de la Argentina viven en un nivel tecnológico de mecanización avanzada y tienen niveles de ingresos relativamente elevados y distribuidos a la mayoría de sus miembros, que viven disfrutando de niveles culturales claramente por encima de la estrechez. No es arriesgado asumir con los datos expuestos que los rasgos culturales del grueso de la población argentina en general y rural en particular, constituyen una preparación adecuada para asimilar procesos de cambio acelerado hacia formas productivas aún más sofisticadas, vinculadas con el uso de maquinaria cada vez más adelantada, computadoras y otros recursos electrónicos y sistemas de automatización.

Corroboran esta observación general la gran flexibilidad empresaria que ha demostrado el productor agropecuario para sobrevivir en las difíciles condiciones económicas que le ha tocado soportar en largos períodos de las décadas recientes. Del mismo modo, son ilustrativos del potencial de cambio positivo existente, la rápida incorporación que se produjo de determinados recursos tecnológicos cada vez que ellos representaron soluciones reales para la problemática de las empresas, y la forma como se han asimilado las transformaciones cada vez más rápidas de las últimas décadas.

Esta observación general no debe oscurecer el hecho que existen sectores y grupos deprimidos, en "bolsones" de tradicionalismo muy evidentes. En estos casos no es lógico esperar un dinamismo espontáneo tan marcado y es probable que se requieran políticas especiales e incentivos más fuertes para que puedan incorporarse los cambios deseados y los sistemas de producción más adelantados.

II.B. La estructura fundiaria en la Argentina

Dada la amplitud general del recurso tierra en la Argentina, el promedio nacional de las empresas era de 377.2 ha por unidad en 1960. Esta superficie es doble que la de los Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Uruguay, y bastante superior a la que se encuentra en Europa Occidental, pero ya es seis veces inferior a la de Australia que tiene un promedio de 1.940 ha por unidad. En este país, al igual que en la Argentina, el promedio de las explotaciones se ve fuertemente influido por la existencia de empresas de área muy grande en las regiones áridas. Sin embargo, ya en Australia se considera que más del 25 o/o de sus empresas están por debajo de la dimensión comercial y que esa cifra ha crecido más de un 40 o/o desde 1960.*

Dentro de este promedio general para la Argentina que comprende tierras de muy diversa aptitud productiva, hay también gran variabilidad en la dimensión de las empresas, que condiciona fuertemente su desen-

* The Principles of Rural Policy in Australia. Australian Government Publishing Service, Canberra, 1974, 321 pp. Williams D.B. (ed.) Agriculture in the Australian Economy, Sidney University Press, 2nd. edition, 1970.

CUADRO Nro. 19

Argentina - Alumnos matriculados por área y grado en la cohorte 1969-75. Su retención y desgranamiento

Area	Alumnos matriculados por grado							Desgranamiento		
	Primer grado 1969	Segundo grado 1970	Tercer grado 1971	Cuarto grado 1972	Quinto grado 1973	Sexto grado 1974	Séptimo grado 1975	Retención o/o	Cifras absolutas	o/o
Area Urbana	528.826	440.729	427.302	399.441	369.223	348.100	321.079	61.0	205.207	39.0
Area Rural	224.763	143.372	112.849	92.243	79.493	64.884	54.644	24.3	170.119	75.7
Total Nacional	751.589	584.101	540.151	492.684	448.716	412.984	375.723	50.1	375.326	49.9

Fuente: Cifras oficiales, Ministerio de Cultura y Educación.

	TODO EL PAIS							
	1914	1937	1947	1952	1960	1969		
Nº DE EXPLOTACIONES								
SUPERFICIE AGRARIA TOTAL (MILES HA)	306.603	452.007	471.389	564.891	471.756	549.177		
SUPERFICIE PROMEDIO POR EXPLOTACION (HAS)	531	386	368	354	371	374		
	REGION PAMPEANA (BUENOS AIRES, SANTA FE, CORDOBA, ENTRE RIOS Y LA PAMPA)							
	1985	1914	1937	1947	1952	1960	1969	
Nº DE EXPLOTACIONES	89.778	189.211	267.918	289.425	302.239	251.150	279.781	
SUPERFICIE AGRARIA TOTAL (MILES HA)	67.243	67.243	67.243	71.670	74.759	67.710	72.368	
SUPERFICIE PROMEDIO POR EXPLOTACION (HAS)	749	355	251	248	247	269	259	

CUADRO 21

**Número relativo y superficie de las unidades de explotación por grupos de tamaño
(porcientos del total del país en cada categoría)**

PAIS	Subfamiliar	Familiar	Multifamiliar mediano	Multifamiliar grande	TOTAL
	(a)	(b)	(c)	(d)	
ARGENTINA	43,2	48,7	7,4	0,8	100
Nro. de explotac.	43,2	48,7	7,4	0,8	100
Area en explotac.	3,4	44,7	33,9	18,0	100
BRASIL					
Nro. de explotac.	22,5	39,1	33,7	4,7	100
Area en explotac.	0,5	6,0	34,0	59,5	100
CHILE					
Nro. de explotac.	36,9	40,0	16,2	6,9	100
Area en explotac.	0,2	7,1	11,4	81,3	100
COLOMBIA					
Nro. de explotac.	64,0	30,2	4,5	1,3	100
Area en explotac.	5,5	24,5	25,1	44,9	100
ECUADOR					
Nro. de explotac.	89,9	8,0	1,7	0,4	100
Area en explotac.	16,6	19,0	19,3	45,1	100
GUATEMALA					
Nro. de explotac.	88,4	9,5	2,0	0,1	100
Area en explotac.	14,3	13,4	31,5	40,8	100
PERU					
Nro. de explotac.	84,6	11,5	2,7	1,2	100
Area en explotac.	14,6	4,7	5,4	73,3	100

Fuente: CIDA - Estudio de Tenencia de la tierra en América Latina

- a) Subfamiliar - Unidades que dan ocupación permanente a menos de dos personas en las condiciones imperantes en cada región.
- b) Familiar - Unidades que dan ocupación para 2 a 3-9 personas, todo el año.
- c) Multifamiliar mediano - Unidades que dan ocupación para 4 a 12 personas.
- d) Multifamiliar grande - Unidades que dan ocupación a más de 12 personas.

CUADRO Nro. 22

Argentina - Distribución de explotaciones agropecuarias según escala por subzonas, 1960

ZONA	EXPLOTACIONES							Sin determinar
	Año	Total	Subfamiliar	Familiar	Multifamiliar		Sin determinar	
					Mediana	Grande		
Zona Pampeana	1960	195372	52.604	121.474	17.060	2.309	1.925	
Zona Noroeste	1960	52750	37.041	12.353	1.889	464	1.003	
Zona Chaqueña	1960	66201	35.202	25.065	400	166	5.368	
Zona Noroeste	1960	85167	49.283	28.267	2.945	309	4.363	
Zona del Monte	1960	44435	16.171	21.628	4.981	724	931	
Zona Patagónica	1960	21566	4.045	13.834	1.979		1.708	
País	1960	465491	194.346	222.621	29.254	3.972	15.298	

Fuente: CIDA - Argentina. Anexo II-I pág. 136.

CUADRO Nro. 23

**Evolución del área en explotaciones y Clasificación por tamaño entre 1914 y 1960
(en o/o del área total)**

	1914	1960
Cinco Provincias Pampeanas *		
Hasta 25 hectáreas	0,7	1,0
De 26 a 100 hectáreas	5,1	7,6
De 101 a 1.000 hectáreas	32,9	39,9
De 1.001 a 5.000 hectáreas	27,5	30,8
De 5.001 a 10.000 hectáreas	15,5	10,5
10.001 y más	18,3	10,2
Provincia de Buenos Aires		
Hasta 25 hectáreas	0,8	1,1
De 26 a 100 hectáreas	4,7	6,8
De 101 a 1.000 hectáreas	34,3	43,8
De 1.001 a 5.000 hectáreas	30,4	33,8
De 5.001 a 10.000 hectáreas	14,4	9,0
10.001 y más	15,4	5,5
Provincias pampeanas excluyendo a la provincia de La Pampa		
Hasta 25 hectáreas	0,8	1,1
De 26 a 100 hectáreas	5,8	9,0
De 101 a 1.000 hectáreas	35,6	44,4
De 1.001 a 5.000 hectáreas	27,0	29,3
De 5.001 a 10.000 hectáreas	12,8	8,3
10.001 y más	18,0	7,9

Fuente: Censos rurales para 1914 y 1960. Elaboración propia.

* Incluye: Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y La Pampa

volvimiento y posibilidades. De las 550.000 empresas agrarias que existen aproximadamente en el país, la mitad están en la zona pampeana, trabajando el 36 o/o del área censada total, ocupando el resto las áreas extra-pampeanas. La dispersión de tamaño es bastante amplia, pero la gran mayoría de las unidades, tanto en la zona pampeana como en las áreas regionales, están en los estratos medianos y pequeños si se las mide por su potencial real de producción, ya que en las áreas marginales, aún empresas que trabajan extensiones físicamente extensas, deben catalogarse como pequeñas por su producción. Es una tarea sumamente difícil determinar con precisión cuántas de estas empresas están trabajando con superficies adecuadas para su funcionamiento y evolución y cuántas son demasiado pequeñas, o, eventualmente excesivamente grandes, para garantizar una marcha satisfactoria. La mayor parte de las publicaciones que se han hecho a este respecto, llegan a conclusiones objetables, porque no definen correctamente el concepto de empresa agraria como diferente de lugar de residencia rural, porque no consideran las limitaciones en el uso potencial de las tierras que hacen fluctuar los límites de minifundio desde fracciones de una hectárea en zonas muy productivas hasta muchos miles de hectáreas en tierras marginales, porque no toman en cuenta la modernización de los sistemas de producción que han reemplazado rápidamente la mano de obra por máquinas, o porque se aferran a conceptos tradicionales sobre los sistemas de vida rural.

Con ésto queda suficientemente aclarado que para cada región homogénea es preciso determinar cuál es la magnitud adecuada para sus empresas típicas, y que generalizar las clasificaciones habituales de empresas en pequeñas, medianas y grandes, o en subfamiliares, familiares y multifamiliares, resulta siempre discutible.

Con el fin de dar una indicación general de la estructura fundiaria y su evolución histórica, nos remitimos a los cuadros 20 al 23. En ellos se aprecia que en la Argentina en conjunto, más de un 5 o/o de las empresas, que ocupan casi el 80 o/o de las tierras está organizada en empresas que pueden considerarse grosso modo como medianas, lo que representa un hecho francamente positivo. Las empresas muy grandes son menos del 1 o/o y ocupan solamente el 18 o/o del área y ocupan muy a menudo tierras marginales, por lo que su incidencia efectiva es mucho menor del que sugieren las cifras globales.

CUADRO Nro. 24

Evolución de la superficie de las explotaciones en cuatro partidos entre 1890 y 1980

Partido	Año	Total de unidades	Superficie promedio general (has)	Grupo Modal		Grupo más bajo	
				Número de casos	Area promedio (en has)	Número de casos	Area promedio (en has)
Pergamino	1890	163	1.806	94	545	94	545
	1980	2.279	121	2144	83	2144	83
Gral. Villegas	1890	48	16.577	17	12.777	---	---
	1980	1.417	465	969	143	969	143
Ayacucho	1890	147	4.643	44	2.991	41	586
	1980	1249	486	680	170	680	170
Tres Arroyos	1890	86	7.435	24	3.281	4	711
	1980	1.460	367	680	170	881	181

Fuente: Elaboración propia, con datos IICA-SEAG. 1981.

El aspecto a considerar con más preocupación es que aproximadamente el 3 o/o del área censada está distribuida en parcelas de menos de 50 ha que, exclusión hecha de las empresas ubicadas con tierras bajo riego o con explotación intensiva y eliminando a todas las que son más lugares de residencia que unidades de producción, nos deja todavía un número muy considerable de unidades pequeñas o muy pequeñas. En éstas es presumible que la dimensión de explotación insuficiente se convierte en un obstáculo importante para producir a costos bajos, para capitalizar al productor y para favorecer la incorporación de técnicas modernas. Si bien es cierto que el porcentaje del recurso tierra utilizado por estas empresas es tan bajo que no puede preocupar como un despilfarro de los recursos nacionales de tierras, por otra parte el número considerable de productores que trabajan en esas dimensiones empresarias obliga a plantearse si hay un mal uso de los recursos humanos y de capital que se aplican en esa forma y, además, si los efectos distributivos del ingreso y si los derechos mínimos de igualdad de oportunidad para toda la población están respetados, en forma que aseguren una solidez y perdurabilidad a las estructuras sociales y políticas de la Nación.

La cantidad y porcentaje de estas empresas excesivamente pequeñas es más alto en algunas áreas de agricultura regional como las zonas aldoneras del Chaco y Formosa, en las cuales la colonización convencional distribuyó parcelas que resultaron insuficientes para un funcionamiento empresario moderno, en oasis de riego geográficamente limitados, en los cuales el crecimiento poblacional pulverizó las empresas en pocas generaciones, como es el caso en Catamarca, Santiago del Estero, o los valles de Chubut y también en algunas zonas donde la presión demográfica unida a algunas alternativas de cultivos intensivos en mano de obra, fomentó la instalación de diversas formas miniempresarias, como es el caso en las zonas tabacaleras correntinas, en áreas extensas de Misiones, etcétera. Casi todas estas áreas problemáticas se encuentran hacia el Norte del país donde la población autóctona era más numerosa, se hizo sentir menos la inmigración europea, los cultivos son con frecuencia marginales o ineficientes a nivel internacional y escasean las alternativas de ocupación extra-agrícola.

El panorama de la estructura fundiaria así configurado hacia nuestros días, era muy diferente a fines del siglo pasado, cuando la producción agropecuaria argentina invadía los mercados mundiales y el país era universalmente envidiado por su alta producción de granos y carnes. En aquellos años las unidades eran muchísimo más amplias.

Un estudio en curso del IICA con la SEAG, sobre la evolución fundiaria entre los años de 1890 y 1980 para los partidos bonaerenses de Pergamino, General Villegas, Ayacucho y Tres Arroyos, arroja conclusiones por demás elocuentes, sintetizadas en el Cuadro 24. Tendencias similares se constatan en la totalidad de las regiones agrarias argentinas.

Esta evidencia empírica revela la intensidad del proceso de subdivisión de las tierras, promovido por la legislación sucesoria y acelerado por la baja relación de renta a capital invertido en la empresa agraria. En los últimos años el proceso parece haberse acelerado, cosa que deberá ser confirmado con el análisis más detallado de trabajos como el anteriormente mencionado.

En muchas de las áreas y de las actividades productivas en las que la Argentina tiene una notoria eficiencia, se revela con creciente claridad que la reducción continua de la dimensión empresaria se constituye en un serio impedimento para mantener en actividad a empresas competitivas. Es notorio el caso de los cinturones de quintas, loteos y country-clubs que rodean a la mayoría de los centros urbanos del país, en los cuales la miniproducción se hace cada vez más difícil, del mismo modo que en algunas de las zonas agrícolas de tierras más fértiles.

Del mismo modo, son notorios los inconvenientes que trae la difusión del minifundio en producciones de tanta amplitud e importancia como el tambo, en el cual una altísima proporción de las unidades están funcionando con producciones diarias tan pequeñas que no les permiten salir de los sistemas tradicionales.

El Cuadro 22 revela la tendencia perceptible entre los censos de 1914 y de 1960 (1) en las provincias pampeanas hacia la incidencia progresivamente mayor de las unidades menores, tendencia que parece haberse acelerado en los últimos años. (2)

Este proceso de subdivisión que incrementa el número total de empresas a expensas de su tamaño promedio podría no preocupar si se limitara únicamente a las empresas muy grandes, cuyas herederas menores pudieran ser consideradas todavía como unidades eficientes. Lamentablemente la experiencia parece indicar que la pulverización de las empresas continúa también en los estratos de tamaño mediano y pequeño, con lo que resulta un crecimiento alarmante de las unidades de tamaño insuficiente en las más diversas regiones y sistemas productivos del país.

Ya en la primera década de este siglo Emilio Lahitte hacía referencia a la subdivisión fundiaria y a sus causas:

El incremento de los centros urbanos valoriza las tierras de labrantío más inmediatamente ofreciéndoles mercados para los frutos de mayor precio; la quinta desaloja a la chacra y la chacra desaloja a las grandes estancias como éstas son desalojadas a su vez por la cabaña y las invernadas y sucesivamente, la subdivisión se opera dando mayor valor a la tierra en razón de su mejor aprovechamiento. La especulación puede haber impulsado este fraccionamiento por la inflación de los precios pero, entre este movimiento voluntario de la oferta y la demanda que ha aumentado tan considerablemente el número de propietarios de pequeños lotes de tierra y la expropiación tantas veces proyectada para combatir el latifundio, median resultados económicos que deberían ser comparados antes de pronunciar el fallo de esa especulación que liquida el latifundio (. . .) En la Pampa Central el número de propiedades de más de una legua ha disminuído en 57 o/o mientras el número de las de 26 a 100 ha aumentan en 2.550 o/o y en 593 o/o las de 101 a 650 hectáreas. En la provincia de Buenos Aires el número de propiedades ha aumentado en un 50 o/o y no obstante las grandes extensiones que, forzosamente, requiere la ganadería, los campos de más de una legua van fraccionándose cada año. Santa Fé ha llegado, relativamente, al régimen de la pequeña propiedad y hay tendencia, en algunos departamentos, a volver a extensiones mayores para explotaciones mixtas agrícolas y ganaderas con forrajes cultivados". (Emilio Lahitte: Informes de la Dirección de Economía Rural y Estadística, Buenos Aires, Ministerio de Agricultura de la Nación, 1911, tomo II).

Como consecuencia de este proceso continuo y acelerado, en 1969 el 68 o/o de las explotaciones agrarias argentinas tenía menos de 100 has de superficie, contra un 58,9 o/o en 1914. Esta cifra se agrava si tenemos en cuenta que en el medio siglo transcurrido entre ambas mediciones el tamaño óptimo de las empresas se ha incrementado considerablemente por el aumento de la potencia y jurisdicción de la maquinaria agrícola.

Con las limitaciones ya expresadas para la cuantificación del problema de la dimensión óptima de explotación, las cifras que se dan para identificar las unidades que trabajan por debajo de esa escala varían entre 160.000 y 300.000, lo que representa entre un 31 y un 57 o/o del total de las empresas rurales del país. En el año 1947 la CEPAL, utilizando cifras de la Dirección Nacional de Economía Agropecuaria del MAG, había concluído que cerca de las dos terceras partes de las explotaciones de la región pampeana funcionaban en escalas subóptimas para los respectivos sistemas de producción, con lo cual la incidencia del problema sería aún más seria en las agriculturas regionales.

Todas estas estadísticas pueden ser discutidas, por lo cual se las trae a colación como aproximaciones de carácter general que indican la gravedad que había adquirido el problema ya en las décadas del 50 y del 60, de cuando datan las cifras. En los años posteriores se han acentuado los dos factores que inciden en el proble-

(1) La provisoriedad de los datos del censo de 1969 impide seguir el análisis hasta esa fecha.

(2) Zemborain, S. La verdad sobre la tierra, Instituto de Estudios Económicos de la S.R.A., Buenos Aires, 1973.

ma. Por una parte la subdivisión de predios derivada de motivos diversos tiende a ser cada vez **más elevada** que la integración opuesta por matrimonios, sociedades, etc. y por otra parte, la **aceleración del movimiento científico y técnico** ha producido un aumento notable de la dimensión óptima para la innovación.

Se requieren con urgencia datos y estudios más profundos sobre el tema, pero salta a la **vista** que un porcentaje muy considerable de unidades productoras están trabajando en dimensiones inferiores a lo conveniente.

CUADRO Nro. 25

Explotaciones por debajo de la Unidad Económica por Regiones

	N ^o total de explotaciones	o/o de explotaciones con superficie inferior a la U.E.
Buenos Aires	122.500	64,6
Córdoba	57.500	72,0
La Pampa	12.300	73,7
Entre Ríos	36.000	67,7
Santa Fé	60.200	55,2

Fuente: CEPAL - Análisis y proyecciones del desarrollo económico - Argentina. Parte 2, p. 155, México, 1959.

Como se ve, hasta el momento, la evolución de la estructura fundiaria en la Argentina se encuentra en una situación intermedia entre la de los países desarrollados y subdesarrollados. La dimensión promedio de explotación es todavía relativamente alta, y la disponibilidad de tierra por habitante ocupado en la agricultura ha aumentado, debido al intenso ritmo de urbanización de la población, pero la dimensión promedio de las empresas lleva tendencia a disminuir en lugar de aumentar y ésto ocasiona problemas de elevados costos medios de producción en un porcentaje creciente de las empresas del país.

II.C. Algo sobre la producción y la productividad agraria en la Argentina

La población y los recursos de tierras que hemos descrito componen uno de los centros de producción agraria de mayor potencial mundial, proveedor de grandes excedentes exportables de una diversidad de productos.

Nos interesa saber con qué diligencia y celeridad están creciendo sus índices de producción y productividad, indicadores a su vez de cómo están marchando los procesos de modernización dentro de la sociedad argentina.

El crecimiento de la productividad agraria en la Argentina tuvo un período de verdadero "boom" desde la Organización Nacional hasta 1930, cuando entró en crisis el modelo internacional del libre cambio. La transformación social del país por la europeización masiva de su población formó parte de este proceso, que alcanzó el carácter de un milagro económico fundado en el sector agropecuario como líder del desarrollo, integrado a un esquema de comercio mundial que valorizaba sus ventajas comparativas.

A partir de la crisis mundial de los años 30, cambió la situación mundial y también varió la actitud de los argentinos y la política económica subsiguiente. El cerramiento de la economía se impuso con toda decisión.

Es un hecho conocido que desde principios de la década del 40 hasta 1960 la producción agraria argentina, acostumbrada anteriormente a batir todos los récords, se contentó con un crecimiento de poco más del 1 o/o anual, con lo que no alcanzó a cubrir el aumento de consumo por el crecimiento vegetativo de su población y se redujeron paulatinamente los excedentes exportables. Con ésto, después de ocupar un puesto brillante entre las agriculturas de todo el mundo, quedó relegada a un 48^o puesto por crecimiento, en los estudios de las Naciones Unidas. Este frenamiento brusco fue el resultado de las políticas económicas que se impusieron.

Desde 1960 en adelante, el relativo aflojamiento del sesgo antiagrario y antiexportador del modelo de economía cerrada y una mayor atención concedida a la incorporación de innovaciones, permitieron elevar el crecimiento conjunto de la producción agropecuaria nacional a cifras cercanas al 2,2 o/o, aún bastante por debajo de lo registrado en otros países y francamente inferiores al sostenido 4 o/o anual que se dio en la época de oro de la Revolución en las Pampas. Estas cifras distan mucho de ser satisfactorias y forman parte del fenómeno de detenimiento del crecimiento argentino que ha intrigado a tantos. Estos temas han sido profundamente estudiados, pero para los fines de nuestro trabajo se requiere reseñar algunas de las características principales del modelo de economía cerrada que ha imperado en las últimas décadas y sus efectos sobre la estructura agraria que nos interesa. Haciendo abstracción de las excepciones y de la diversidad de políticas y circunstancias que rigieron a lo largo del tiempo, pueden definirse tres circunstancias derivadas del cerramiento de la economía que tuvieron gran influencia sobre la evolución de la estructura agraria.

1. Se mantuvieron los precios de los insumos industriales (fundamentales para la tecnificación) y de los servicios, muy por encima de los niveles internacionales.
2. Se mantuvieron los precios para los productos exportables, entre los que se cuentan la mayoría de los productos agropecuarios del país, muy por debajo de los niveles internacionales.
3. El movimiento científico tecnológico-agropecuario fue descuidado y cuando se lo atendió nominalmente, nunca se llegaron a crear las relaciones de costo-beneficio de la innovación que le hubieran permitido triunfar.

Puede advertirse que con la vigencia de estas tres características constantemente en el clima en que le tocó vivir al sector agrario argentino en los últimos cuarenta años, no se han cumplido ciertamente los requisitos que citamos en el Capítulo I, al hablar de los efectos tróficos que una sociedad dinámica debe ofrecer para estimular la expansión y modernización de su agricultura. En estos sentidos, la sociedad y la producción argentinas en conjunto se presentan como de baja eficiencia global, con manufacturas casi invariablemente no competitivas, servicios precarios y caros, y fuerte carga tributaria. El freno para la continuación del proceso de desarrollo nacional argentino se encuentra en estas actividades, que se desarrollaron bajo los subsidios indiscriminados de sucesivos gobiernos y que hoy conspiran contra los proyectos de modernización y crecimiento en todos los sectores de la producción.

Además de estos tres componentes principales del clima de la producción, las consecuencias del cerramiento de la economía y de las políticas populistas tuvieron otros efectos directos o indirectos sobre el sector agrario, que es necesario mencionar.

1. El auge de las actividades manufactureras subsidiadas y el aún más pronunciado aumento del sector de servicios de altos costos, sumados a la depresión económica en que ha vivido el agro por muchos años, aceleraron considerablemente el éxodo rural, contribuyendo a disminuir la presión demográfica sobre la tierra. Los rápidos descensos del porcentaje de la población dedicada a la agricultura en la Argentina no obedecieron a la atracción genuina de ocupaciones modernas de alta productividad, sino al sucedáneo de actividades artificialmente mantenidas a pesar de sus bajos niveles de eficiencia, pero que aún así atraen a la población rural que ve castigados sus ingresos por el deterioro sistemático de los términos del intercambio urbano rural.
2. El régimen de arrendamientos que suprimió la libre contratación, significó la desaparición del sistema de alquiler de tierras. Un porcentaje de colonos pasó a ser propietario de unidades generalmente subdimensionadas, porque el régimen de arrendamientos tenía implícita la rotación de cultivos cada pocos años, siempre en tierras nuevas. Otro porcentaje de colonos optaron por devolver las tierras y cambiar las actividades rurales por urbanas, ayudando a configurar la estructura actual.
3. La protección industrial frecuentemente incluyó disposiciones tendientes a ampliar el mercado doméstico para tractores, equipos, motores y otros diversos insumos. Las desgravaciones impositivas para inversiones, y el crédito subsidiado para diversos fines, unidos a la inflación como fenómeno crónico, facilitaron un alto grado de especulación y manipuleo, pero en general produjeron una sobreinversión en los rubros más favorecidos como los tractores, camionetas, maquinaria, etcétera, en tanto que seguían inaccesibles otras innovaciones técnicas no alcanzadas por los beneficios.
4. Se mantuvieron regímenes de subsidio para algunos cultivos regionales cuya competitividad es baja o errática a nivel internacional. Esto, aunque tendió a una ocupación más homogénea del espacio geográfico y permitió integrar algunas áreas marginales, se cumplió a costa de la perpetuación de algunas estructuras sumamente ineficientes.

En el momento presente, y hasta que no se concreten los esfuerzos realizados por la presente administración para lograr una apertura genuina de la economía, perduran los efectos políticos enunciados, como componentes fundamentales para el clima en que deben desempeñarse y desarrollarse las empresas rurales argentinas, puesto que influyen en forma decisiva sobre el mercado de los factores de producción, al que imprimen distorsiones profundas.

II.D. Las condiciones para el aumento de la producción agraria

De todo lo expuesto hasta el momento, surge claramente que las posibilidades de una mejor contribución del sector agropecuario para el desarrollo integral de la comunidad argentina dependen de factores muy diversos, muchos de los cuales reconocen su origen en los sectores no agrarios del país que funcionan en estrecha interdependencia. Esto excluye la propuesta de panaceas o medidas unilaterales. Si partimos de las premisas que tanto los recursos naturales como la población rural de la Argentina tienen un amplio potencial de producir más, podemos agrupar a las condiciones necesarias para el progreso autosostenido, como sigue:

1. Los precios relativos

En los últimos años ha alcanzado en la Argentina un reconocimiento general la importancia del factor precios como creador del balance neto de las empresas y de sus posibilidades de inversión y crecimiento. Toda política o todo cambio en la situación real de los mercados de insumos y productos que mejore los términos de intercambio para las empresas agrarias contribuirá a aumentar su producción y

la productividad. Este factor es fundamental, pero en la práctica está vinculado indisolublemente con la productividad de otros sectores de la economía y en su determinación juegan elementos políticos y sociales complejos, además de los puramente económicos.

2. La incorporación de técnicas

El segundo factor que puede provocar cambios importantes en la productividad, es la elaboración e incorporación de técnicas nuevas más eficientes. Ello depende fundamentalmente de un esfuerzo humano inteligente concentrado en las estaciones y laboratorios experimentales de las instituciones especializadas y universidades. Por su esencia este esfuerzo es relativamente autónomo y puede avanzar considerablemente por sus propias fuerzas, aunque la innovación real a nivel de empresa quedará siempre supeditada grandemente a la relación de precios entre los insumos y productos que citamos en el punto anterior.

3. La dimensión empresaria eficiente:

Por último, los mismos recursos naturales, económicos y humanos de que se dispone en una situación dada, podrán alcanzar una productividad mayor si están subdivididos en unidades de tamaño eficiente, que si están subdivididos en unidades de tamaño infraempresario. Este sistema de aumento de la producción produce sus beneficios aún en ausencia de cambios técnicos, aunque favorece paralelamente la capitalización y la incorporación de sistemas más avanzados. Si bien no puede influir sobre los mercados de productos y de insumos, puede disminuir también apreciablemente los costos de comercialización que pesan en el balance neto de las empresas.

El ajuste contínuo del tamaño empresario a las dimensiones crecientes que recomienda el avance tecnológico, se ha producido en los países adelantados como una respuesta racional a esta realidad. Al producirse en dirección inversa en los países subdesarrollados, se complican al infinito las soluciones posibles para los problemas de la producción y la productividad agrarias.

Los esfuerzos tendientes a mejorar los puntos a y b anteriores han ocupado durante mucho tiempo a los gobiernos. Sin embargo, la escala de producción insuficiente no ha pasado hasta el momento de provocar algunas declaraciones aisladas y son escasas las disposiciones políticas que se han adoptado para revertir la tendencia desfavorable que hemos señalado. En el próximo capítulo procuraremos definir con mayor precisión los términos del problema.

CAPITULO III

LAS CARACTERISTICAS EMPRESARIAS DERIVADAS DE LA DIMENSION INSUFICIENTE

Debido a la importancia que reviste el problema de la estructura fundiaria y a su notoria incidencia sobre las posibilidades de la producción argentina de mantener una posición competitiva, se están realizando diversos estudios tendientes a mejorar la información sobre tres aspectos fundamentales:

1. Conocer con mayor precisión la naturaleza, la tendencia histórica y las motivaciones del proceso de la subdivisión fundiaria en la Argentina.
2. Precisar los alcances de la pequeña dimensión sobre las empresas y su influencia sobre los costos medios del producto, los ingresos brutos, la capacidad de endeudamiento y de incorporación de técnicas, etcétera.
3. Proponer métodos y políticas que permitan revertir la tendencia del problema hacia esquemas más compatibles con una estructura agraria sana.

Algunos de estos trabajos se encuentran en marcha en cooperación entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Nación (MAG) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Como Anexo A de este trabajo se incorporan los análisis de seis sistemas de producción muy difundidos en la Argentina (tambo, cría y recría vacunas, cereales, algodón, tomates) en diversas escalas de dimensión, con la curva de costos medios del producto que resulta para cada uno de ellos, que revela claramente las dificultades competitivas de las empresas muy pequeñas.

III.A. Los mayores costos de la empresa muy pequeña

Existen muchas interpretaciones sobre la eficiencia relativa de las empresas de diverso tamaño dentro de cada tipo o sistema de producción. Es frecuente que la inversión de capital y de trabajo por unidad de superficie sea superior en las unidades pequeñas, lo que tiene que ver, por lo menos en parte, con la mayor incidencia en ellas de los costos fijos. Para la producción física por hectárea en relación con la dimensión hay grandes variaciones entre unos sistemas productivos y otros, pero en general se acepta que la productividad por hectárea puede ser levemente superior en las empresas pequeñas, en tanto que la productividad por hombre ocupado y por unidad de capital son superiores a medida que las unidades aumentan su dimensión.

En lo que las empresas de tamaño insuficiente tienen un desempeño muy inferior a las mayores, es en los costos medios de producción y en los márgenes netos de rentabilidad que logran a iguales precios.

Si el objetivo nacional es obtener la producción máxima de los recursos disponibles y a los costos más eficientes, salen preferidas las empresas mayores, que retribuyen mejor a los recursos escasos y aseguran una evolución más desahogada en el largo plazo.

En la teoría de la Administración Rural se admite generalizadamente el efecto benéfico de la mayor escala de producción sobre los costos, aunque en la mayoría de los casos el análisis no se lleva hasta las últimas consecuencias debido a la dificultad de distinguir en los modelos de escala diferente la influencia de algunos factores que complican considerablemente la interpretación de las encuestas y estudios. Los más significativos son los que siguen:

- a. El talento empresario individual
- b. Las diferencias técnicas que la misma escala o la decisión empresaria impone a las unidades.
- c. La variabilidad agrícola en los suelos, clima, semillas, animales, etc., así como en la comercialización de insumos y productos.

Aunque se procure armar los modelos con sistemas bien definidos y orientados a excluir los efectos de estos factores ajenos a la propia escala, las dificultades son evidentes. Sin embargo, de los análisis se concluye claramente que influyen para encarecer los costos medios del producto en las unidades pequeñas, tres factores principales:

- a. La alta incidencia de los costos fijos y de los costos indivisibles, por unidad de producto.
- b. La dificultad para cumplir las diversas tareas con personal especializado. El pequeño productor debe cumplir personalmente tareas muy diversas, le agraden o no le agraden y cualquiera sea su habilidad personal para cumplirlas.
- c. La insuficiencia de la masa crítica de la empresa para abordar proyectos o programas de inversión, incorporación de paquetes tecnológicos o negocios de compra venta de cierta envergadura, incluyendo la captación de alta capacidad empresaria que es, por definición, un factor escaso y de importancia clave en una economía competitiva.

La combinación de estos tres factores incide fuertemente sobre las unidades muy pequeñas, que producen en general con el lastre de altos costos fijos, mal equipadas y con una habilidad técnica y manual inferior, y que además compran y venden peor que las unidades mayores, con el agravante de que los tramos más elevados y complejos de la tecnología requieren casi siempre para funcionar económicamente una gran masa operativa.

Si nos limitamos a buscar el punto de equilibrio a partir del cual la dimensión empresaria justifica adquirir un equipo común de tractor y aperos de labranza y siembra, por ejemplo, ello se logrará en niveles de dimensión relativamente bajos, pero a medida que nuestro propósito sea incorporar elementos de producción más sofisticados, el punto de equilibrio deberá buscarse en tamaños más altos. Así por ejemplo, incorporar maquinaria para movimiento de tierra como palas, niveladoras, zanjadoras y excavadoras mecánicas diversas, requerirá una dimensión mucho más alta. Si queremos que la empresa tenga talleres y camiones propios habrá que ir más arriba todavía y el salto deberá ser aún más alto si queremos disponer de industrialización y distribución de la producción y de computación electrónica, como usan muchas firmas agroindustriales modernas.

Del punto de vista teórico, puede admitirse también que el crecimiento de las empresas en forma desmesurada podría llegar a ocasionar ineficiencias por mastodontismo, vinculadas normalmente con la saturación de la aptitud empresaria de supervisión y control, la dificultad de manejo de personal numeroso, etcétera. En la práctica se sabe que funcionan en muchos países occidentales, empresas muy grandes, que por su propio tamaño pueden permitirse incorporar eficientemente recursos técnicos muy sofisticados (avión y helicóptero, radio-teléfono, transportes, laboratorios o industrialización propia, etc.) (1). No se tratará este tema específicamente porque la incidencia de las empresas muy grandes es declinante en la Argentina y porque en caso de tener problemas de gestión tienen a su alcance soluciones muy fáciles mediante el fraccionamiento organizativo o en la subdivisión efectiva.

Por el contrario, es mucho más difícil el problema de las unidades pequeñas, cuyos propietarios se debaten frecuentemente con la limitación de recursos, dentro de un círculo de hierro de ingresos escasos.

III.B. Los paliativos espontáneos

Cuando se produce una disminución marcada en la dimensión de las explotaciones agrarias, ello va acompañado de una caída pronunciada de los ingresos netos de la población productora, debido a que cada empresario dispone de menos recursos productivos y, además, porque los incrementos de productividad se hacen más difíciles en las dimensiones pequeñas por las ineficiencias señaladas.

(1) La tentativa socialista de hacer funcionar unidades muy grandes de agricultura colectivista ha tropezado con graves inconvenientes, más imputables a la administración estatal plagada de ineficiencias, que a la dimensión en sí.

El hombre rural lucha contra esa situación con todos los medios a su alcance.

Uno de los métodos más habituales consiste en ejercer presión política para elevar los precios de los productos, lo que crea tensiones intersectoriales serias. Bastante menos frecuente es solicitar rebajas de tasas e impuestos fiscales, o del precio de los insumos, que tendrían un efecto recíproco similar. Si el país o la región en particular de que se trate tiene caracteres de subdesarrollo como los descritos en el inciso I.B., las posibilidades de mejorar los términos internos del intercambio son muy escasas y los campesinos están prisioneros de una situación que se deteriora rápidamente. En esas condiciones la población rural va perdiendo posiciones frente a otros sectores.

Sin embargo, si el medio comunitario y la población en conjunto (incluyendo a veces la de países vecinos con los que hay tráfico fluido) son de características modernas y dinámicas, los agricultores muy pequeños encuentran formas de compensar, por lo menos en parte, sus altos costos fijos utilizando alguno o varios de los métodos que señalamos a continuación:

III.B.1. La agricultura de tiempo parcial

Es un recurso cada día más frecuente, facilitado por la extensión de las actividades secundarias y los servicios localizados en lugares accesibles para el productor rural pequeño y por el mejoramiento de los transportes y comunicaciones. Se calcula que en los Estados Unidos el 12 o/o de los granjeros son de tiempo parcial (1.000.000), en el Japón el 65.7 o/o (4.400.000), en Italia llegan a 1.360.000, en Suiza el 42 o/o, en la R.F. de Alemania el 33 o/o, en Yugoslavia el 36 o/o, en Polonia el 23 o/o, en Inglaterra y Gales el 30 o/o, en Escocia el 17 o/o, y cifras semejantes en la mayoría de los países en donde se ofrecen alternativas de ocupación extra-agraria cerca de las tierras ya exageradamente subdivididas.(1)

En la Argentina se constata también en forma muy difundida la complementación del ingreso de la chacra con actividades fuera de la misma, ya sea del propio productor o de su familia en diversas ocupaciones, muy a menudo en industrias o servicios. Esto ocurre con mayor frecuencia, como es lógico, en las zonas más modernizadas y es mucho más limitado en las zonas pobres, donde las oportunidades de empleo fuera de la chacra son menores, pero aún en ellas es frecuente que los productores muy pequeños se empleen parte del año en otras empresas rurales de la zona, que vayan a la cosecha afuera o que tomen diversos contratos o tareas para complementar sus ingresos.

En muchas regiones de agricultura en todo el mundo con picos estacionales de demanda de mano de obra, son tradicionales las migraciones de mano de obra que gana así un ingreso adicional. En un tiempo en la Argentina la cosecha gruesa, que entonces era manual, atraía a numerosos inmigrantes "golondrinas" que viajaban desde Europa y retornaban después a sus granjas. Lo mismo se vé hoy en las cosechas que exigen mucha mano de obra tanto en Europa y Norteamérica como entre nosotros.

Por ejemplo es una práctica difundida que los pequeños productores del Norte de la Argentina se contraten en trabajos temporarios diversos en el Sur, mientras sus cultivos crecen y que regresen para la cosecha y venta de la producción, así como son conocidas las inmigraciones de braceros del Paraguay, Bolivia, Chile y Brasil, que regresan a sus tierras después.

III.B.2. La contratación de trabajos y equipos.

La indivisibilidad de muchos insumos, como la maquinaria, hace que los pequeños empresarios estén en el dilema de sobreendeudarse para adquirir equipos que exceden sus necesidades o no tenerlos.

(1) Para un estudio detallado de este fenómeno ver: OECD, L'Agriculture à temps partiel dans les pays de L'OCDE, Paris, 3 Vol., 1978. y también Krasovec Stane I., Role of Peasant - Workers in Economic Development Under Conditions of Population Pressure. N.N.U.U. Congreso Mundial de la población, Belgrado, 1965.

Esta situación coincide generalmente con una capacidad de trabajo que queda ociosa. La solución muy difundida es el trabajo por contrato, hecho por algunos de los empresarios que usan su tiempo y maquinaria excedente en las tierras de otros productores, que a su vez no adquieren maquinaria sino que la alquilan de los primeros.

Este procedimiento agrega notable flexibilidad al uso del capital en grandes unidades indivisibles, aunque no soluciona totalmente las pérdidas de tiempo por desplazamientos de un campo a otro, ni asegura la disponibilidad de la maquinaria exactamente en el momento indicado, ni resuelve otros problemas del manejo de la empresa.

III.B.1. La asociación de productores

Tendiente a superar la falta de masa crítica de los productores individualmente y a reducir algunos costos fijos, se ha generalizado la asociación, casi siempre cooperativa o mutual, de los productores, que puede brindar soluciones para los problemas de fuera de la empresa. Esto es particularmente eficaz al asumir la asociación en representación de los productores miembros, las funciones de comercialización o procesamiento de los productos e insumos, los seguros, el crédito, la extensión, algunos servicios de maquinaria, etcétera, por lo cual no deben confundirse con las empresas asociativas agrarias que trataremos más adelante, que van dirigidas a administrar la producción directamente.

III.C. Caracterización de la dimensión insuficiente

Conociendo ya los inconvenientes derivados para la empresa agraria de la dimensión insuficiente, es conveniente definir con algo más de precisión los parámetros que se utilizan para determinar técnicamente cuál es la superficie mínima que deberán tener las empresas de cada sistema productivo, dentro de cualquier tipología que se proponga para una región productiva dada.

En este sentido, son expresiones frecuentes las palabras minifundio o parvifundio, que se definen habitualmente como una pequeña explotación incapaz de generar ingresos suficientes para la familia que vive en y de ella. Esta formulación clásica tiene varias limitaciones: subraya el concepto tradicional de la unidad familiar, que hoy está siendo rápidamente reemplazado por el de empresa agraria; no tiene en cuenta que la insuficiencia de ingresos puede deberse a una incapacidad o torpeza empresaria o técnica del operador; y tampoco considera que las empresas pueden ingresar a la categoría de minifundio o salir de ella sin cambiar de dimensión física, por los factores que hemos citado. Por lo tanto, nos parece preferible usar en esta obra la expresión "empresa de dimensión insuficiente", representada por la escasez del factor tierra que no permite que los factores de producción, aplicados adecuadamente al sistema de producción habitual en el medio agrario circundante, produzcan su pleno rendimiento. La limitación básica se vincula casi siempre a la extensión de tierra utilizable por la unidad, descartando la dotación de recursos de capital y mano de obra que se consideran de oferta elástica, a la inversa de la tierra. El efecto de la dimensión insuficiente a los efectos de este trabajo se reflejará en costos medios elevados del producto de la empresa.

Con esta definición podremos ocuparnos juntamente, no sólo de los casos de miseria rural por escasez de tierra, pero también de los casos, tal vez no tan críticos socialmente, pero sin duda mucho más numerosos y significativos para la economía nacional, en que los empresarios están produciendo con costos excesivamente elevados por hallarse por debajo de la dimensión empresaria óptima para su sistema de producción.

En los años iniciales de la historia argentina, la despoblación y la falta de capitales, con su secuela de dificultades de infraestructura social y privada en los campos, fueron el principal obstáculo para organizar e intensificar la producción en la vastedad de tierras con alto potencial agropecuario que quedaron disponibles

tras la Independencia, la Organización Nacional y las Campañas al Desierto^(*)). La misma situación se dio en todos los países de colonización reciente que volcaron su nueva producción en el mercado mundial a fines del siglo XIX como complemento del desarrollo industrial de Europa Occidental. En esa época, el "Gobernar es poblar" presidía las decisiones de política agraria, del mismo modo que el "Closer settlement" reinaba sobre las ideas en Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos, Canadá y Sud Africa.

A la vez, los elementos mecánicos de tracción a sangre y los métodos de cultivo del siglo XIX tenían exigencias técnicas perfectamente adecuadas a la escala de producción de la granja familiar, que se trasladaban desde Europa con una experiencia empírica secular. Esto sumaba la conveniencia de la eficiencia económica al empresario jefe de familia rural, que tenía un bien ganado prestigio social, político y militar en las culturas europeas desde tiempo inmemorial, como pilar de una sociedad en que el abastecimiento y la defensa eran las preocupaciones fundamentales de la subsistencia. El "steady yeoman" que sostuvo tantas veces a las Islas Británicas en sus empresas históricas y los granjeros de toda Europa transmitieron sus técnicas y su prestigio a los nuevos "farmers", "boers" y otras formas locales de colono familiar que domesticaron las tierras agrestes de los nuevos países agrarios.

En la Argentina, esa función cupo también a los colonos inmigrantes europeos que aumentaron rápidamente la producción de granos. Los planes de colonización en aquellos tiempos les daban lotes, aptos para ser arados con bueyes, a menudo entre 30 y 80 has, según zonas, que resultaron demasiado estrechos ni bien se impuso el arado tirado por caballos pesados y mucho más aún con la generalización de tractores cada vez más potentes. Lo que era una cantidad de tierra que hacía tocar el cielo con las manos a los colonos rusos, suizos o piemonteses de las olas inmigratorias en Entre Ríos, Santa Fe y otros lugares del país, se convertiría en una dimensión no viable con los cambios técnicos que trajo el tiempo, aún descartando el proceso de subdivisión posterior que agravó el problema. Este proceso histórico objetivo es suficientemente evidente en nuestros días como para haber sido comentado y reconocido por los más diversos estudiosos en todos los países.

La administración unipersonal y la transmisión de las empresas agrarias de padres a hijos tienen todavía y tendrán por el futuro previsible méritos difícilmente superables en cuanto a capacitación técnico empresarial, continuidad de gestión y satisfacción de valores profundos vinculados con el cariño a la tierra y a la producción; del mismo modo es positivo el aporte de trabajo que pueden hacer la esposa e hijos en la empresa agraria, pero estas ventajas de la gestión en familia no deben confundirse con el tamaño de la empresa. Lo que se argumenta aquí es que la administración no debe más orientarse al viejo esquema de una unidad que pudiera trabajarse con el aporte interno de la mano de obra familiar con muy limitado equipo y trabajo adicional, sino a una empresa suficientemente amplia como para que en ella se diluyan los costos fijos cada vez más elevados a que obliga la producción.

No es arriesgado decir que esta realidad va a continuar su avance en el futuro. A pesar de las postulaciones de algunos partidarios del "Small is beautiful" todo parece indicar que la producción en gran escala ocupará proporciones crecientes del mercado en todos los sectores de la economía. La pequeña empresa quedará en el futuro cada vez más limitada al uso de sistemas artesanales que conquistarán solamente sectores especiales de la demanda o que se dedicarán a rubros de excepción.

III.D. La dimensión empresarial económica en la Argentina

Ya se ha visto que la superficie de tierra es la medida más general de la dimensión de la empresa agraria.

También se ha señalado que las empresas que funcionan por debajo de un tamaño específico para el sistema de producción de su región tienen resultados económicos que dificultan seriamente su evolución.

(*) Cortés Conde, R. El progreso argentino, Buenos Aires, 1980.

Por último, se ha indicado que este tamaño límite no es una cifra absoluta medida en hectáreas, sino una franja relativamente ancha dentro de la cual se desplaza el punto de equilibrio según sean las posibilidades agronómicas reales, la habilidad del empresario, la productividad de los sistemas técnicos disponibles, las necesidades de capital y técnicas del modelo empresario previsto y las relaciones de precios entre los insumos y los productos en cada momento en particular.

Para una comprensión mejor del problema, volveremos a usar el esquema de las agriculturas de los países de alto y bajo desarrollo que incluimos como punto inicial de este ensayo. En todos los países de sociedad moderna la agricultura se beneficia de la situación estimulante que le crean los favorables términos de intercambio entre insumos y productos, que favorecen la alta productividad. No sería fácil encontrar diferencias en la habilidad gerencial para manejar sus explotaciones usando las técnicas más depuradas entre granjeros, digamos, de Dinamarca, Japón, el Medio Oeste de Norteamérica, Nueva Zelanda o Normandía. Sin embargo, entre las empresas de tamaño promedio muy pequeño de Japón, las pequeñas de la Europa Comunitaria y las medianas a grandes de Oceanía o Norteamérica, la escala de producción genera diferencias notables en las posibilidades de actuar competitivamente y brindar un ingreso neto para sus propietarios u operadores, que sea compatible con el que reciben otros sectores del mismo país. Así vemos cómo cuando la dimensión de producción es de mediana a grande los productores pueden producir y logran un ingreso en general satisfactorio vendiendo sus productos a los precios internacionales y pueden exportar sin subsidios netos, convirtiéndose en verdaderos puntales del balance comercial de sus respectivos países.

Por el contrario, en los países en que la dimensión promedio de las granjas es insuficiente, el bajo costo de los insumos y la alta productividad alcanzable mediante su adición no son suficientes para asegurar una evolución empresarial fluida. Cuando la situación es ésta, los consumidores deben pagar altos precios para los productos, muy por encima del precio a que pueden venderlos otros países. En caso de existir excedentes los gobiernos deben absorber fuertes pérdidas para ubicarlos en el exterior. Aún así, la población rural se queja de tener niveles de ingreso inferiores a los sectores urbanos. El sector agropecuario de estos países, fundamentalmente por su insuficiente dimensión empresarial, se convierte en parásito del resto de la economía, sostenido únicamente por solidaridad nacional y hasta que se puedan lograr las transformaciones de fondo que describimos y comentamos en otros capítulos.

Por la influencia de estos factores económicos, para la mayoría de los sistemas productivos argentinos reales, las dimensiones de producción mínimas deben ser de superficie amplia con respecto a lo que sucede en otros países. Ello debe atribuirse a que los productores forman sus ingresos con la venta de sus productos a los precios internacionales, que son por definición los más bajos del mundo, de los que se deben sustraer costos de comercialización bastante elevados. Si a esto se le suma que el valor de numerosos insumos, incluido el valor de la tierra, el costo del capital y de diversas maquinarias y productos, y la presión tributaria, son frecuentemente más altos que en otros países, se comprende que se requiera una mayor superficie para que el balance empresario cubra los costos y deje un balance positivo de suficiente magnitud. En países donde los precios relativos son más favorables, este mismo equilibrio se obtiene sin dificultades en superficies menores de tierra y con una intensidad más alta de capital y mano de obra. Otro tanto se observa cuando en una zona de tierras dedicadas a una actividad extensiva se hace posible incorporar económicamente una forma de utilización más intensa con otros cultivos o ganados, cosa que sólo es posible por excepción.

No debe sorprender, por lo tanto, que en la Patagonia se considere minifundio toda explotación con menos de 6.000 ovejas, lo que significa pastorear entre 10 y 25.000 hectáreas de estepa. Del mismo modo, se considera que los tambos de leche de consumo deben acercarse a los 1.000 litros diarios de producción para ser empresas viables, lo que requiere tener unas 80 vacas en ordeño, pastando en 150 o más hectáreas de pampa húmeda.

Los ejemplos podrían multiplicarse, pero se incluyen con el objeto de dejar debidamente esclarecido el carácter variable de la dimensión óptima empresarial para cada sistema productivo y uso potencial de las tierras, así como la diversidad de factores agronómicos y económicos que influyen sobre su determinación.

III.E. Las consecuencias de la dimensión insuficiente

En la época histórica de la gran expansión agropecuaria argentina hasta pasado el primer cuarto del siglo XX, la amplitud y baratura del recurso tierra, unida a la afluencia masiva de mano de obra y capitales europeos, permitieron constituir un emporio de producción capaz de colocar excelentes productos a precios imbatibles en el mercado mundial.

La amplia dimensión de las explotaciones ayudaba a mantener bajos los costos fijos contribuyendo a esta baratura que ayudaba a abrir todos los mercados. Con el paso del tiempo, inexorablemente esta ventaja se ha ido perdiendo. Dentro de la diversidad de factores que afectan a la producción y la productividad, ya la dimensión insuficiente comienza a preocupar en vastos sectores de muchos sistemas de producción en los cuales nos interesa particularmente mantener precios competitivos.

Comoquiera que el fenómeno de la disminución de escala continúa a paso rápido, será preciso tomarlo en cuenta en la determinación de políticas que lo enfrenten adecuadamente.

Si no se atina a resolver el problema, la agricultura argentina marcha hacia reproducir una situación generalizada de unidades exageradamente pequeñas, con producción muy cara, como ocurre actualmente en el Mercado Común Europeo, que tienen que compensar esa deficiencia gracias a subsidios masivos de los sectores consumidores urbanos. Como en las condiciones de la Argentina parece ilusorio esperar subsidios parecidos, la situación se traducirá indefectiblemente en una caída general de los ingresos del sector agropecuario y de la productividad marginal de todos los recursos invertidos en la producción. Las perspectivas son suficientemente alarmantes como para justificar el estudio y la adopción de medidas correctivas de las tendencias que se observan.

La cifra exacta en hectáreas para que la dimensión de una empresa sea considerada suficiente es y será siempre un problema insoluble. No obstante, será relativamente fácil reconocer los casos extremos, en los cuales la escala de producción exigua es un impedimento obvio y se requieren acciones correctivas privadas o públicas con urgencia.

CAPITULO IV

EL MEJORAMIENTO DE LAS POSIBILIDADES PRODUCTIVAS MEDIANTE EL INCREMENTO DE LA DIMENSION EMPRESARIA

Que la agricultura argentina pueda mantenerse como un puntal firme del desarrollo económico argentino, depende de que la población dedicada a las tareas rurales pueda adoptar formas institucionales y valores socio-sociales que sean compatibles con la modernización de la vida y la producción, dentro de las características culturales que le son propias. La comunidad argentina debe optar entre las dos alternativas que se describieron en el Capítulo I y sin estridencias ni desplantes, hacer los cambios necesarios para lograr una productividad creciente, cosa que se sabe que es posible dentro del esquema de la civilización occidental y cristiana a que pertenecemos.

Hemos visto como, gracias al tremendo impulso de desarrollo que el país movilizó con la generación del 80, las estructuras agrarias permiten todavía una evolución favorable hacia el futuro, porque no se han creado las circunstancias realmente preocupantes que se observan en los países de menor desarrollo relativo. En efecto, la dotación de tierras por habitante sigue siendo una de las más altas del mundo y no se observa el aumento de la presión demográfica rural que entorpece los aumentos de producción y productividad agraria en otras regiones.

La Argentina es una de las naciones en que se advierte con mayor claridad que el desarrollo general depende de la existencia de un sector primario dinámico. Toda la economía requiere la influencia tonificante de una agricultura en continuo avance.

Evidentemente los aumentos de la productividad se lograrán avanzando por caminos diversos, que deben complementarse para alcanzar el gran objetivo. En este trabajo hemos orientado la búsqueda específicamente hacia la estructura fundiaria básica para posibilitar un crecimiento sostenido de la producción. Particularizaremos en las soluciones que deben aplicarse en este aspecto específico, sin que ello nos oculte que hay otros aspectos independientes como el desarrollo tecnológico, los sistemas de precios, la oferta de capital, etcétera, que son también elementos fundamentales de la ecuación y de los que nos hemos ocupado en otros trabajos. Lo que interesa destacar es que estos factores diversos se potencian recíprocamente y que una dimensión fundiaria adecuada es un requisito necesario para que puedan rendir sus frutos los demás.

Cuando se está frente a un problema de dimensión insuficiente de las unidades de producción y se desean poner en acción medidas de política dirigidas a corregirlo, puede echarse mano de dos grupos principales de medidas: medidas limitantes de la subdivisión parcelaria exagerada y medidas correctoras.

IV.A. Las medidas limitantes de la exagerada subdivisión de las empresas agrarias.

Son primordialmente de orden legal y van dirigidas a evitar que se produzcan subdivisiones por debajo de la considerada "dimensión económica". Esto evita que un mayor número de empresas, con más recursos de todo tipo, caigan en los niveles mini-empresarios que se consideran perjudiciales para el bien común, aún cuando sus propietarios no adviertan por sí mismos los perjuicios que tendrán que sufrir ellos mismos y sus familias o estén dispuestos a soportarlos por otro tipo de consideraciones. Estas disposiciones no corrigen las situaciones preexistentes, sino que se limitan a evitar que el problema empeore.

Entre las disposiciones que limitan la pulverización empresarial se cuentan:

IV.A.1. El decreto ley 17.711/68

Este decreto constituye un importante avance legal, que introduce modificaciones parciales en los artículos Nos. 2.326 y 3.475 del Código Civil. El primero de ellos expresa:

"No podrán dividirse las cosas cuando ello convierta en antieconómico su uso y aprovechamiento. Las autoridades locales podrán reglamentar, en materia de inmuebles, la superficie mínima de la unidad económica."

estableciendo el complemento:

"Existiendo posibilidad de dividir y adjudicar los bienes en especial, no se podrá exigir por los co-herederos la venta de ellos. La división de bienes no podrá hacerse cuando convierta en antieconómico el aprovechamiento de las partes, según lo dispuesto en el Art. 2326."

De acuerdo con ello, varias provincias promulgaron leyes reglamentando las disposiciones del Código Civil. Tal es el caso de los Arts. 29 al 31 de la ley de colonización provincial No. 7375 del 29/3/68 y la ley 7616, ambas de la provincia de Buenos Aires; la ley 5485 del 18/12/72 de la provincia de Córdoba; los Arts. 67 al 74 de la ley 3228 del 18/12/74, de la provincia de Corrientes; el decreto 2108/69 del 27/7/69, de la provincia de Entre Ríos; los Arts. 1 al 3 de la ley 468 del 28/11/73, de la provincia de La Pampa; los Arts. 3 y 4 de la ley 480 del 12/5/71, de la provincia de Misiones; la ley 3618 del 30/5/71, de la provincia de Santiago del Estero; la ley 3658 del 20/6/75, de la provincia de Tucumán; y la reciente ley 8417, de la provincia de Santa Fe.

Todas estas leyes parten del concepto de unidad económica agraria. En la mayoría de los casos (Córdoba, Corrientes, Misiones, Salta y Tucumán) sólo se la define, siguiendo el articulado con las prescripciones referidas a la subdivisión. La ley de la provincia de Entre Ríos presenta además una detallada metodología para unificar operativamente el concepto. En cuanto a la Pampa, la ley establece directamente las magnitudes superficiales básicas para las distintas zonas agrarias de la provincia, al igual que en Santiago del Estero, cuya ley está referida exclusivamente al área de regadío del Río Dulce.

Existen distintos tipos de situaciones o problemas que constituyen entorpecimientos para la total efectividad de lo dispuesto por el Código Civil:

- a) La mayoría de las provincias no han reglamentado aún lo que hace a la subdivisión fundiaria antieconómica;
- b) En aquellas que sí lo han hecho, las disposiciones legales suelen no ser suficientemente precisas y -en el mejor de los casos- sólo marcan los aspectos restrictivos, sin establecer procedimientos que contemplen la situación de los propietarios de unidades insuficientes, posibilitando una solución que resguarde sus intereses económicos sin vulnerar los derechos de la comunidad. Este es un aspecto que ha merecido hasta ahora poca atención y que debería ser encarado si se quiere solucionar equitativamente la cuestión. Para el caso de las subdivisiones por herencia, se puede citar a modo de posibilidad la facilitación de la recompra de las partes por uno de los herederos a los demás, sea a través de créditos especiales y/o de mecanismos legales que valoricen determinadas opciones (*).
- c) Toda disposición legal que implique control se reduce en su eficiencia si no se dispone de los medios suficientes como para hacer efectivo ese control, del mismo modo que se requiere una

(*) Por ejemplo, para el heredero que ha continuado trabajando en la explotación familiar considerar su salario impago durante ese tiempo como parte de reembolso de la parte, etc.

exposición clara de los criterios legales adoptados en el texto, con el fin de facilitar su interpretación y aplicación. Como estos requisitos están mal cubiertos, la subdivisión de unidades en parcelas de tamaño insuficiente continúa efectuándose, aún en aquellas provincias que han legislado al respecto. Un estudio realizado en dos colonias del Consejo Agrario Nacional -ubicadas en las provincias de Córdoba y Santa Fé- encontró que un 13 o/o y un 16 o/o, respectivamente, de los propietarios habían vendido fracciones de sus lotes que, por definición legal, eran unidades económicas familiares. A esta subdivisión contractual se debe sumar la que se registra como parte de acuerdos familiares, sin un asentamiento legal, lo que en el caso de los ejemplos citados hace llegar la parcelización al 40 o/o de los lotes (*).

- d) La insuficiencia y lentitud de los registros catastrales, así como la carencia o defectos de los títulos de propiedad, constituyen también serios problemas, en especial en zonas de antigua colonización, dificultando un control efectivo del proceso de subdivisión fundiaria, ya que no existe una base legal sobre la cual aquél pueda efectuarse. Los ejemplos más conocidos son los de las comunidades indivisas del noroeste argentino, cuyos orígenes se remontan en la mayoría de los casos a antiguas "mercedes reales" de la época colonial, mientras en otros subsiste una total obscuridad sobre los fundamentos o situaciones que le dieron comienzo (**).

La conclusión que se extrae es que debe encarar más firmemente la legislación que hace a la subdivisión fundiaria, adoptando procedimientos más completos y precisos, pues en el actual ordenamiento jurídico argentino las intenciones positivas del artículo 2326 no parecen ser suficientes para contener un proceso de pulverización de la tierra, que puede llegar a anular los avances obtenidos con otras medidas de política agropecuaria.

IV.A.2. El dimensionamiento correcto de los nuevos parcelamientos

La otra acción limitante de importancia consiste en la obligación legal de los programas de colonización -oficiales o privados- de no dimensionar predios por debajo de determinado umbral, siendo el concepto operativo utilizado el de "unidad económica familiar". Se trata así de establecer una unidad de medida que evite la pulverización de la propiedad.

En el artículo 21 de la Ley de Colonización Nacional No. 12.636, del 2 de setiembre de 1940, aparecía el concepto -sin darle un nombre específico- al expresar que la subdivisión en lotes

"... deberá calcularse en cada región teniendo en cuenta que el agricultor pueda realizar la mayor parte de la labor agrícola utilizando su trabajo personal y el de su familia, y con capacidad productiva suficiente para cubrir sus principales necesidades de vida y acumular un capital que le permita mejorar sus condiciones sociales y económicas y la técnica de su explotación".

La definición legal explícita aparece en el Artículo 30 del decreto 7786/49 que reglamenta la ley No. 13.246 de arrendamientos y aparcerías rurales, y es reiterada en el Artículo 21 de la nueva ley de Colonización Nacional No. 14.392 del año 1955 y en su decreto-ley modificatorio No. 2964/58, actualmente en vigencia. Allí se indica que:

(*) Consejo Agrario Nacional. La colonización nacional en la República Argentina. Buenos Aires, 1977, pág. 33.

(**) La importancia del problema la da el hecho de que en La Rioja este tipo de apropiación del suelo se extiende sobre unos 2.500.000 has (28 o/o del territorio provincial) y en Tucumán sobre 170.000 has (8 o/o de la superficie de la provincia), involucrando en esta última a 2.200 familias. Es de destacar en este sentido la empeñosa labor que realiza el Instituto del Minifundio y de las Tierras Indivisas (IMTI) de la provincia de La Rioja, en el saneamiento de los títulos de dominio de los campos comuneros riojanos, paso previo a cualquier reparcelación del área en adecuadas unidades de producción. Para un examen de la situación en Tucumán, véase Consejo Federal de Inversiones: Diagnóstico expeditivo de la situación de las áreas en situación de comunidades indivisas de la provincia de Tucumán (CFI, 1974).

"Las tierras adquiridas a los fines de la presente ley serán subdivididas en lotes que constituyan unidades económicas de explotación. Se entenderá por tal el predio que por su superficie, calidad de tierra, ubicación, mejoras y demás condiciones de explotación, racionalmente trabajado por una familia agraria que aporte la mayor parte de trabajo necesario, permita subvenir a sus necesidades y a una evolución favorable de la empresa".

El concepto de "unidad económica familiar" y el procedimiento para su determinación han sido objeto de múltiples discusiones y debates, aún no acallados. Se trata evidentemente de una herramienta que hace a una concepción de la política de asentamientos rurales y, por lo tanto, que lleva consigo implicancias complejas, las que deben ser calibradas cuidadosamente con los objetivos concretos perseguidos en cada programa de colonización. No nos detendremos a analizar cómo se ha dado ésto en la realidad (*), sólo se mencionarán brevemente algunos aspectos problemáticos de la aplicación de este articulado, en lo que hace al minifundio:

- a) en su aspecto técnico, el estudio de los expedientes originales de las colonias muestra visibles diferencias en los métodos utilizados para la determinación del parcelamiento -cuando éste se encuentra explícito- lo cual, si bien en parte puede ser explicado por la evolución técnica habida desde la creación de la colonia hasta el presente, condiciona el desenvolvimiento empresario sostenidamente. Esto puede resultar peligroso, pues la unidad económica implica un tamaño mínimo de labor por debajo del cual no resultaría rentable la explotación y ese límite mínimo ya se ha dicho que tiene tendencia a crecer a lo largo del tiempo con la mejora de los recursos técnicos.
- b) Otras veces, la falta de información sobre algunos aspectos básicos, tales como la comercialización de la producción o la aptitud de los suelos, hizo que se parcelaran colonias de acuerdo con determinados modelos de explotación excesivamente intensivos, que luego en la práctica no fueron seguidos por los colonos, con la consiguiente limitante para su evolución al tener que volcarse a cultivos para los cuales la dimensión de los predios no había sido programada (**).
- c) Finalmente, en otros casos, la presión social existente en ciertas áreas acompañada de problemas de ocupación masiva ilegal de tierras y de subempleo rural, hizo que se redujera excesivamente el tamaño de los lotes en el reordenamiento fundiario previsto por la colonización, con el objeto de facilitar el afincamiento legal de la mayor cantidad de pobladores, creando de hecho explotaciones de subsistencia, por debajo de las dimensiones recomendables técnicamente y aceptadas por la ley.

Estos aspectos plantean incógnitas que pueden resumirse en una doble pregunta: ¿En qué medida la colonización ha servido para crear minifundios y en qué medida ésta corre el riesgo de contribuir al minifundio del futuro? La respuesta debe deslindar dos tipos de consideraciones: la primera, referida a las fallas en la implementación operativa de los proyectos -ya mencionadas más arriba- y susceptibles de ser controladas; la otra, de más amplio alcance, es de orden conceptual y hace a la política colonizadora.

Ya se ha visto cómo y por qué al establecerse en el pasado la "unidad económica familiar" como unidad básica de colonización, se adoptó el criterio de hacer prevalecer el trabajo productivo del grupo familiar sobre los criterios de eficiencia en el uso más intensivo de los restantes factores de producción, con lo cual el objetivo de lograr la mayor rentabilidad pasó a segundo plano. Del mismo modo, se ha

(*) Consejo Agrario Nacional, *Ibidem*.

(**) En los planes nacionales de colonización de fines de la década del cuarenta, casi siempre se parceló con vistas a la actividad tembera -posiblemente por la absorción ocupacional que requería en el nivel tecnológico de entonces, pero casi nunca dichos modelos fueron aceptados por los colonos, dado que o bien no poseían experiencia al respecto, o bien los problemas de mercado no habían sido contemplados. Al destinarse a otro tipo de producción, el tamaño de los lotes se mostró generalmente estrecho.

visto cómo la evolución autónoma de la tecnología va obligando a aumentar los límites económicos de la empresa. Si bien puede entenderse que una parte importante de los beneficiarios de los programas de colonización deben ser aquellos agricultores comprobadamente capaces, que requieren apoyo oficial para acceder a unidades económicas de tierra, no es menos cierto y de ninguna manera resulta incompatible con lo primero, que los programas de colonización (con la inversión social que implican) deben propender a lograr:

- 1) que los colonos alcancen niveles de vida dignos y durables;
- 2) que la producción se eleve considerablemente a través de un uso racional de los factores puestos en juego; y
- 3) que se asegure una mejora estable en la productividad de los recursos del país, para lo cual la estructura fundiaria es un requisito básico.

Puede ponerse en duda que alguno de estos objetivos hayan sido logrados, en especial cuando los referimos a las colonias ubicadas en las áreas no pampeanas, allí donde los factores regionales son normalmente críticos, gravitando en mayor medida sobre las explotaciones de dimensiones demasiado ajustadas. Esto se ha hecho cada vez más evidente en los últimos años y en algunos programas de colonización no sólo se ha comenzado a parcelar las tierras con criterios más flexibles y amplios, permitiendo a las explotaciones aprovechar en mayor medida las economías de escala y dándoles la posibilidad de defenderse de los riesgos de producción que inciden más fuertemente fuera de la región pampeana. De esta manera se reconoce la necesidad de encarar unidades productivas que favorezcan una explotación moderna, evitando soluciones intermedias que, a corto o mediano plazo, tenderán a deteriorarse.

IV.B. Las medidas correctoras

El grupo de medidas correctoras que se examinará en este párrafo actúa sobre las explotaciones de tamaño insuficiente con el objeto de mejorar su rentabilidad, o bien para facilitar su desaparición gradual por integración o absorción en empresas más amplias, que no sufran esos problemas.

La aplicación de medidas correctoras del minifundio y de la subdivisión fundiaria defectuosa aquí reseñadas, contribuyeron grandemente a acelerar la transformación de las economías agrarias en los países desarrollados. Para citar sólo un ejemplo, en Francia -luego de una década de trabajos en este camino- medio millón de campesinos de edad avanzada se retiraron de la explotación, posibilitando la reestructuración de un cuarto de las empresas empadronadas, en tanto se traspasaron alrededor de nueve millones de hectáreas, de las cuales tres millones se destinaron a la instalación de jóvenes agricultores y seis millones para la expansión de las restantes explotaciones.

Podría pensarse que los minifundios cercanos a los centros industriales tenderán a desaparecer a corto o mediano plazo en todos lados, por la doble presión de la evolución del mercado de trabajo y del mercado inmobiliario. Es posible que esto ocurra en una situación económica en equilibrio dinámico, Europa y Norte América brindan ejemplos de ello. Sin embargo, juega otro factor de importancia como lo es la inflación endémica, lo que hace que muchos propietarios traten de conservar sus tierras en la idea de que constituyen un activo al abrigo de la devaluación monetaria, en tanto pueden obtener ingresos extra fuera de la explotación.

¿Son aplicables a la Argentina algunas de estas acciones correctoras? Recientemente se ha señalado (*) que la formulación de una política nacional para la erradicación del minifundio y la subdivisión exagerada

(*) Martín G. Cortés Funes, *Erradicación de Minifundios (Primera Jornada Nacional sobre Colonización y Subdivisión de Tierras, Santa Fe, 1979)*

debe contemplar una serie de etapas previas:

- a) definir concretamente los objetivos generales y particulares que se buscan;
- b) realizar el diagnóstico de las estructuras agrarias regionales delimitando las áreas con problemas de minifundio y estudiando a éste con mayor precisión;
- c) medir los obstáculos o inconvenientes que se puedan presentar en la realización de los objetivos buscados o en la ejecución de las medidas que tiendan a ello;
- d) evaluar los medios y recursos con que se cuenta para encarar las distintas líneas de acción posibles.

Ya se ha mencionado anteriormente que existen pocos estudios que con coherencia metodológica actualicen el conocimiento de las diferentes variables que definen y condicionan tanto la persistencia como el agravamiento de los problemas del minifundio y de la subdivisión excesiva en las diferentes regiones del país. Esto no significa un desconocimiento general del problema, pero sí de algunos factores que juegan en la determinación de tales estructuras y cuyo develamiento es necesario para encarar los medios más eficaces, rápidos y baratos para su corrección.

Por otra parte, las medidas de refuerzo de la estructura agraria que se han examinado, requieren tanto la creación de entes especiales de remodelación fundiaria -con su dotación de especialistas- como la asignación de grandes recursos financieros para encarar las inversiones y ayudas. En Francia -para continuar con un ejemplo conocido- la política de ayudas directas para la mejora de estructuras significó al Estado en diez años de acción una erogación de seis mil millones de francos corrientes, sin contar el apoyo crediticio y otras formas de intervención indirecta. Este es un aspecto que no debe ni puede ser soslayado, pues de la posibilidad real de disponer de esas partidas dependerán en buen grado los logros que puedan obtenerse.

Puede resultar de interés recordar algunos antecedentes de propuestas sobre erradicación del minifundio en la Argentina y que, sea por dificultades en los aspectos financieros o por falta de decisión política al respecto, no lograron llevarse a buen término. En 1966, el Dr. Fernando Cortés, al estudiar el problema del minifundio en Tucumán, propuso la incorporación al sector pasivo de la mayoría de los minifundistas que se encontrasen dentro de los requisitos de la ley (alrededor del 35 o/o del total), y crear un seguro social para aquellos que tuviesen entre 50 y 60 años (el 25 o/o), financiado por los propios productores de caña y por la Provincia. Para obtener estos beneficios, los jubilados y asegurados debían vender sus tierras (conservando la vivienda) las que serían destinadas para aumentar la extensión de los restantes productores (*). En 1971, un equipo de técnicos dirigido por el Ing. Agr. Ricardo Arroyo propuso una serie de acciones para encarar la transformación de la zona tabacalera correntina. Ella comprendía entre otras, un proyecto de reagrupamiento voluntario, conteniendo las normas para que los minifundistas vendieran sus tierras permitiendo la composición de una unidad económica por los adquirentes; un proyecto de compensación por retiro voluntario, destinado fundamentalmente a aquellos productores mayores de sesenta años que no reunían las condiciones para las restantes medidas correctivas; y un proyecto de transferencia de mano de obra a otros sectores económicos, incluyendo la capacitación para el nuevo tipo de trabajo y un subsidio que cubriera el período de tiempo entre su actual actividad y la nueva (**). En aquel mismo año, el BDPA (Bureau pour le Développement Agricole) en un trabajo de consultoría realizado para el Consejo Federal de Inversiones y referido a las regiones marginales áridas, con el objeto de disminuir la importancia del subempleo agrícola, enumeró una serie de acciones parecidas a las utilizadas en Europa: el establecimiento de un sistema de indemnizaciones al agricultor anciano en el momento en que libera su tierra, acompañándolo de un pago anual vitalicio; la búsqueda de trabajo y una fuente de ingresos

(*) Cortés, F. El minifundio cañero en la provincia de Tucumán, INTA. Famalíá, 1966.

(**) Arroyo, R. Plan de transformación de la zona tabacalera correntina. Seminario sobre identificación y análisis del problema del minifundio en la Argentina, INTA-IICA, Famalíá, junio, 1972.

complementarios para la mano de obra sobrante (artesanía, turismo, empleos terciarios, etc.); la creación de una Sociedad Fundiaria para hacerse cargo de todas las operaciones de recuperación y redistribución de tierras y de derechos de agua, con las tierras liberadas con las medidas anteriores (*). En 1973, el Dr. Rodolfo Carrera, consultor del CFI, propuso las bases para un régimen jurídico del reagrupamiento y la concentración parcelaria en la provincia de La Rioja, aunque dejándolo supeditado a un examen más profundo para determinar las bases operativas, y fundamentalmente financieras, necesarias para su concreción (**).

Por lo tanto, existen precedentes en la Argentina de la preocupación con que se han visto avanzar los problemas de la dimensión insuficiente de las empresas y algunas propuestas que se han efectuado para combatirla, aunque haya muy contados casos de aplicación efectiva de políticas correctoras como las que a continuación se describen:

IV.B.1. El mejoramiento del entorno de las empresas

Ya se ha señalado cómo el mejoramiento de las relaciones de precios insumo-producto y la incorporación de adelantos significativos y rentables, pueden aumentar de hecho los límites económicos de la empresa. Hemos citado en el Capítulo I como en los países de alto desarrollo el uso inteligente de este mecanismo por parte de las instituciones comunitarias y por los propios gobiernos, se ha propuesto sistemáticamente -y ha conseguido en buena medida- convertir en empresas agrarias prósperas lo que en otro ambiente económico hubieran sido minifundios de subsistencia en manos de ancianos sin esperanzas.

Por lo tanto, son innumerables las políticas potencialmente benéficas porque mejoran el ambiente en que actúa la empresa o hacen posible una productividad más alta sin aumentar el tamaño físico de las parcelas. Mejores sistemas productivos, comercialización más ágil y barata, defensa de los precios de la producción, incorporación de nuevos rubros más rentables, diversificación para diluir riesgos y muchos otros métodos, son utilizados a menudo por los propios productores pequeños en defensa propia y pueden ser estimulados por acciones promotoras del gobierno o de grupos comunitarios diversos. Ya se ha citado y merece mención especial por su gravitación y difusión mundial el uso de las organizaciones cooperativas de servicios que brindan un apoyo importantísimo a los productores mediante servicios de compraventa de productos e insumos, almacenaje o procesamiento de granos, productos lácteos y de granja, etcétera, maquinaria específica, crédito y en algunos casos extensión, colonización y otros servicios especiales (***). Del mismo modo describiremos la acción de otros servicios privados y oficiales al describir específicamente el asociativismo en los países de Europa.

Por supuesto, algunas de estas respuestas de una comunidad al desafío del desarrollo agrario a veces representan formas de mejoramiento genuino de la eficiencia productiva, en tanto que otras, como los fuertes subsidios derivados de otros sectores económicos, no resuelven el problema causal y tienen un alto costo para la economía en conjunto, como en el caso del Mercado Común Europeo. En esos casos, deberían considerarse como paliativos transitorios y sólo ser aplicados para ganar tiempo o solucionar situaciones coyunturales, a la espera de poner en vigor otras disposiciones de efecto más profundo y perdurable, sin lo cual la distorsión de los mercados puede alcanzar límites de crisis difícilmente previsibles.

(*) BDPA: Operación Zonas Áridas, CFI, diciembre, 1971, 7 volúmenes.

(**) CFI: Régimen Jurídico aplicable a los minifundios de la provincia de La Rioja, CFI, 1973.

(***) En la Argentina existen actualmente unas 1440 cooperativas de este tipo, que reúnen a alrededor de 461.000 asociados (Cracogna, Dante, Cooperativismo en la Argentina, Realidad Económica, Buenos Aires, N° 22, 1975).

En las condiciones reales de la Argentina, existen pocas posibilidades de que sectores amplios de la producción agropecuaria reciban un trato preferencial por parte del resto de la economía. En la práctica histórica, los subsidios agrícolas se han limitado a mantener precios por encima del nivel internacional para ciertos productos regionales de gravitación relativamente baja sobre el nivel general de precios y que afectaban poco el promedio de eficiencia de la economía en conjunto.

El mejoramiento del entorno de las empresas con el fin de reducir los límites de la dimensión empresarial deberá formar parte de toda política agraria dentro de las limitaciones señaladas, ya que es mucho lo que puede lograrse en favor de la empresa agraria elevando la eficiencia de los sectores que la abastecen de manufacturas y servicios.

Sin embargo, todas estas formas de paliar el problema alcanzan un límite a partir del cual la dimensión insuficiente sólo puede corregirse mediante un aumento real de la dimensión de explotación, como las que se describen más adelante.

IV.B.2. Las políticas que actúan sobre la población agraria

Van destinadas a ayudar la movilidad de los agricultores que son desplazados por la modernización, hacia otras actividades o ubicaciones geográficas, lo que se logra mediante diversas ayudas financieras y apoyo técnico. Cuando la necesidad obliga a que crezcan una parte de las empresas absorbiendo la tierra que antes trabajaban muchas, más pequeñas, los pequeños productores que venden deben encontrar otras actividades bien remuneradas. La experiencia de los países desarrollados indica que, en la mayoría de los casos, ello efectivamente se logra en la misma zona como contratistas, talleristas y comerciantes, o se emplean como mandadores o especialistas en relación de dependencia en las nuevas unidades mayores o en las industrias regionales.

En el caso específico de la República Argentina en la que todavía la población es escasa frente a la disponibilidad de tierras, las políticas de población serán sin duda muy distintas a las de los países y regiones densamente pobladas, pero pueden ser idénticamente útiles.

Entre ellas se cuentan las siguientes:

a. Los retiros vitalicios

Pueden concederse a agricultores de edad avanzada que deseen cesar la explotación de sus parcelas, cediéndolas para ser anexadas complementando las unidades vecinas o para permitir la incorporación de empresarios jóvenes. Estos retiros tienen importancia principalmente cuando se trata de propietarios que ceden lotes muy pequeños, cuya explotación independiente no les reportaría un ingreso decoroso, pero cuya anexión puede mejorar considerablemente el funcionamiento de otra empresa pequeña.

b. Ayuda económica y capacitación técnica para los agricultores activos que desean abandonar la agricultura por otros oficios.

Se trata aquí de acompañar el desarrollo industrial y de mejorar la productividad de la mano de obra rural favoreciendo su urbanización, cuando su número resulta excesivo para la disponibilidad de tierras.

c. Subsidios económicos para determinadas migraciones rurales.

Esto se justifica cuando se abren nuevas zonas productivas en las que hay fuerte demanda ocupacional, primordialmente debido a la construcción de obras de infraestructura que permiten ampliar las áreas bajo riego, que mejoran el acceso a zonas aisladas, etcétera. Rara vez se justifica facilitar la migración hacia los grandes centros urbanos, en los cuales ya las migraciones espontáneas crean los problemas de calidad de vida propios de las megalópolis.

- d. Diversos tipos de socorro para los campesinos de las regiones más pobres, en especial con relación a la capacitación de jóvenes.
- e. Fomento de la radicación de jóvenes agricultores en las áreas que van quedando más des-pobladas.

Esto se hace previa una selección y un período de enseñanza.

La concepción general que preside estas medidas centradas en el poblador rural es que el hombre es más movable que la tierra y, de acuerdo con ello, tratan de conciliar los derechos individuales con el destino de las tierras agrícolas en sus conceptos de propiedad y uso.

IV.B.3. Las políticas que actúan directamente sobre la estructura fundiaria

Este grupo de acciones correctoras pertenece a lo que podría denominarse política de superficies, que ejerce su acción más franca y directa sobre el problema que se intenta resolver. Se trata de ayudar a la constitución de explotaciones de dimensiones suficientes y de características adecuadas respecto de su estructura, capitalización y organización empresarial, de modo que puedan remunerar correctamente a los diferentes factores de producción. Entre éstas pueden citarse:

- a. La compra y entrega de tierras

En forma parecida a un programa de colonización, pero orientado específicamente a complementar el área de unidades excesivamente pequeñas, hasta darles la dimensión suficiente.

Este propósito se cumple en algunos países a través de organizaciones privadas (*) y en otras por acción de instituciones oficiales o simplemente mediante la concesión de créditos especiales a los productores para la adquisición de predios vecinos hasta integrar empresas de una dimensión que se considere viable (**).

- b. La ordenación de tierras

Se practica en lugares donde los propietarios han quedado con sus unidades fragmentadas en varias parcelas generalmente muy pequeñas y mal vinculadas entre sí. Las acciones consisten fundamentalmente en la concentración de las parcelas en que puede haber quedado dividida una misma explotación. Existen diversos ejemplos en regiones de España, Italia, Japón, Taiwan, etc., de ocupación muy antigua, en las que los agricultores habían quedado presos en una estructura totalmente caprichosa. La concentración parcelaria no pretende aumentar la superficie de las unidades pequeñas, sino distribuirla en un número único o menor de nuevas parcelas que han de ser equivalentes a las primeras en dotación de tierra; con una forma más regular y con una localización adecuada en cuanto al acceso y manejo. Como estas acciones se efectúan normalmente sobre una amplia zona, significan la realización de una reparcelación general, llevada a cabo en forma tal que las explotaciones adjudicadas a cada propietario sean equivalentes en su conjunto a lo que aportó fragmentadamente a la concentración. El mejoramiento de la estructura agraria así logrado posibilita en principio una modernización de las técnicas agrícolas, aunque ésta dependerá en última instancia del tamaño y otras características de las explotaciones resultantes. En algunos casos el ordenamiento parcelario va acompañado de la realización de obras de infraestructura y la acción de políticas de fomento.

(*) En Francia, por ejemplo, se han creado gran número de SAFER (Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural), sociedades anónimas sin finalidades de lucro, con una gran autonomía en sus decisiones y con un derecho preferencial que les permite intervenir activamente en el mercado de tierras. Su objeto es la compra de éstas para realizar agrupaciones o divisiones de modo de constituir explotaciones de buena rentabilidad.

(**) Este tipo de crédito tiene varios antecedentes en la Argentina. En 1980 el Plan PRACHACO propuso en forma predominante este mecanismo para reducir el minifundismo en la zona algodonera chaqueña. En diversos períodos los bancos oficiales han tenido líneas de crédito para compras de tierras, que daban prioridad a la integración de empresas más eficientes.

c. Los planes de desarrollo regional

La realización de planes especiales de desarrollo regional excede lo puramente agropecuario, ya que comprende una variada gama de acciones integradas que van desde la efectivización de obras básicas, como caminos, riego, electrificación, etc., la dotación de los servicios necesarios, la capacitación de la población rural y hasta la radicación de nuevas industrias. A veces, las limitaciones presupuestarias hacen que estas "operaciones agrupadas" -como suele denominárselas- se concentren en pequeñas áreas; en otros casos abarcan verdaderas regiones, insumiendo copiosas inversiones como las efectuadas en el Bas-Rhône-Languedoc en Francia, el Mezzogiorno en Italia, Badajoz en España, los Polders del Noreste de Holanda, el Valle del Tennessee en los Estados Unidos o el Valle de Cauca en Colombia. Estos programas inciden de dos maneras sobre la situación agropecuaria regional:

1. Directamente, pues algunas de las acciones actúan mejorando los rendimientos, incorporando o adecuando nuevas tierras, mejorando las posibilidades de comercialización o ampliando la demanda local de mano de obra y de productos;
2. Indirectamente, al actuar sobre el mercado de trabajo.

Dado que, por definición, el minifundio tiene pocas posibilidades de reorganizarse por sí mismo de modo de alcanzar la combinación de recursos de menor costo para el nivel de producción de que se trate, el problema fundamental de cómo obtener mayores ingresos (ya que es difícil o imposible adquirir más tierras) puede resultar más una consecuencia de las oportunidades existentes fuera del predio, que de una posible intensificación de la producción. En este sentido, la creación de trabajo no agrícola ofrece a los agricultores excedentarios un trabajo estable (no dependiente de la estacionalidad, como el agrícola) y con la seguridad adicional que brindan los beneficios sociales.

SEGUNDA PARTE

CAPITULO V

LAS FORMAS ASOCIATIVAS EN LA PRODUCCION AGRARIA

En la primera parte se han descrito las características de la agricultura de los países subdesarrollados y de aquellos que han conseguido elevarse hacia la era moderna. Se ha considerado la importancia de la dimensión de las propias empresas productivas dentro de ese proceso y se han analizado algunas de las medidas limitantes y correctoras para contribuir a crear una tendencia positiva en la estructura fundiaria de la Argentina, en la que tiendan a predominar a lo largo del tiempo las empresas agrarias de dimensión suficiente para permitir una gerencia eficaz. Estas medidas, tanto por parte del sector privado como por la acción oficial, tropiezan con la escasez de tierras disponibles o con los altos costos del capital necesario para la transformación hacia dimensiones mayores.

Del mismo modo, parece un objetivo importante de una política republicana, que la reducción del número de empresas para lograr aumentar el tamaño de las restantes, procure a la vez no reducir el número de los empresarios y propietarios, cuyas actitudes responsables y serenas son una garantía de evolución social y política ordenada. Por estas razones, la posibilidad de agrandar las empresas por asociación voluntaria de los productores mismos se presenta como una opción interesante.

En el presente capítulo se ha incluido un análisis de las formas legalmente posibles en la Argentina de constituir asociaciones que permitan aumentar la dimensión empresaria en la producción agropecuaria. Se ha preferido utilizar lo menos posible un lenguaje jurídico, que podría hacer más difícil la interpretación para el lector lego. Un mejor conocimiento de los fundamentos y formas legales vigentes permitirá a los interesados un examen criterioso de las alternativas de agrupamiento accesibles para los productores, con sus respectivas ventajas y limitaciones. Un examen más profundo, teniendo en cuenta los fundamentos jurídicos, se consigna como Anexo B.

La agrupación puede darse desde la simple unión de dos personas, como podría ser el caso de dos herederos de un propietario fallecido, designados por testamento, hasta la sociedad constituída por un número muy grande de socios que no se conocen entre ellos. Las agrupaciones a que nos estamos refiriendo, con el sentido más lato posible, pueden derivar de hechos ajenos a la voluntad de quienes vienen a quedar agrupados o pueden configurar la concreción de sentimientos de solidaridad de algunas personas que desean colaborar en pos de objetivos comunes. Aún puede ocurrir que estos sentimientos se manifiesten exclusivamente con respecto a determinadas personas individualizadas con precisión, o al contrario, que se manifiesten indiscriminadamente con abstracción de las personas que compongan el grupo social. Pueden estar integradas exclusivamente por productores agrarios, o admitir la incorporación de otros socios que no lo sean.

La forma agrupada -no individual- de explotación y de mejor aprovechamiento de la tierra es de alcance muy vasto y tiene infinitas maneras de presentarse.

V.A. Orígenes y Fundamentos

Toda institución de índole económica surge por la necesidad de conjugar adecuadamente elementos o factores, con el fin de producir bienes o servicios, estableciendo pautas para encauzar satisfactoriamente las relaciones entre las personas o grupos que participan o intervienen en cualesquiera de las múltiples actividades que se originan en la vida de relación y en la producción.

No está de más repetir que lo común y corriente en la agricultura de todos los tiempos ha sido emprenderla como empresa individual, utilizando fundamentalmente los recursos de mano de obra familiar que estaban ligados más o menos forzosamente al agricultor. No debe olvidarse que la agricultura es conceptuada aún frecuentemente como una forma de vida, más que como una forma de producción. Esa actitud tiene su raigambre en las formas tradicionales de agricultura de subsistencia o escasamente comercial, que han existido desde el comienzo de los tiempos, y aunque la producción moderna se transforma cada vez más en una actividad empresarial similar a las de implantación urbana, aún quedan múltiples vestigios de la antigua concepción.

Por lo tanto, en general para que se deje de lado la posibilidad de iniciar o continuar la agricultura individual y se piense en constituir una empresa asociativa es preciso que existan deficiencias en la conjunción de los factores productivos, que no alcanza a resolver cada productor por sí solo. Que la empresa asociativa resulte una solución se basa en dos supuestos fundamentales:

1. Que la agrupación de personas para llevar adelante una empresa agraria en común aporte posibilidades de éxito, que no están al alcance de los miembros actuando independientemente.
2. Que la nueva empresa alcance una dimensión de producción suficientemente grande como para que resalten claramente las ventajas de escala.

Queda claro entonces que deben existir poderosas razones de manejo económico financiero de la empresa para que se constituyan y perduren a través del tiempo las agrupaciones de productores. Si este trabajo insiste en las formas asociativas, es porque la experiencia de otros países y la observación empírica de la Argentina indican que esas razones son realmente imperiosas para un número creciente de productores.

Por otra parte, a lo largo de la historia también se ha presentado continuamente un móvil espiritual que lleva a los agricultores a ayudarse solidariamente y a emprender tareas de comunidad para el sustento, la defensa y otros fines. Desde los tiempos prehistóricos en que las tribus cazaban en banda con una organización cada vez más elaborada, se pasó con el paso del tiempo a algunas formas de cultivo y pastoreo comunitario, en las que junto a las ventajas de la escala y la división primitiva del trabajo, se aprecia una simple satisfacción de un impulso social profundo. Estas tendencias a la solidaridad grupal se ven a menudo reforzadas cuando un grupo se diferencia y entra en conflicto con el resto de la comunidad. Por esto han sido frecuentes las tareas comunitarias rurales en grupos religiosos disidentes que propugnaban el retorno a modelos tradicionales o que deseaban aislarse del resto de la población. En el Anexo C se dan algunas clasificaciones genéricas de las formas asociativas que existen en la práctica, lo que permite identificarlas y clasificarlas mejor.

En los hechos pueden coexistir diversos estímulos para la agrupación de productores, pero para la realidad argentina en la que no se advierten tan fuertemente las motivaciones de tipo sico-social que han ayudado a asociarse a otros grupos en la historia, debe considerarse como móvil imprescindible la necesidad económica sentida, que lleva a buscar solución en la empresa asociativa para la escasez de recursos o para la deficiente conjunción y administración de los mismos. La insuficiencia de la superficie predial disponible o la escasez del capital necesario para alcanzar un nivel productivo posible, el aumento considerable de envergadura de las unidades indivisibles que componen los paquetes técnicos modernos, inclusive la necesidad de recurrir a asesoramiento profesional o a servicios especializados, el deterioro de los términos del intercambio de las empresas que dificulta su desenvolvimiento, pueden coincidir para que los agricultores individualmente se afanen por encontrar una salida a una situación que afecta sus ingresos y la calidad de su vida.

Entre los medios apropiados para lograr un cambio, se perfila el asociacionismo rural de tipo empresarial, basado en la participación de varios productores en una empresa común. La experiencia en otros países ha tenido elementos positivos. La posibilidad de aprovechar tal experiencia puede resultar interesante, pero para ello es necesario analizar cuidadosamente su organización y funcionamiento, sus caracteres y ventajas, su adecuación al medio o, en otras palabras, evaluar ésta institución a la luz de la realidad rural argentina.

IV.B. Antecedentes de empresas asociativas agrícolas en la Argentina

En la historia y la práctica agrarias existen antecedentes importantes que merecen citarse, a fin de poder comprender mejor cómo se ha ido arraigando este tipo de instituciones en la vida y la producción rural del país.

La empresa perteneciente y administrada por varios dueños existe desde muy antiguo en las áreas rurales argentinas, sobretudo en las zonas donde abundan los cultivos industriales, pero también en otras formas de agricultura y ganadería. Las sociedades comerciales que explotan campos en los lugares más variados del país, presentan múltiples ejemplos de esta situación. La "sociedad" es una institución jurídica que regula a la empresa como institución económica y ésto constituye un buen exponente acerca de la importancia que tiene la agrupación de personas para llevar adelante una empresa. En efecto, la empresa agraria que casi siempre empezó como el emprendimiento de una familia, con el transcurso del tiempo pasó a utilizar frecuentemente formas asociativas (tomada esta expresión en sentido amplio), que jurídicamente se han cristalizado en diversas sociedades civiles o comerciales.

Otras formas asociativas de interés son la aparcería y la medianería, que existen de tiempo inmemorial, que en el país se han legislado desde hace más de cincuenta años y que han rendido sus valiosos frutos en ayuda de los agricultores. Su acción silenciosa pero efectiva, ha permitido cambiar la fisonomía económica de importantes áreas agrícolas del país.

Vale la pena recordar que estamos deliberadamente dejando de lado en este trabajo a las empresas asociativas que proveen servicios diversos externos a la empresa agraria misma, para referirnos expresamente a las que se dedican a administrar la producción agropecuaria propiamente dicha. Esto significa que no nos referiremos a instituciones tan conocidas y prestigiosas como las cooperativas de comercialización, crédito, electrificación rural, maquinaria, etcétera; a las sociedades comerciales de acopio, compraventa o transporte de diversos productos; a las asociaciones mutuales rurales; a los clubes juveniles; a los grupos CREA; a los consorcios rurales de regantes, de conservación, de obras y otros infinitos ejemplos que no nos interesan en este caso porque no asumen una función directa en la gestión de la empresa agraria, sino en alguna de las actividades que la complementan externamente.

La asociación para administrar la producción misma a nivel de predio, tiene exigencias probablemente mayores que las que se dedican a actividades de servicios complementarios. Ello obedece a la alta dosis de incertidumbre y riesgo que acompaña siempre a la producción primaria, que confiere elevada aleatoriedad a la toma de decisiones gerenciales. Por esta razón, el logro del consenso grupal y la aprobación de las decisiones gerenciales son puestos a menudo a prueba por los contrastes que resultan de contingencias climáticas o de mercado que ningún gerente puede controlar. Esto tiende a ahondar las fisuras personales y actúa como un elemento disociante, que sólo puede compensarse con una buena comprensión racional de las ventajas de la integración societaria y una dosis considerable de tolerancia y paciencia.

La asociación para la producción, como toda integración empresaria, asegura la posibilidad de una mejora cuando ella parte de supuestos y principios básicos arraigados en la idiosincracia del pueblo y en los valores reconocidos por el consenso social donde le toca actuar, pero fundamentalmente cuando representa una solución evidente para los problemas reales de la producción y ello es percibido por los propios agricultores, en aspectos concretos como un mayor ingreso, trabajo más cómodo y descansado, esperanzas de progreso, etc.

La agrupación predial puede acompañar o no a la asociación empresaria. En el caso que nos ocupa, la consideramos como un supuesto fundamental, aunque de ninguna manera excluyente. Es decir, pueden asociarse agricultores para ejercer funciones diversas con prescindencia de la cuestión predial y lo hacen continuamente por una diversidad de razones, pero el punto que subrayamos aquí es aprovechar a la empresa asociativa para salvar los escollos que se presentan como efecto directo de la insuficiente dimensión empresaria en la producción agropecuaria, que se relaciona casi siempre con la superficie de tierra de que dispone.

La asociación surge por razón de un interés o de una necesidad y su permanencia dura el tiempo que ese interés o necesidad apremia. Cuando ello desaparece o disminuye, la asociación decae, pero ello no es óbice para desarrollarla, máxime teniendo en cuenta que constituye un medio y no un fin para lograr las mejoras y el desarrollo en el ámbito rural.

Hemos de ver en las próximas páginas que las formas asociativas que ya rigen en el campo argentino, a pesar de la utilidad que vienen prestando no solucionan la totalidad de las exigencias de la producción y tienen inconvenientes operativos que han limitado su difusión. Es necesario innovar creando instituciones más modernas y para ello acercaremos sugerencias que pueden resultar de interés.

IV.C. Concepto

Existen muy diversas formas institucionales de asociar productores agropecuarios para producir en los campos. Una tipología sintética se esboza en el Anexo C. Ellos van desde las formas específicas y parciales, hasta las que toman todos los aspectos de la producción y hasta de la vida en común de los socios o participantes. Pueden responder a filosofías y orientaciones muy diversas, desde las formas comunitarias cristianas primitivas, a las socialistas utópicas que recomendaron los Fabianos, las sociedades mercantiles netamente capitalistas y libertarias, hasta las formas pseudocooperativas de las democracias populares, en las que la unidad asociativa es una simple subdivisión del capitalismo de estado autocrático.

Todas estas formas pueden cumplir con las ventajas económicas de escala que hemos desarrollado en la introducción, pero algunas representan estructuras productivas, sociales y políticas totalmente opuestas a los valores arraigados en la cultura nacional.

Para que esta definición no conduzca a equívocos, las empresas asociativas que se proponen deben responder a las características que siguen:

- a. Ser voluntarias en su constitución y en el ingreso de los miembros, y también en su disolución y la salida de los mismos.
- b. Mantener la pertenencia y conservación de la propiedad privada de los aportes societarios que se efectúen.
- c. Estar acordados los derechos y obligaciones de los socios en aras del interés de cada uno, que se ve mejor servido por la sociedad constituida.

Para que estas condiciones se cumplan quedan descartadas, por ejemplo, todas aquellas formas en las que los medios de producción pasan a ser de propiedad comunitaria o también aquellas en las que el trabajo personal de los socios se imponga como una obligación para su aceptación como tales.

Resulta claro que una empresa con un gran número de socios requerirá de una mayor complejidad administrativa que otra más pequeña; que una asociación entre extraños necesitará de ciertos recaudos distintos a la de una empresa de índole familiar, o entre viejos conocidos, etc. Estas características estructurales justifican la diversidad de formas que puedan adoptar este tipo de empresas, sin modificar en nada los presupuestos operativos básicos sobre los que se asientan.

Precisar a priori con todo detalle las características que deben asumir las empresas asociativas sería desconocer la infinita diversidad de circunstancias a las que deberán aplicarse, que exigirán la selección de modelos muy distintos. Lo que interesa señalar a esta altura de la exposición es que los principios generales expresados pueden y deben adecuarse a muchísimas realidades y clientelas agrarias diferentes, contribuyendo a los objetivos para los cuales se las recomienda.

En todo caso, aunque en la Argentina funcionan miles de sociedades agropecuarias, la experiencia en el uso de algunas de las características societarias novedosas que se proponen es escasa, por lo que debe dejarse un margen amplio a la experiencia futura. Ello es una razón adicional para justificar la amplia flexibilidad que

se incluye como carácter importante en las formas empresarias propuestas.

Utilizamos la expresión empresa asociativa agraria para significar la agrupación voluntaria de un conjunto de personas físicas que se reúnen identificándose en una persona jurídica, con el propósito de realizar negocios inherentes a la empresa agrícola o pecuaria, en cualesquiera de sus formas o especializaciones. Sus integrantes tienen derecho a integrarla mediante el aporte de bienes o servicios o ambos a la vez, en las condiciones que se estipulen por las partes en el contrato respectivo, como así también fijar normas para la distribución proporcional y equitativa de los beneficios en función de los aportes. Cuando así lo prefieran los integrantes de una sociedad podrán retener la propiedad individual y privada de sus predios, que sólo se asignarán a la empresa en uso, por un período especificado.

La empresa asociativa agraria supone la existencia de:

- a) un contrato celebrado entre dos o más personas, de acuerdo con las normas legales vigentes, consignado en el estatuto o instrumento legal específico;
- b) una empresa con fines útiles, sean o no lucrativos; pero siempre de beneficio común entre los miembros;
- c) una actividad fundamentalmente productiva, aunque puede también ser adicionalmente de comercialización, de transformación, de conservación o defensa de la producción o de los recursos productivos, dentro del ámbito rural;
- d) una organización empresaria capaz de tomar decisiones y asumir los riesgos propios de la actividad productiva;
- e) un aporte de bienes, capital, trabajo, técnicas, etc.;
- f) uno o más predios rurales que sean afectados a la explotación en las formas y condiciones que se convengan y que la ley autorice;
- g) un plazo determinado;
- h) libertad de separarse y de disolver la sociedad en caso necesario y siempre con el derecho de recuperar sus aportes y sus ganancias si las hubiere.

IV.D. Caracteres

a. El propósito u objeto

El principio fundamental sobre el cual se funda la empresa asociativa es la agrupación de productores para realizar la explotación agraria de interés común, entendiéndose por tal la que se hace utilizando tierras como factor esencial de la producción.

El criterio es amplio, de manera que no existen cánones fijos o rígidos que coarten la libertad para elegir diversas formas de asociarse. Lo que interesa en particular es la unión de los productores en sociedad y más precisamente en una sociedad comercial.

Con la palabra "productor" se tiende a destacar lo fundamental de la actividad de los sujetos intervinientes en la empresa asociativa agraria; pero es necesario hacer resaltar que no todos deben necesariamente ser agricultores o ganaderos. El objeto de la empresa se centra en la explotación agropecuaria en cualesquiera de sus formas o especializaciones, pero algunos de los miembros pueden hacer contribuciones interesantes sin ser personalmente productores de antemano. De ahí que también se admita el ausentismo. Alguien puede ser un financista que se limita a aportar capital, otro puede aportar sus conocimientos técnico-profesionales, otros en cambio su experiencia y conocimiento práctico de las tareas de la agricultura o la ganadería. Lo que sí debe ser claro es que el propósito fundamental es constituir una empresa agraria; con el objeto de producir bienes o servicios agropecuarios y que por lo menos alguno de ellos debe aportar los conocimientos prácticos imprescindibles para el funcionamiento de la misma.

b. La equiparación de los miembros en sus derechos y obligaciones, pero con modalidades flexibles

Los miembros que se asocian o se unen en sociedad deben gozar de iguales derechos, lo cual no significa que estos derechos sean idénticos, sino que retribuyen equitativamente los aportes y obligaciones contribuidos por cada uno, que pueden ser muy diferentes.

En este tipo de sociedad, la libertad de oportunidad y desenvolvimiento de los miembros, deben ser manifiestos. Concomitantemente, es importante que los socios recojan beneficios proporcionales a sus aportes, todos éstos en función de una escala aceptada previamente por los miembros de la sociedad. De ahí que la constitución y la disolución deban ser también un derecho de fácil realización y carente de todo obstáculo, salvo el cumplimiento de los requisitos que la legislación vigente en el país impone a las sociedades civiles o comerciales y los contratos pactados. Y también en ese sentido puede decirse que los miembros pueden elegir el tipo de sociedad que prefieran, ya que tampoco deben existir esquemas que impongan rígidamente determinada forma o modalidad.

c. La individualización física de los asociados

Del punto de vista teórico, los modelos societarios que se proponen pueden integrarse con personas físicas o con otras personas jurídicas ya constituídas. Para los propósitos de este trabajo, sin embargo, se subraya la importancia de la empresa asociativa para mejorar el desempeño de pequeños y medianos empresarios del sector agrario, que en su gran mayoría se agruparán como personas físicas para constituir nuevas personas jurídicas relativamente sencillas, pero empresas similares podrán constituirse entre empresarios más fuertes o entre sociedades preexistentes.

La existencia física de los miembros de la empresa no excluye la posibilidad de que ellos no estén presentes y deleguen en otros el manejo o control de su participación en la empresa. Deben tener derecho y posibilidades reales de estar, pero también pueden preferir dedicarse a otras actividades y mantenerse vinculados a la empresa por otros medios tales como el aporte de capital o de tierra, la asistencia a asambleas periódicas, etc. Los que tienen que definir el interés del aporte son los consocios para aceptarlo o rechazarlo.

Asimismo, no hay impedimento para que estén presentes por representación, de modo que los miembros de la empresa pueden vincularse al representante o mandatario de otros de ellos, para todo lo concerniente a la organización y administración del negocio que llevan en común.

d. La integración ad hoc de los factores que aportan los miembros.

El caso general en las agrupaciones productivas es que el patrimonio se integra con aportes muy diversos, que habitualmente se valúan en dinero para darles una representación proporcional que permite luego distribuir equitativamente el manejo de la empresa conjunta y las eventuales ganancias o pérdidas entre todos los participantes. En las empresas agrarias, del mismo modo, los socios deberán aportar inmuebles, animales, maquinarias y herramientas, stocks diversos y también capital en efectivo. Todos estos aportes pueden aceptarse sin otro requisito que el de ser útiles a la empresa común naciente, incluso facilitando el período de transformación inevitable cuando se trasladan de las empresas individuales iniciales.

La forma de valuación o tasación de los aportes societarios, así como la distribución de las utilidades, son cuestiones que deben quedar especificadas en el contrato social.

e. El aporte de las tierras

Lo habitual hasta el presente en las sociedades agrarias que funcionan en la Argentina es que la tierra se aporte al patrimonio societario y su valor quede reflejado en acciones como el resto del capital, a los efectos del gobierno de la empresa y la distribución de utilidades. Este sistema es perfectamente funcional y ha dado

buenos resultados en infinidad de casos. Sin embargo, no deben desecharse las posibilidades de que la tierra, elemento fundamental para el funcionamiento del tipo de sociedades que nos ocupa, sea considerado como una prestación accesoria y quede cedida solamente en uso o en usufructo a la sociedad. Pueden ser parcelas propiedad de los socios, que no desean desprenderse de ellas y puede darse también el caso de que uno o varios socios arrienden juntos o separados tierras de terceros, para que la sociedad las use o explote. Es factible por ejemplo, constituir una sociedad específicamente para trabajar un campo arrendado o que la sociedad disponga de tierras aportadas a la empresa en distintas formas y contratos.

Este trabajo subraya considerablemente la posibilidad de entregar la tierra en uso, porque este sistema brinda una seguridad mayor al productor que se integra a una sociedad, le permite comprometerse por períodos más breves y tiene además la ventaja de reducir los costos de integración de las sociedades, que se pagan en parte en proporción al capital integrado. El aporte en uso puede ser también una etapa, transitoria y educativa, con riesgo mínimo, hasta que el propietario haya podido apreciar debidamente las ventajas de la sociedad y aprendido a trabajar en conjunto con sus socios, pasado lo cual puede preferir integrar la tierra a la sociedad en propiedad.

Lo que interesa señalar es que siempre que el aporte de la tierra se haga en uso, éste se reconocerá al efecto de la distribución de utilidades en bonos de participación, que para ese efecto tienen igual valor que las acciones, pero que habitualmente no tienen derecho a voto en la sociedad.

f. El mejor aprovechamiento en común de los factores integrados

La integración de la sociedad tiene por objetivo primordial poner a trabajar los recursos de sus integrantes en una combinación empresaria que les permita producir un mayor beneficio para todos.

Véase bien que no es imprescindible que los recursos estén manejados con mayor habilidad, ni que se usen sistemas mejorados; ello vendrá por añadidura. Lo que se espera que ocurra es que la empresa asociativa, al alcanzar una dimensión suficiente, automáticamente satisfaga la trilogía de consecuencias ya mencionadas, que se derivan de la escala, a saber:

- una incidencia más liviana de los costos fijos
- Una posibilidad de especializar el trabajo
- Un acceso a proyectos, transacciones y actividades de volumen mayor y utilidad más atractiva.

El único factor que puede neutralizar estas ventajas es que no se logre en la empresa asociativa la celeridad y coherencia de decisión que caracteriza a las gerencias unipersonales, aún a riesgo de equivocarse.

También puede resultar un entorpecimiento aunque habitualmente sólo temporario, la rigidez de la dotación de recursos con que los socios ingresan a una nueva empresa asociativa. Es posible que los recursos de tierra, ganado, maquinaria, instalaciones, etc. de unos, complementen algo de lo que les falta a los otros; sería el caso típico cuando algún socio aporta solamente capital circulante que es de uso muy flexible. Pero lo más frecuente por la misma definición que hemos dado de la empresa de tamaño insuficiente que tanto abunda en la Argentina, es que las instalaciones fijas y el equipo mecánico iniciales de los socios resulte sobredimensionado para la nueva empresa mayor, y que quede capacidad ociosa para trabajar fuera de los propios terrenos integrados o que se pueda realizar para redestinar su valor en forma más productiva. Esta realidad exigirá el ejercicio de tacto y comprensión en la etapa de constitución, hasta que, con el transcurso del tiempo, la sociedad haya conseguido recomponer la estructura de su capital. En ese momento cada socio tendrá las mismas acciones, pero éstas representarán una parte de un patrimonio más productivo que originalmente.

g. La localización física de las nuevas inversiones

La ampliación del volumen del negocio que supone trabajar una dimensión mayor de explotación, conlleva no sólo una racionalización de las tareas, sino además una redistribución geográfica más efectiva del capital

fijo dentro de la extensión de la empresa nueva. Esto significa que en muchos casos se deberá concentrar en determinadas secciones de la explotación inversiones fijas destinadas a aprovechar la división del trabajo, eliminando así la dispersión y menor capacidad de las instalaciones y mejoras existentes en los campos individuales asociados.

Desde el punto de vista operativo no existen mayores inconvenientes en establecer la localización de esas inversiones: basta con determinar las características de manejo de la explotación para encontrar una ubicación racional a las mismas. Los problemas surgen al tomar en consideración que las parcelas aportadas a la asociación podrán regresar a sus dueños una vez concluido el acuerdo contractual y, por lo tanto, aquél que reciba su lote con una cantidad de mejoras adicionales se verá evidentemente favorecido en relación con los demás socios.

Existen diversas maneras de solucionar esta cuestión: edificar siempre que sea posible instalaciones desmontables y trasladables; dejar bien establecido el valor de la inversión y obligar a su pago por el dueño, si éste retira el lote de la sociedad; pero también hay maneras de que la sociedad mantenga en condominio entre todos los socios la parcela o parcelas en que la sociedad concentre sus inversiones. Esto último puede lograrse mediante una compra por cuenta de la sociedad o mediante una definición de espacio en propiedad común o copropiedad, en forma similar al procedimiento generalizado en los consorcios de propiedad horizontal, que también se ha difundido ampliamente en la administración de clubes de campo. De todos modos, es éste un punto que debe quedar bien clarificado durante la gestación de la empresa asociativa y estar incorporado a su estatuto o reglamento interno, pues implica opciones que pueden llevar a desacuerdos con aquellos que se sienten afectados, de no haber quedado establecidas en el consenso societario inicial.

h. La dirección de la empresa

El tamaño del grupo -como se ha señalado- interviene fundamentalmente en la complejidad de la estructura administrativa de la empresa, así como en los niveles y grados de participación. Si el grupo es pequeño, la dirección colegiada está asegurada a través de las reuniones generales de los socios. Cuando el número de éstos o la dispersión geográfica excede la capacidad de consulta frecuente para la toma de decisiones, el esquema organizativo usual es conocido: se constituye una Asamblea de asociados que delega atribuciones en un Consejo de Administración, pudiendo haber un encargado directo o Gerente cuya misión es la de ejecutar los acuerdos de los socios.

Muchas de las dificultades que pueden entorpecer la dirección de una empresa asociativa derivan de dos factores: la capacitación previa de los socios y la homogeneidad de sus intereses.

Como en toda actividad concertada o delegada, no es fácil encontrar dirigentes que logren conciliar la capacidad de organización con el acatamiento a la disciplina que impone una voluntad mayoritaria, y el tránsito hacia esta situación de decisión compartida puede resultar difícil cuando se da desde una situación previa de independencia absoluta. La experiencia de convivencia y de manejo administrativo en común sólo se puede adquirir una vez puesta en marcha la empresa. Se trata de un proceso educativo en el que asume importancia el esfuerzo cotidiano de conciliación entre las partes, a riesgo de poner límites a una postura más dinámica. Pero también es cierto que se logra en los asociados una toma de conciencia acerca de la importancia de la capacitación y la administración de los recursos, en mayor medida que en una explotación individual de dimensión insuficiente, en donde, por esa misma situación, dichas necesidades se circunscriben al esfuerzo diario por sobrevivir.

i. La distribución de los beneficios

Una empresa asociativa requiere una contabilidad prolija, sin duda más que una explotación individual de tamaño similar. La falta de conocimientos en administración y contabilidad rural puede ocasionar dificultades, especialmente en el momento de la discusión de los resultados y el reparto de los beneficios.

En los estatutos de cada sociedad debe quedar estipulada con claridad la integración del capital de la nueva empresa, con el aporte que corresponda a cada socio, lo que permitirá distribuir proporcionalmente los beneficios o quebrantos de cada ejercicio. Para la tasación de esos aportes hay diversos sistemas aceptados en la práctica, con participación de peritos partidores o personas de prestigio capaces de dirimir eventuales diferencias (1).

La representación del capital aportado a la sociedad en propiedad, en forma de diversos bienes, se subdividirá en acciones.

Si el aporte de tierras se efectúa como prestación accesoria en uso o usufructo, se reconocerá en bonos de participación que caducarán en caso de cesar dicha prestación. Este sistema parece más recomendable que el de arrendar la tierra a la sociedad. Si la tierra se traspasa a la sociedad en propiedad se reconocerá su valor con acciones.

Acciones y bonos se igualan para la distribución de beneficios, pero las acciones dan derecho a participar en el manejo de la empresa y los bonos no.

El trabajo de los socios en la empresa se remunerarán con honorarios o salarios según el mercado y los usos laborales propios del lugar y por determinación de los socios (Ver V.B.7.).

j. **Los riesgos compartidos para los miembros de la empresa**

Esto constituye asimismo, uno de los caracteres dirimientes de la empresa asociativa, por cuanto, tal como se ha explicado en párrafos anteriores, la asociación implica en este caso administrar y operar en una empresa común para quienes consideran que la ayuda entre los miembros del grupo para realizar la actividad que prefieran o consideren más apropiada puede ser de beneficio para todos.

El riesgo asumido en común, proporcionalmente a la participación de cada miembro de la sociedad, representa una de las características del contrato social, pero debe tenerse presente que no es privativo de las sociedades civiles y comerciales, porque también lo es de otras formas asociativas como las fundaciones, corporaciones, o las aparcerías y medierías.

Lo que interesa señalar, es que mediante la coparticipación activa para el desempeño de determinadas funciones internas o externas de la empresa, los miembros de la misma, deben tener la convicción que el riesgo de uno representa el riesgo de todos. De lo contrario, nos encontraríamos frente a la típica "sociedad leonina" del antiguo derecho romano, donde alguno de los socios o varios de ellos, gozaban de todas las ventajas de la empresa y no corrían riesgos de ninguna clase, en detrimento de los otros que debían asumir los riesgos.

V.B. Aspectos Operativos

V.B.1. La incorporación a la sociedad

Partiendo del principio que la asociación debe ser voluntaria, se limita grandemente el terreno de la discusión. Parece conveniente que en la Argentina se deje en este aspecto plena libertad.

En el caso de países en los cuales la integración de una empresa asociativa significa el acceso a medidas especiales de fomento, pueden justificarse reglamentaciones oficiales. Por ejemplo, la legislación francesa impone diversas restricciones a la inclusión de socios que no estén dedicados personal-

(1) Para la metodología de valuación utilizada en España, véase "Comunicación sobre la clasificación y valorización de tierras en el proceso de concentración en España" (Reunión del Grupo de Trabajo para las Estructuras Sociales, Rumania, 1968).

mente a la agricultura, en tanto que la española admite todas las combinaciones posibles. En el primer caso, el objetivo principal fue preservar una estructura de explotación rural manejada por los propios agricultores y en mejores condiciones de producción e ingreso. En España, en cambio, interesaba fundamentalmente modernizar las estructuras agrarias que se encontraban atrasadas frente al resto de Europa, inclusive facilitando que muchos minifundistas pudieran abandonar sus tareas personales en la tierra y desplazarse en busca de trabajo, a las ciudades y aún a otros países, dejando sus parcelas integradas en una empresa administrada por algunos de sus pares en quienes confiaran.

Con respecto a si pueden integrar las empresas como socios solamente los propietarios residentes, o si pueden también hacerlo otros socios que son propietarios ausentistas, aportantes de otros recursos, pero sin tierra o tenedores de tierras en arriendo u otras formas temporarias, o incluso quienes no son terratenientes, ni agricultores, también se opta por la máxima flexibilidad, aunque sin desconocer que la diversidad de situaciones entre los socios puede acarrear distorsiones y hasta conflictos de intereses. Por ejemplo:

a. El socio que aporta a la sociedad tierras arrendadas no puede asegurar su permanencia en la asociación más allá de lo estipulado en el contrato de locación que ha firmado. Ello hace que se sienta urgido a lograr ingresos inmediatos, dado de que dispone de menos tiempo para acumular ahorros y porque esos ingresos deben ser superiores a la renta que abona como arriendo. Por otra parte, no está ligado objetiva ni afectivamente a la parcela de tierra que aporta al grupo. Su postura, por lo tanto, suele ser esencialmente monetaria y puede contrastar con la de los demás socios, especialmente para las decisiones de reinvertir parte de las utilidades en las obras necesarias para la expansión de la empresa a largo plazo.

b. Cuando algunos socios han hecho un aporte de capital relativamente pequeño pero trabajan en la empresa, mientras otros, con aportes de capital más importantes, se han retirado a la ciudad, en donde percibirán la parte de las ganancias que les correspondan, los intereses de ambos grupos de actores pueden sentirse subjetivamente como divergentes. Existe una tendencia por parte de los miembros que permanecen trabajando en considerar este tipo de contribución de mayor importancia que el solo aporte de tierras o capitales, en tanto que los socios capitalistas suelen mostrarse críticos sobre la marcha y organización de la empresa, de cuyo éxito dependen los beneficios que obtendrán. De allí que el logro del equilibrio entre los dos sectores, a través de pautas de responsabilidades bien definidas, sea muy importante para el éxito y continuidad de la asociación.

V.B.2. Dimensión del grupo asociado

En los ejemplos conocidos suele establecerse un número máximo de socios (En Francia se lo restringe a 10, con el objeto de realizar una explotación próxima a la familiar) o bien un límite mínimo (como en España, en donde la aprobación de la constitución de un grupo asociado requiere por lo menos de 5 agricultores que decidan trabajar conjuntamente).

Estén dados o no estos parámetros, el tamaño del grupo tiene importancia, pues el número grande de socios implica usualmente una complejidad administrativa mayor, obligando en casi todos los casos a la constitución de una instancia administrativa autónoma en la cual se delegan las responsabilidades inmediatas de la gestión. Esta pérdida de la familiaridad que otorga la interacción cotidiana, así como la natural desconfianza del hombre de campo hacia esos mecanismos cuyo funcionamiento está tan alejado de la toma de decisiones individuales que caracterizaba el manejo de su antigua explotación, puede ser causa de inquietudes y críticas que a veces conspiran contra el normal desarrollo de la empresa. Aquí la cultura general que posea cada socio es un factor de importancia, y a ella nos hemos de referir de inmediato. Resta, no obstante, la consideración de que un grupo de asociados demasiado amplio puede provocar diseconomías de escala, inherentes a la inevitable burocratización mínima necesaria y a los problemas de dinámica grupal que debe resolver la gerencia.

V.B.3. *Características económicas y culturales de los socios:*

Ya se ha señalado que la integración sico-social se verá reforzada cuanto mayor haya sido el número y tipo de contactos que experimentara el asociado así como el grado y carácter de las participaciones en las que se involucrara hasta entonces. A diferencia de las empresas comunitarias experimentales o cuasi-experimentales (como las israelíes) más modernas en las cuales la pertenencia está supeditada, entre otras cosas, a la satisfactoria respuesta en una serie de pruebas psicológicas de comportamiento grupal, las empresas asociativas pueden a veces constituirse a través de la simple aleatoriedad que da la contigüidad o cercanía de las distintas explotaciones individuales. En una empresa de esta índole, de carácter voluntario, los socios deben ser muy conscientes de los objetivos definidos del negocio, así como de la eficacia del medio escogido para ello (en este caso, la asociación). Muchas veces las formas jurídicas elegidas, presentan elementos de abstracción de la realidad no fácilmente asimilables por quienes carecen de experiencia al respecto. Por ejemplo, para un pequeño productor puede no resultar sencillo concebir que ese papel que tiene en la mano, y que legalmente se denomina "acción", representa al tractor que ha aportado a la empresa y que tanto esfuerzo le costó adquirir. En estos casos los líderes deberán escoger formas legales más simples, además de desarrollar una acción de persuasión que en alguna medida disminuya los recelos de quienes se encuentran desorientados y se resisten a un cambio tan brusco en sus formas de percepción de la realidad. Como en todos los demás aspectos organizativos y operativos de las empresas, las diferencias serán muy grandes según sea el grupo o el sistema productivo de que se trate.

No es ocioso señalar que para el éxito de las etapas inaugurales de las empresas, con su inevitable período de adaptación de los miembros a una nueva estructura productiva, de renuncia a actitudes independientes y diferimiento de las utilidades por necesidades de organización y capitalización, es muy importante que los socios tengan una visión de largo plazo y que no se dejen llevar por impacencias o juicios apresurados.

Estas actitudes y orientaciones no siempre son fáciles de adoptar e internalizar, si no existe algún marco valorativo previo que las inscriba dentro de un contexto mayor, del que las satisfacciones materiales constituyen sólo una parte. Esta es la ventaja operativa que poseen las diferentes concepciones religiosas o políticas que han avalado la constitución de comunidades rurales a lo largo de la historia, en tanto constituyen verdaderos códigos de control social para cualquier desviación de las normas estatuidas (*). Cuando -como en el caso que nos ocupa- el modelo propuesto rechaza de antemano cualquier presunción de esa índole y acepta como norma básica la responsabilidad individual en las acciones, siempre por supuesto dentro de un acuerdo societario, el nivel de la capacitación cultural y técnica de los miembros de la empresa asume un papel muy importante.

V.B.4. *La composición por edades de los socios*

La empresa asociativa con los caracteres propuestos agrega gran flexibilidad a la participación de cada socio. Esto permite a los que llegan a una edad de retiro ceder la administración -que tiene su retribución propia- en manos de socios que están en edad activa, continuando como partes de la empresa.

La herencia de la parte de un socio que fallece no ofrece dificultades específicas. Tanto la transmisión de las acciones de la empresa, independientemente de la herencia de la parcela cedida en uso, se

(*) Es notoria la importancia de estos elementos valorativos en el éxito de las comunidades como los anabaptistas de varios países y lo mismo puede señalarse de las comunidades rurales semimilitarizadas del Israel moderno que han sobrellevado alocamente situaciones críticas.

procesan por los procedimientos habituales. Puede ocurrir que de existir varios herederos, decidan vender la tierra al cabo del vínculo contractual o con esa servidumbre. En ese caso, tanto la Sociedad en conjunto, como los otros socios, podrán eventualmente comprar el lote a los precios de mercado, o sea asegurando la retribución correspondiente a los vendedores.

Puede darse el caso de que los lotes que componen una sociedad se encuentren ya en el límite de la subdivisión prevista por el Código Civil, el decreto 17711 y las respectivas leyes provinciales. Cuando ésta es la situación, si un socio fallece dejando varios herederos, existiría de hecho la misma imposibilidad legal de seguir dividiendo que si la parcela hubiera sido trabajada independientemente por su dueño. Esta limitación podría eventualmente obviarse en el futuro, cuando el sistema de asociación funcionara con mayor acúmulo de experiencia, pero no se recomienda en el momento actual, cuando se considera que es esencial mantener la posibilidad de cada socio de independizarse y continuar su empresa individualmente.

Por lo tanto, este caso se presentaría lo mismo que si la parcela no fuera trabajada en sociedad y se abren los siguientes caminos:

- a. Que la parcela se venda en block.
- b. Que la propiedad se transfiera a una sociedad entre los herederos, con lo que puede quedar indivisa. Esa sociedad puede seguir dando la tierra en uso a la empresa asociativa que integraba el padre fallecido o retirarla al cabo del contrato para explotarla en otra forma.
- c. Que la tierra quede informalmente indivisa lo que puede traer problemas futuros.

Será interesante que algunos de los socios o sus herederos directos sean de edad que les permita asumir directamente la administración de la empresa y las mismas tareas agrarias percibiendo la remuneración correspondiente, sin tener que delegarlas en personal contratado.

V.B.5. El tamaño de la explotación asociada

Cuando se habla de empresa asociativa se tiene tendencia a pensar exclusivamente en minifundios que se integran para constituir una explotación más rentable, pero resulta evidente que las uniones pueden darse también entre productores medianos y aún grandes. De hecho, en Francia son precisamente los medianos agricultores los que predominan en las asociaciones voluntarias, favorecidas por sus conocimientos técnicos y dotaciones de capital.

Tenemos aquí dos cuestiones que se han tocado ligeramente al considerar el número de socios de la empresa: la superficie mínima y la superficie máxima.

Si el propósito es mejorar las posibilidades de rentabilidad de una empresa dándole un tamaño suficiente, lo ideal sería que no se constituyeran empresas que no alcanzaran por lo menos el tamaño considerado necesario para trabajar con costos promedio cercanos al mínimo. Sin embargo, es muy posible que integrar parcelas por debajo de este umbral provea mejoramientos significativos de la situación de los socios y por lo tanto no deberían desecharse, aunque no cosechen los beneficios máximos que puede aportar la escala.

Otro factor a tener en cuenta es que "idealmente" la empresa asociativa podría pretenderse que proporcionara a todos y a cada uno de los socios un ingreso comparable al que le daría una unidad familiar individual. Esa concepción debe desecharse totalmente. La empresa asociativa es una herramienta económica destinada a obtener el mejor aprovechamiento de los recursos que se invierten efectivamente en ella. Por consiguiente, puede ocurrir que el número de socios y sus familias sean notoriamente demasiados para estar eficientemente ocupados en la empresa y para subsistir exclusivamente de los ingresos procedentes de ella. Una de las ventajas precisamente de la sociedad será que algunos de sus socios y de

sus hijos quedarán liberados para ganar otro ingreso fuera de la misma, pero sin desligarse de los recursos que dejan invertidos en la empresa, que les seguirán proveyendo el mayor ingreso por lo que realmente valen, sin duda más proporcionalmente que lo que les hubiera reportado insumir su esfuerzo directo en la parcela independiente.

En cuanto a la superficie máxima de una empresa asociativa pueden considerarse según la diversidad de situaciones posibles, criterios no necesariamente convergentes:

- a. El del sistema productivo y tecnología en uso en la empresa; que condiciona fuertemente a las economías de escala que pueden aprovecharse;
- b. El de la complejidad administrativa de la empresa, que hace que más allá de determinado tamaño (diferente para cada sistema de producción) las economías de escala puedan verse neutralizadas por diversas complicaciones de manejo; y
- c. El de los objetivos sociales y/o económicos que el Estado pretenda promover por intermedio de estas empresas (en el caso de que decida intervenir otorgándoles determinadas franquicias financieras y fiscales), lo que puede implicar la elección entre dirigir las exclusivamente hacia determinados sectores sociales (por ejemplos, los minifundistas) o bien al logro de ciertos resultados económicos (por ejemplo, el incremento de la productividad agrícola a precios altamente competitivos).

V.B.6. *El aporte de los socios*

Los aportes originales de los socios pueden asumir el carácter de: maquinaria, animales, instalaciones, capital dinerario, trabajo y tierra. Ya se han indicado los mecanismos jurídicos en que los aportes pueden estar representados (bonos de participación, acciones, etc.). Bajo este acápite se agregarán otras cuestiones como por ejemplo, el grado de obligatoriedad de los aportes en tierras y su valuación.

Un agricultor puede ingresar a la asociación con toda su explotación o con parte de ella. El hecho de que el productor aporte sólo una fracción ha presentado en la práctica algunas dificultades:

- a. En general cae en la tentación de entregar a la empresa las tierras de inferior calidad y conservar para sí las mejores.
- b. La parcela individual que le queda suele concentrar todas sus atenciones en perjuicio de la explotación compartida.

La primera cuestión hace necesario el peritaje previo a la aceptación por los demás asociados, en tanto que la otra -de más difícil solución- dependerá de la capacidad de control que pueda tener la dirección de la empresa sobre sus integrantes.

V.B.7. *El trabajo y su remuneración*

Una de las características principales de las empresas asociativas es la de permitir junto con el incremento de la dimensión un desarrollo apreciable de la división del trabajo. Esto incide ventajosamente desde varios puntos de vista:

- a. Económico: por el incremento de la productividad que resulta de la especialización de cada trabajador en un número menor de tareas, frente al agricultor aislado que tiende a realizarlas todas.
- b. Educativo: ya que la especialización permite lograr una mejor capacitación en la tarea realizada, así como comprender la importancia de la misma en el producto final
- c. Social: pues acorta la duración de las labores, posibilitando la liberación de mano de obra, reduciendo el trabajo excesivo de las mujeres y los niños y permitiendo organizar mejor las guardias de trabajo y los períodos de descanso semanal y vacaciones, que son siempre problemas serios

para la población agrícola. En las condiciones generales de la Argentina, podrán darse formas asociativas en las cuales haya socios que perciban beneficios proporcionales a sus aportes en tierras o capital, sin trabajar en la explotación. La alternativa marca, precisamente, una de las diferencias entre las empresas de índole comunitaria y en las cooperativas de trabajo, en las que se exige que todos laboren directamente en la empresa y aquellas organizadas con criterios más flexibles, en donde la condición de asociado permite integrar la empresa y participar de los beneficios proporcionales a aportes de capital o tierra, pero sin aportar trabajo. En la empresa asociativa propuesta, en general, los socios que trabajan reciben salarios según el mercado local de trabajo en diversas categorías y la experiencia demuestra que los productores asociados saben retribuir muy efectivamente el trabajo propio, el de sus socios y de sus hijos, y supervisar su rendimiento.

El logro de la eficiencia teórica que supone la división del trabajo puede a veces verse reducida por la complejidad de factores humanos que entran en danza en la producción. Es necesario que se concilien la libertad de iniciativa que debe tener cada responsable de sector con la conformidad a la voluntad grupal para la toma de determinado tipo de decisiones. Asimismo, debe conseguirse que los socios aporten su trabajo con total capacidad y dedicación. Aunque estén resueltos los problemas formales de organización y remuneración de las tareas, subsiste el hecho de que usualmente el trabajo no es realizado por todos con idéntica eficacia. Diferencias de idiosincracia, motivación, etc., hacen que algunos trabajen más y mejor que otros. Si esto puede considerarse normal dentro de la experiencia cotidiana de explotaciones individuales, cuando varios agricultores son socios en beneficio común ello puede llegar a convertirse en un elemento conflictivo, especialmente si algunos de ellos se consideran sistemáticamente perjudicados por la incuria o torpeza de otros.

Del mismo modo, se ha comprobado que en el transcurso de los primeros tiempos existe una tendencia definida a que cada socio dedique una atención preferencial a la parcela que ha aportado al grupo, en detrimento de las otras, sobre todo si en la misma tiene su casa y desarrolla formas de agricultura granjeras. Esto se ha dado en numerosas oportunidades en España y es un ejemplo más de las tendencias individualistas tan difíciles de desarraigar entre los hombres de campo, pero, en general, estas falencias pueden ser suplidas por el espíritu de cohesión que irá adquiriendo el grupo humano.

La importancia de las decisiones que adopte la empresa con relación al trabajo de los socios puede ser de trascendencia muy grande en las empresas cuyos socios tengan pocas posibilidades de emplearse fuera de ella. Este es el caso en muchas de las áreas de agricultura deprimida y en las zonas de minifundio muy distantes de centros urbanos o de actividades extra-agrarias y cuando todos los socios son productores rurales de nivel y aportes similares a la sociedad. En estos casos, puede resultar conveniente asumir que todos hacen una contribución de trabajo similar y en ese caso no se paga salario propiamente dicho alguno, sino que en la distribución de las utilidades se asigna un valor por el aporte anual de trabajo, igual para cada socio.

En algunas empresas los socios pueden ponerse de acuerdo para cobrar retribuciones por el trabajo que han dado a la empresa, inferiores al precio de mercado. Ello tiene su justificación: mientras un empresario individual puede calcular muy ajustadamente sus gastos en este insumo, restringiéndolos cuando lo crea conveniente para evitar un déficit, en una empresa asociativa dichas previsiones son más difíciles de adoptar y una mala cosecha puede hacer que los gastos abultados en mano de obra den como resultado rubros con pérdidas que llegan a hacer peligrar el futuro de la empresa. Por otra parte, debe quedar bien en claro que la percepción de un salario por parte de un asociado es tan sólo una forma de retribución a éste y no debe constituir el fin último de la asociación.

Puede suceder también que si el resultado económico de un ejercicio supera lo previsto, queda librado a la decisión del directorio de la empresa el liquidar parte del saldo como premio o gratificación

proporcional al trabajo o preferir distribuirlo como utilidades que se adjudicarán proporcionalmente a la tenencia de acciones y bonos de participación.

Puede concluirse que, dada la incertidumbre típica de la empresa agropecuaria, el período de crecimiento que requiere cuando su formación es incipiente y la influencia que puede tener sobre la incentivación al trabajo, la determinación de los salarios -en especial, los niveles más altos- debe merecer una atención especial en las empresas asociativas.

V.C. Modelos de empresas asociativas

En los incisos precedentes ha quedado suficientemente explicado que la legislación actualmente en vigor en la Argentina prevé la constitución de muy diversas formas de sociedades, que son aplicables a la producción agropecuaria (sociedad colectiva, sociedades de capital y otras). Asimismo la legislación admite la constitución de sociedades que no se ajustan íntegramente a los preceptos formales de la misma. La consideración en detalle de estas estructuras societarias se realiza en el Anexo B.

Queda pues claro que hay muchos caminos abiertos para la constitución de sociedades agrarias usando los modelos ya experimentados y que, por otra parte, será conveniente en el futuro seguir estudiando la creación de nuevas formas societarias que saquen de la "irregularidad" a muchas uniones de esfuerzos que son perfectamente útiles para la comunidad y a las que su régimen actual expone a dificultades.

A continuación se presentan algunas posibilidades imaginarias de establecer empresas asociativas según los lineamientos que resultan de este trabajo. Los casos se han extraído de situaciones reales del medio agrario argentino. El intento persigue subrayar la diversidad de formas que pueden adaptarse para las empresas asociativas, respetando los principios generales que les permitirán funcionar en las mejores condiciones empresarias y para mayor beneficio de sus miembros. Existen muchas más alternativas, ya que la inventiva y talento empresario de los socios, así como las situaciones específicas de cada grupo son innumerables. Tómese las pues como simples ejemplos, que podrán ser modificados o adaptados con algún asesoramiento de los técnicos en la materia.

En cada caso se ha planteado la situación que se desea resolver con la sociedad y se incluye un estatuto tipo y algunas aclaraciones sobre la forma de funcionamiento. En todas ellas se han utilizado los tipos convencionales, pero se les han incorporado algunas de las figuras legales poco usuales que pueden hacerlas más útiles para aumentar el interés de los productores y facilitar su manejo ulterior. Tales son el objetivo de realizar servicios y mandatos, la inclusión de prestaciones accesorias como la concesión de la tierra en uso o usufructo representada por bonos de participación, la constitución de consorcios de copropietarios y otros, cuya descripción en mayor detalle se encontrará asimismo en el Anexo B.

Resultaría interesante adicionalmente dotar a las sociedades agrarias de procedimientos que garanticen contra perjuicios mayores al socio que desee desvincularse, por ejemplo, sin poner en peligro la continuidad del restante grupo. Para ello podría recurrirse a la "sindicación de acciones", o a la "escisión", consignando las condiciones en que se haría el reintegro del valor de los aportes a quienes se desvinculen, por parte de la sociedad, de los socios remanentes o de los socios que reemplacen al saliente.

Se reitera que la variedad de alternativas de sociedades agrarias es interminable, pero se ha tenido principalmente en cuenta para la propuesta de los modelos ofrecidos, que se trate de sociedades entre una mayoría de productores propietarios de parcelas de tamaño insuficiente que trabajarían los campos aportados por ellos mismos, manteniéndolos preferentemente en propiedad individual y cediendo a la sociedad sólo el uso de los mismos. Lo principal es que la nueva escala de producción alcanzada posibilite un mejor aprovechamiento de los recursos productivos.

Las ventajas de políticas de fomento que facilitaran el período de instalación y crecimiento no han sido consideradas específicamente, porque las tendencias oficiales en los años corrientes no sugieren posibilidades

concretas en ese sentido, pero la influencia benéfica de programas de crédito, precios garantidos y otros subsidios, no necesita pregonarse y ha sido responsable de muchos éxitos del asociativismo agrario en los países europeos en que más desarrollo alcanzó.

V.C.1. Ejemplo de utilización de una sociedad anónima de servicios y mandatos

Situación:

Tres capitalistas que viven en la ciudad desean invertir ganancias en la compra y explotación de una fracción de campo. Para ello, compran conjuntamente una vieja estancia de 3.800 hectáreas, a tranqueras cerradas, en Sierra de la Ventana y hacen la subdivisión por el régimen de propiedad horizontal, en tres lotes proporcionales a la contribución de cada uno y reservando como espacio en común el casco antiguo con las instalaciones de administración y residencia. Los lotes privados se escrituran a nombre de sus respectivos propietarios.

Para la administración constituyen una sociedad anónima de servicios y mandatos, que integran los tres terratenientes y el encargado de la primitiva estancia. Cada uno de los cuatro socios hace aportes de capital para cubrir la adquisición efectuada del ganado y equipos y para crear un fondo de operación. Esos aportes quedan expresados en acciones.

Los tres dueños de la tierra ceden a la sociedad el uso de la misma, pareciéndoles innecesario formalizar un derecho real de usufructo. Las fracciones cedidas por los arts. 45 y 227 y sgts. de la Ley de Sociedades No. 19.500, son de distintas superficies y valores; que quedan reflejados en bonos de participación.

Para la tasación de las parcelas con todo lo clavado y plantado, así como de los semovientes, equipos y máquinas, se recurre al arbitraje de un conocido martillero de la región y ella es aprobada por todos los socios.

El socio que ha promovido la creación del grupo es designado Presidente del Directorio, se designan los restantes cargos y se fija una retribución mensual para el socio industrial que ejercerá las funciones de administrador con residencia permanente en el campo.

Estatutos (por escritura pública):

En la ciudad de Buenos Aires, a los días de de, ante mí, Escribano autorizante comparecen Juan (nombre y apellidos completos, fecha de nacimiento, estado civil, profesión, domicilio y documento de identidad), Pedro (sus datos personales), Diego (sus datos) y José (sus datos), todos de mi conocimiento doy fe, y dicen: Que vienen por este acto a constituir una sociedad anónima, que se ha de regir por la Ley No. 19.550 y por las disposiciones del estatuto que sancionado y aprobado por unanimidad en este acto, queda establecido con el siguiente texto: Artículo Primero: Con la denominación de "Inversión Agraria Sociedad Anónima" queda constituida una sociedad que tiene su domicilio legal en la calle San Martín 55, ciudad. Dos: Su duración está fijada en 99 años contados desde su inscripción en el Registro Público de Comercio. Tres: Tiene por objeto realizar por cuenta propia o asociada a terceros las siguientes actividades: SERVICIOS: Cumplirá la explotación, basada en principios y técnicas modernas, de ganados diversos y administración de los campos de los socios en relación con la explotación referida. La sociedad practicará los estudios, investigaciones y recopilaciones de informes que tiendan a la más eficiente producción agraria. En todos aquellos casos que así lo requiera la legislación vigente, la sociedad llevará a cabo los estudios, investigaciones y demás actividades comprendidas en este objeto social, por intermedio de profesionales con título otorgado por autoridad competente e inscriptos

en las respectivas matrículas. MANDATOS: Ejercidos mediante la representación de personas físicas o jurídicas privadas o públicas, gestiones de negocios y la administración de capitales y de bienes muebles e inmuebles, así como también la disposición y administración de los referidos semovientes. A los fines del objeto social la sociedad tiene plena capacidad jurídica para adquirir derechos y contraer obligaciones y ejercer los actos que no sean prohibidos por las leyes o por este estatuto. Cuatro: El capital se fija en la cantidad de \$ 350.000.000 representado por 350.000.000 de acciones ordinarias nominativas no endosables de un peso y de un voto por acción, divididas en series A, B y C de 10.000.000 de acciones cada una y serie D formada por las últimas 5.000.000 de acciones. Cinco: El capital puede aumentarse al quíntuplo por asamblea ordinaria mediante la emisión de acciones de igual tipo que las indicadas en el artículo anterior. Seis: Los títulos representativos de las acciones contendrán las menciones establecidas por los artículos 211 y 212 de la Ley No. 19.550. Siete: En caso de mora en la integración de las acciones el Directorio podrá elegir cualquiera de los procedimientos del art. 193 de la Ley No. 19.550. Ocho: Los titulares de las acciones A, B y C realizan prestaciones accesorias por las cuales reciben bonos de participación de valor UN peso cada uno. Nueve: Las prestaciones accesorias consisten en facilitar a la sociedad, por parte de algunos de los socios, el uso de campos que les pertenecen en propiedad exclusiva pero incluidos en un régimen de propiedad horizontal. La extensión del plazo de la concesión de uso de los campos será por diez años, que se renovarán automáticamente por plazos iguales de no mediar denuncia expresa de su propietario con seis meses de antelación a la fecha de vencimiento. Diez: Si la sociedad queda privada de hacer el uso de las tierras a que hace referencia el artículo 9, el nudo propietario podrá ser compelido por la sociedad al cumplimiento de lo pactado, más el pago de los daños y perjuicios sufridos por la limitación experimentada en el uso de las tierras o la multa que fijará la Asamblea Ordinaria. Como sanción optativa los gerentes podrán someter a la asamblea, ordinaria o extraordinaria, la expulsión del socio, con pérdida a favor de la sociedad de las cuotas de capital que posea. Once: La dirección y administración de la sociedad estará a cargo de un directorio integrado por uno a cinco miembros titulares, accionistas o no, pudiendo elegir la asamblea igual o menor número de suplentes, los que se incorporarán al directorio en el orden de su designación. El término de su elección es de dos ejercicios. La asamblea fijará el número de directores, así como su remuneración. El directorio sesionará con la mitad más uno de sus titulares y resuelve por mayoría de los presentes; en caso de empate el presidente desempatará votando nuevamente. En su primera reunión designará un presidente, pudiendo, en caso de pluralidad de titulares, designar un vicepresidente que suplirá al primero en su ausencia o impedimento. En garantía de sus funciones los titulares depositarán en la caja social la suma de \$ 500.000 (quinientos mil pesos) o su equivalente en títulos valores oficiales. El directorio tiene amplias facultades de administración y disposición, incluso las que requieren poderes especiales a tenor del art. 1881 del Código Civil y del art. 9 del Decreto-Ley No.5965/63. Podrá, especialmente, operar con toda clase de bancos, compañías financieras o entidades crediticias oficiales y privadas; dar y revocar poderes especiales y generales, judiciales, de administración y otros, con o sin facultad de sustituir, iniciar, proseguir, contestar o desistir denuncias o querellas penales; y realizar todo otro hecho o acto jurídico que haga adquirir derechos o contraer obligaciones a la sociedad. La representación legal de la sociedad corresponde al presidente del directorio o al vicepresidente en su caso. Doce: La fiscalización de la sociedad estará a cargo de un síndico titular designado anualmente, simultáneamente con un suplente. Trece: Las asambleas pueden ser citadas simultáneamente en primera y segunda convocatoria, en la forma establecida por el art. 237 de la Ley No. 19.550, sin perjuicio de lo allí dispuesto para el caso de asamblea unánime, en cuyo

caso se celebrará en segunda convocatoria el mismo día una hora después de fracasada la primera. En caso de convocatoria sucesiva, se estará al art. 237 antes citado. El quórum y mayoría se rigen por los artículos 243 y 244 de la Ley No. 19.550, según la clase de asambleas, convocatorias y materiales que se traten. La asamblea extraordinaria en segunda convocatoria se celebrará cualquiera sea el número de acciones presentes con derecho a voto. Catorce: El 31 de diciembre de cada año se confeccionarán los estados contables de acuerdo a las disposiciones legales, reglamentarias y técnicas en vigencia. Las ganancias realizadas y líquidas se destinarán: 1) El 5 o/o hasta alcanzar el 20 o/o del capital social al fondo de reserva legal; 2) A remuneración del directorio y sindicatura. 3) El saldo tendrá el destino que decida la asamblea. Quince: En caso que la asamblea decida distribuir ganancias, los bonos de participación quedarán asimilados a las acciones. Los dividendos a las acciones deben ser pagados en proporción al tiempo y al monto de integración. Los beneficios a los bonos de participación y los dividendos a las acciones deben ser abonados dentro del año de su sanción y prescriben a favor de la sociedad a los tres años de haber sido puestos a disposición. Dieciseis: Producida la disolución de la sociedad, su liquidación estará a cargo del directorio actuante a ese momento o de una comisión liquidadora que podrá designar la asamblea, procediéndose en ambos casos bajo vigilancia del síndico. Cancelado el pasivo y reembolsado el capital, el remanente se distribuirá entre los accionistas a prorrata de sus respectivas integraciones. Diecisiete: Los comparecientes continúan diciendo que emiten la totalidad del capital social que alcanza a la cantidad de \$ 350.000.000 dividido en 350.000.000 acciones ordinarias nominativas no endosables de UN peso y de un voto por acción. Cada uno de los señores Juan, Pedro y Diego suscriben 100.000.000 de acciones y el señor José suscribe 50.000.000 de acciones. Las respectivas integraciones son realizadas en la siguiente forma: Juan, con \$ 50.000.000 en efectivo y \$ 50.000.000 mediante la cesión y transferencia a la sociedad de (tantos animales y otras integraciones; describirlos); Pedro, con \$ 25.000.000 en efectivo y \$ 25.000.000 mediante la cesión y transferencia de (tantos animales y otras integraciones; describirlos); Diego, con \$ 25.000.000 en efectivo y \$ 40.000.000 mediante la cesión y transferencia de tantos animales y otras integraciones; describirlos) y Juan, con \$ 10.000.000 en efectivo y de \$ 20.000.000 en (tantos animales y otras integraciones, describirlos). Además, Juan, Pedro y Diego realizan las prestaciones accesorias de las respectivas unidades funcionales de los campos que les pertenecen en propiedad exclusiva pero comprendidas en un régimen de propiedad horizontal, siendo los respectivos campos los siguientes: 1) El de Juan, de 1.900 hectáreas (indicar su inscripción en el Registro de la Propiedad) que es aportado en los \$ de su valuación oficial; 2) El de Pedro, de 1.425 hectáreas (idem) que es aportado en los \$ de su valuación oficial y 3) El de Diego, de 475 hectáreas (idem) que es aportado en los \$ de su valuación oficial. La parcela (idem) de copropiedad común es aportada también como prestación accesorias, siendo las alícuotas en que son aportadas, proporcionales a las valuaciones antedichas, las siguientes: La de Juan, o/o, o sea, \$; la de Pedro, o/o, o sea, \$; y la de Diego, o/o, o sea, \$. El señor Juan se hace depositario de la cantidad de \$ 110.000.000 en efectivo que retiene para cumplir oportunamente con el depósito establecido en el art. 187 de la Ley No. 19.550.

Los comparecientes siguen diciendo que de común acuerdo dejan constituido el primer Directorio en la siguiente forma: Presidente Juan, Vicepresidente Pedro y Directores Diego y José. En la misma forma designan como síndico titular al contador público nacional XX y como síndico suplente al abogado ZZ. En este estado comparecen los nombrados síndicos quienes manifiestan que aceptan los cargos que les han sido conferidos siendo sus datos personales los siguientes:

XX (fecha de nacimiento, estado civil, profesión, nacionalidad, domicilio y documento de identidad) y ZZ (iguales datos). A continuación los comparecientes se confieren mandatos entre sí y los otorgan a los abogados A y B para que actúen indistintamente ante la Inspección General de Personas Jurídicas y el Registro Público de Comercio a fin de obtener la conformación del acto constitutivo y de los estatutos de la sociedad de referencia y las inscripciones de ley, facultándolos a firmar escrituras complementarias, aceptar modificaciones que se indiquen, incluso de la denominación, y a realizar todos los trámites necesarios para la transferencia a la sociedad de los animales, maquinarias y equipos que le han sido aportados en concepto de capital. A continuación leo esta escritura a los comparecientes quienes manifiestan su conformidad y la firman ante mí, doy fé.

Forma de constitución: (Únicamente por escritura Pública).

Tramitación:

Inspección General de Personas Jurídicas y Registro Público de Comercio. Un resumen del estatuto se publica por un día en el Boletín Oficial. El dinero en efectivo con que se integran parcialmente las acciones se deposita durante 24 horas o 10 días en el Banco de la Nación, según los casos.

Costo:

Tasa de Justicia en el RPC, edicto en el Boletín Oficial, y otros gastos menores, \$ 250.000. Impuesto Ley de Sellos: 1 o/o sobre el capital entre 0,5 o/o y 2 o/o del capital social. Honorarios de letrado: entre el 3 y el 5 o/o del capital social. (Estos valores son estimados y aproximados. Las tarifas y aranceles han venido reajustándose dos o tres veces por año).

Costo de mantenimiento:

En el aspecto administrativo interno es similar a los demás tipos de sociedades. Las sociedades anónimas y las en comandita por acciones pagan una tasa anual concebida conforme a una tabla cuyos índices de porcentajes varían de acuerdo al monto del capital social. Esta tasa no modifica sustancialmente la similitud señalada.

Ventajas:

La sociedad anónima permite una fácil enajenación, tanto en actos entre vivos como por causa de muerte. Este principio se debilita en alguna medida en sociedades anónimas como la precedente en que además del capital (acciones) se aportan "prestaciones accesorias" (bonos) pues en estos casos la ley obliga a que las acciones en vez de ser al portador sean nominativas.

NOTA: En el ejemplo que antecede los inmuebles aportados lo han sido mediante el sistema de propiedad horizontal. Otra forma de aportarlos, más común, es mediante el aporte de su uso a la sociedad pero manteniendo la propiedad exclusiva de cada inmueble, sin afectarlo a la ley de propiedad horizontal; en este caso no existe una parcela de propiedad común, salvo que a su respecto se constituya un condominio.

V.C.2. Ejemplo de utilización de una sociedad de responsabilidad limitada de servicios y mandatos

Situación:

En el modelo que se exhibe seguidamente diez vecinos propietarios de tierras dedicadas a la horticultura en el Alto Valle del Río Negro se asocian para conseguir una explotación más eficiente. Todos los lotes son de calidad similar y de 20 has. de área. Ningún propietario se desprende de la propiedad de su tierra. La sociedad que constituyen tiene por finalidad prestar todos los servicios que sean necesarios para lograr una explotación eficiente.

Los socios tuvieron en cuenta primordialmente la conveniencia de adquirir una cosechadora mecánica de tomate, que tiene que trabajar sobre más de cincuenta hectáreas de cultivo por temporada para cubrir convenientemente sus costos fijos.

Los servicios incluyen los de representación a fin de administrar los campos en todo aquello que tenga relación con la producción perseguida. La sociedad es, por tanto, de Servicios y de Mandatos. El capital que aportan los socios puede consistir en todos o algunos de estos bienes: dinero efectivo, máquinas, equipos, instalaciones y herramientas. Este capital se traduce en cuotas. El valor de los bienes en especie aportados se realiza conforme a tasaciones o valuaciones que se adoptan de común acuerdo después de una tarea de tasación por martilleros locales.

Además de esos capitales los socios aportan "prestaciones accesorias" que consisten, en este modelo, en el uso de los respectivos campos a favor de la sociedad. Los socios conservan la propiedad de sus campos. Por cuanto este modelo ha sido concebido con campos de similar superficie y valor, el contrato excluye la retribución directa al valor de los campos. Si fueran de distintos valores lo que obligaría a efectuar una distribución diferencial de las utilidades, se podría adoptar un sistema análogo al contemplado en el modelo de la sociedad anónima "Inversión Agraria SA" (inc. 1).

En cuanto a la posible necesidad de armar un centro administrativo único para la nueva empresa, los socios tienen en vista una parcela que se encuentra en venta en una localización muy adecuada y que la sociedad compraría con su patrimonio al comenzar su funcionamiento.

Contrato (Por escritura privada o pública)

En la Ciudad de Neuquén, a los 10 días de Enero de 1980 se reúnen los señores A, B, C, D, E, F, G, H, I y J (de cada socio, constará: nombre, apellido, fecha de nacimiento, nacionalidad, estado civil, actividad, domicilio, documento de identidad) todos los cuales convienen en celebrar el presente contrato de sociedad de responsabilidad limitada que se registrará por la ley 19550 y las siguientes cláusulas: PRIMERA. La sociedad se denomina "El Gral Valle SRL". Tiene su domicilio legal en la calle San Martín No. 150, Neuquén. SEGUNDA. El plazo de duración será de diez años contados desde la fecha del presente contrato, siendo este plazo susceptible de prórroga con cumplimiento de las disposiciones legales. TERCERA. Tiene por objeto realizar por cuenta propia o asociada a terceros las siguientes actividades: Servicios: Mediante asesoramiento, estudios, investigaciones, organización y realización de obras y trabajos tendientes a la mejor y más eficiente explotación de las tierras de propiedad de los socios, dedicadas a la producción bajo riego, de diversas formas de hortifruticultura. En todos aquellos casos que así lo requiera la legislación vigente, la sociedad llevará a cabo los estudios, investigaciones, obras y demás actividades comprendidas en este objeto social por intermedio de personal idóneo y, en caso de tratarse de profesionales, los que tengan título otorgado por autoridad competente e inscriptos en las respectivas matrículas. Mandatos: Mediante la representación de personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, gestiones de negocios y la administración de los frutos referidos precedentemente, de capitales y de bienes muebles e inmuebles. A los fines del objeto social la sociedad tiene plena capacidad

jurídica para adquirir derechos, contraer obligaciones y ejercer los actos que no sean prohibidos por las leyes o por este contrato. CUARTA. El capital social que se fija en la cantidad de \$ 10.000.000 está dividido en 10.000 cuotas de \$1.000 cada una y se encuentra totalmente suscrito. La integración se ha efectuado en la siguiente forma: Cada uno de los socios A, B, C, D, han suscrito 1.000 cuotas y han aportado \$ 500.000 en efectivo y bienes en especie por valor de \$ 500.000. Cada uno de los socios E,F,G, han suscrito 1.000 cuotas y han aportado \$ 250.000 en efectivo y bienes en especie por valor de \$ 750.000. Cada uno de los socios H, I, J, han aportado \$ 1.000.000 en efectivo. Los bienes aportados en especie son los que se encuentran detallados en el anexo N^o 1 que forma parte del presente contrato. Las integraciones en efectivo serán completadas dentro del plazo de 18 meses, indexados según el índice de precios al consumidor. Cada cuota integrada da derecho a un voto. QUINTA. En calidad de prestaciones accesorias cada uno de los socios realiza un aporte de uso o de goce, que no forma parte del capital social, consistente en el uso de diez hectáreas que están indicadas y delimitadas en el anexo N^o 2. Estas prestaciones accesorias están sujetas a las siguientes condiciones: a) El término de duración del uso es de cinco años, con plazo de gracia a favor de la sociedad de seis meses más. b) El producido del uso pertenece a la sociedad. c) El nudo propietario de las hectáreas dadas en uso no tendrá retribución directa por esa causa. Sus ganancias provendrán de las que arroje el Balance anual y el respectivo Cuadro de Ganancias y Pérdidas de la sociedad. Además, en caso de realizar trabajo personal recibirá la retribución correspondiente a la tarea realizada. d) Si la sociedad queda privada de hacer uso de los derechos que le concede el uso de las prestaciones accesorias referidas, el nudo propietario correspondiente podrá ser obligado por la sociedad al cumplimiento de lo pactado, además de resarcirla por los daños y perjuicios derivados de la limitación sufrida en el uso de la tierra o al pago de la multa que determine la asamblea. Como sanción optativa la asamblea podrá considerar, según el daño causado, la expulsión del socio de la sociedad, con pérdida de las cuotas de capital que posea a favor de la sociedad. SEXTA. La administración y la dirección de la sociedad estará a cargo de tres socios gerentes que serán designados en asamblea general de socios. Sus mandatos durarán dos ejercicios anuales. El uso de la firma social estará a cargo, en forma conjunta, de los cualesquiera de los tres gerentes. Les está prohibido comprometer a la sociedad en fianzas o garantías con relación a operaciones ajenas a su giro comercial. Podrán abrir cuentas corrientes y en cajas de ahorro y realizar toda clase de operaciones financieras en Bancos oficiales, mixtos y privados y en Compañías financieras; firmar contratos, gravar bienes en forma activa o pasiva y efectuar cuanto acto sea necesario o conveniente para la sociedad. SEPTIMA. El 31 de diciembre de cada año se practicará el Balance con el correspondiente Cuadro de Ganancias y Pérdidas, que será sometido a la consideración de los socios a más tardar el 31 de Marzo siguiente. De las ganancias anuales se extraerá el 5 o/o para constituir la reserva legal hasta alcanzar el 20 o/o del capital social. Las retribuciones mensuales percibidas por los gerentes deberán ser consideradas en punto especial del orden del día. La asamblea podrá asignar un porcentaje de las utilidades netas a los gerentes en calidad de honorarios. A pedido de los socios que representan, por lo menos, el treinta por ciento del capital social, la asamblea deberá considerar si uno o más de los gerentes en ejercicio deben ser reemplazados por otros. Toda asamblea será convocada en forma fehaciente con 15 días de anticipación. Se celebrarán con la mayoría de capital y media hora después cualquiera sea el capital presente. OCTAVA. Los socios tienen preferencia para adquirir las cuotas del socio que quiera retirarse. El retiro deberá anunciarse a todos los socios en forma fehaciente, haciendo conocer precio y forma de pago. Los socios cuentan con diez días, excluidos sábados y feriados, para contestar. NOVENA. La cesión de cuotas sociales puede estar

acompañada de la enajenación de la tierra dada en usufructo o de este mismo. No podrá celebrarse cesión de cuotas sociales si el usufructo no continúa a favor de la sociedad. DECIMA. En caso de fallecimiento de un socio continúan en la sociedad sus herederos, quienes deberán designar un apoderado para que los represente. UNDECIMA. La liquidación, sea por el vencimiento del plazo contractual o por disolución anticipada, será practicada por los socios gerentes. Extinguido el pasivo social, el excedente se distribuirá en forma proporcional al capital de cada socio y se dará cumplimiento a las reglas establecidas en la sección XIII de la ley 19550.

Forma de Constitución:

Se aconseja efectuarla por instrumento privado. Puede hacerse por escritura pública, forma ésta que no es obligatoria legalmente.

Costo:

Tasa de justicia en el RPC, edicto en el Boletín Oficial y otros gastos menores, \$ 200.000. Impuesto de la ley de sellos: 1 o/o sobre capital social. Honorarios de letrado: entre el 3 y el 5 o/o del capital social que se supone no inferior a \$ 10.000.000 (Gastos y honorarios de escribanía, en el caso, no aconsejable, de formalizar la sociedad en escritura pública \$ 100.000 y 0,5 a 2 o/o del capital social). Estos valores son estimados y aproximados. Las tarifas y aranceles han venido reajustándose dos o tres veces por año.

Costo de Mantenimiento:

En el aspecto administrativo interno es similar a los demás tipos de sociedades. No abonan tasas anuales, las cuales rigen únicamente para las sociedades anónimas y en comandita por acciones.

Ventajas:

La salida de los socios en una SRL es más fácil que en las SA desde el punto de vista eminentemente práctico. Por más que las acciones sean al portador en la mayoría de las sociedades anónimas, quien quiere salir de la sociedad no logra hacerlo si no se encuentra quien le compre sus acciones. En las SRL los contratos vienen a establecer una suerte de obligación de compra por parte de los restantes socios.

Tramitación:

El Registro Público de Comercio u órgano equivalente manda publicar un resumen del contrato en el Boletín Oficial. Una vez publicado se deposita en el Banco Nación durante 24 horas (en montos superiores a \$ 1.000.000) o durante 10 días el capital integrado en efectivo. Si el Registro no cuestiona la redacción de las cláusulas o detalles referentes a la constitución, el trámite abarca aproximadamente 30 días corridos y en algunas provincias hasta un plazo doble.

V.C.3. Ejemplo de utilización de una sociedad en comandita por acciones

Situación:

Tres hermanas afincadas en Huinca Renancó heredan un campo armado de 3.000 hectáreas, 47 a., 15 c. Se trata de personas que por su edad y situación no pueden administrar directamente el bien. Un sobrino con experiencia de campo está dispuesto a dedicarse a la administración y convienen asociarse a él, aceptando la condición de no removerlo salvo justa causa.

Si bien en un principio se pensó en constituir una Sociedad Anónima, se adoptó en definitiva la forma de Sociedad en Comandita por acciones a fin de satisfacer la condición impuesta por el Administrador. (Debe recordarse que en las S.A. los administrativos - directores - no pueden durar en sus cargos más de tres años, en tanto que para las Sociedades en Comandita la ley no establece plazo alguno).

Con relación al bien inmueble, las tres propietarias retienen el derecho de propiedad, cediendo a la sociedad únicamente el uso y goce del mismo.

Estatutos. (Por Escritura Pública):

ESCRITURA PUBLICA NUMERO... En la ciudad de Huinca Renancó, Provincia de Córdoba, ante mí, Escribano autorizante, comparecen (señalar fecha de nacimiento, nacionalidad, estado civil, profesión, domicilio y documento de identidad de cada componente) las señoras ALBA, BLANCA y CLARA y el señor DIONISIO, todos hábiles de mi conocimiento, doy fe, y DICEN: Que vienen a constituir por este acto una sociedad en comandita por acciones que se ha de regir por la ley de sociedades 19550 y las siguientes cláusulas: UNO. La sociedad se denomina "El Rincón". Tiene su domicilio en la ciudad de Huinca Renancó, Córdoba. Su duración se establece en 25 años contados desde la fecha de esta escritura pública. DOS. Tiene por objeto la administración y la explotación agrícola y ganadera del campo conocido con el nombre de "El Rincón" compuesto de 3.000 hectáreas, 47 a. y 15 c., ubicado en el paraje Los Cochinitos, en pedanía Dolores, del Departamento Punilla de la Provincia de Córdoba. A los fines del objeto social la sociedad tiene plena capacidad jurídica para adquirir derechos y contraer obligaciones y ejercer los actos que no sean prohibidos por las leyes y por este estatuto. TRES. Su capital se fija en la cantidad de \$ 10.000.000 dividido en la siguiente forma: a) Capital comanditado o solidario \$ 40.000, dividido en 40 partes de \$ 1.000 y 5 votos cada parte y que ha sido suscripto e integrado en efectivo por el socio comanditado Dionisio; b) Capital accionario o comanditario \$ 9.960.000 dividido en 9.960 acciones ordinarias al portador de \$ 1.000 y de 5 votos cada acción que han sido suscriptas e integradas en efectivo por partes iguales entre las socias comanditarias ALBA, BLANCA y CLARA. CUATRO. Las tres socias comanditarias realizan además prestaciones accesorias que no forman parte del capital, por las cuales reciben bonos de participación de \$ 1.000 cada uno. Estas prestaciones accesorias consisten en facilitar a la sociedad el uso del campo (identificarlo) del cual las tres socias comanditarias son propietarias por partes iguales. La extensión del plazo de uso del campo será por 8 años, renovándose automáticamente por igual plazo de no mediar denuncia expresa de alguna de las propietarias con 6 meses de antelación a la fecha de vencimiento. Cualquiera de las nudas propietarias que limite u obstaculice el uso de la tierra por la sociedad a que se obliga por este estatuto podrá ser multada por la asamblea hasta la expulsión de la sociedad con pérdida de sus cuotas de capital en beneficio de las restantes socias comanditarias. CINCO. El administrador tiene todas las facultades propias de la administración, incluso las de comprar y vender los animales que forman parte de la explotación ganadera, los productos agrícolas y las máquinas, útiles y herramientas y demás bienes que sean necesarios para el mejor y más eficiente cumplimiento del objeto social. Puede designar uno o más apoderados, con o sin uso de la firma social, debiendo en todos los casos de nombramiento de apoderados o representantes de cualquier tipo contar previamente con la conformidad escrita de las socias comanditarias. SEIS. Con referencia al 31 de diciembre de cada año se practicará el Inventario, Balance General, Estados de Resultados, se labrará una Memoria y se presentarán los demás elementos informativos que disponen las leyes comanditarias, a más tardar el 31 de marzo siguiente a la fecha del Balance. Las utilidades líquidas y realizadas tendrán los siguientes destinos: a) 5 o/o a Reserva Legal hasta alcanzar el 20 o/o del capital social; b) sendos porcentajes que se fijarán en cada asamblea para

remunerar al socio solidario y al síndico; c) el remanente será distribuido conforme lo determine la asamblea. Se considerará en un punto especial del orden del día todas las retribuciones percibidas por el administrador durante el ejercicio. En caso que la asamblea decida distribuir ganancias, los bonos de participación quedarán asimilados a las acciones. SIETE. A más tardar el 30 de abril de cada año se celebrará asamblea general de socios para considerar el Balance y demás documentos referidos en la cláusula anterior. Los socios comanditarios serán citados personalmente fehacientemente o mediante avisos publicados en el Boletín Oficial durante cinco días, con diez de anticipación contados desde la última publicación. La asamblea sesionará si cuenta con el 51 o/o del capital social y no logrado este quórum se la citará en segunda convocatoria durante tres días con ocho de anticipación pudiendo celebrarla con cualquier cantidad de capital presente. OCHO. Las reformas al contrato social, los aumentos de capital social y todo otro asunto que no sea propio de la asamblea ordinaria se considerará en asamblea extraordinaria que se citará y celebrará en igual forma y con los mismos plazos indicados para la asamblea ordinaria. NUEVE. Cada dos años en las asambleas ordinarias se designarán un síndico titular y un síndico suplente, que tendrá a su cargo la fiscalización de la administración. DIEZ. El socio administrador no puede ceder su parte, en todo o parcialmente sin la conformidad escrita de los socios comanditarios. ONCE. Disuelta la sociedad por vencimiento del plazo legal o anticipadamente, la liquidación será practicada por uno o más liquidadores designados por la asamblea que se celebrará a esos fines. Realizado el activo y cancelado el pasivo, el remanente será distribuido así: a) la suma que se fije para retribuir al liquidador; b) el porcentaje que podrá fijarse para el administrador; c) se reintegrarán los capitales comanditados y comanditarios; d) el remanente será distribuido entre todos los socios a prorrata de sus capitales. Los comparecientes continúan diciendo que queda emitido el capital social de \$ 10.000.000 y consecuentemente las 9.960 acciones ordinarias al portador de \$ 1.000 y de 5 votos por acción, las que quedan totalmente suscriptas e integradas. Además las socias ALBA, BLANCA y CLARA, realizan la prestación accesoria de conceder a la sociedad el uso y goce del campo referido a la cláusula Cuatro del estatuto precedente. Seguidamente las socias comanditarias proceden a designar como síndico titular al contador público nacional ELEUTERIO (fecha de nacimiento, nacionalidad, estado civil, profesión, domicilio y documento de identidad) que manifiesta aceptar el cargo y designar como síndico suplente al abogado FAUSTO (iguales datos) quien también acepta el cargo. Todos los comparecientes otorgan poder a los Dres. S y Z para que, en forma indistinta, realicen las gestiones tendientes a obtener la conformidad e inscripción de este acto constitutivo de la sociedad en comandita por acciones "El Rincón", en los Registros respectivos, con la facultad de firmar escrituras complementarias, aceptar observaciones que formulen las autoridades competentes, actuar ante la Dirección de Personas Jurídicas y cuantos organismos públicos fuese necesario. Seguidamente leo esta escritura a los comparecientes quienes manifiestan su conformidad y la firman ante mí. Doy fe.

Forma de constitución:

Se efectúa por escritura pública registrada en el organismo estatal que fiscalice a las sociedades por acciones.

Costos:

Gastos menores (Derechos de iniciación de trámites, Boletín Oficial, etc.): \$ 200.000. Impuesto de ley de sellos sobre el capital social: el 1 o/o. Gastos de escribanía: \$ 100.000 aproximadamente.

Aspecto impositivo:

En el presente caso el impuesto inmobiliario es soportado por las propietarias particulares. Nada impide, sin embargo, que mediante un convenio entre la sociedad y las propietarias, ese impuesto quede a cargo de la sociedad.

En cuanto al impuesto a las ganancias, todas las sociedades tienen igualdad de tratamiento, oblando el 33 o/o de las ganancias. Cada socio debe liquidar además este impuesto en forma personal, conforme a una escala que contempla mínimos no imponibles y distintas tasas según los niveles de ganancia.

V.C.4. Ejemplo de utilización de una sociedad en comandita por acciones de servicios y mandatos.

La mayoría de los ejemplos de sociedades que se ofrecen presentan como común denominador su objeto social en cuanto que se refieren a la actividad de servicios y mandatos. En el caso precedente, referido a una sociedad en comandita por acciones, se ha ofrecido, en cambio, el caso de tres socias que realizan el verdadero aporte de capital que permite formar la sociedad, unidas a un socio que realiza un pequeño aporte pecuniario, pero que por sus conocimientos pasa a ser el elemento dinámico indispensable de la sociedad. Se ha recurrido a este ejemplo por su neta tipicidad en cuanto tres socias capitalistas efectúan el aporte material escogiendo la forma de sociedad por acciones y uniéndose a un socio, de tipo industrial, que por haber exigido su estabilidad induce a que el tipo de sociedad adecuado sea el de "en comandita por acciones" pero ello no impide que, también con relación a esta forma societaria, se adopte el objeto social de servicios y mandatos.

Supongamos lo siguiente:

Situación:

Dos ingenieros agrónomos y dos doctores en veterinaria dispuestos a prestar asesoramiento al agro se asocian con aportantes de equipos y de capital dinerario apropiados para el cumplimiento de esa actividad profesional. Los profesionales efectúan un aporte reducido de capital y, en cambio, los restantes socios realizan un aporte importante. Aquellos son los socios comanditados, también llamados solidarios o gerentes, y estos otros son los socios comanditarios o accionistas. La tarea científica de asesoramiento está a cargo de los socios comanditados quienes, en uso de facultades que les da la ley, pueden delegar las tareas en gerentes administradores. Los aportes que efectúan los accionistas pueden ser concretados mediante cualesquiera de las formas comunes y corrientes o combinando dos o más de ellas, así por ejemplo, transfiriendo en propiedad a la sociedad los equipos o inmuebles que eran de propiedad particular de los socios; confiriendo el uso de campos o vehículos; constituyendo usufructos u otros modos. Estos aportes pueden estar representados por acciones o por bonos de participación.

El objeto social de servicios y mandatos es similar al que queda expuesto en los otros tipos de sociedades.

Los restantes elementos estructurales, así como también los de su funcionamiento, son similares a los que han sido indicados en el ejemplo de sociedad en comandita por acciones anterior.

V.C.5. Ejemplo de utilización de una sociedad colectiva de servicios y mandatos.

Situación:

El modelo se ubica en la zona tampera del Partido de Suipacha de la Provincia de Buenos Aires, Las cinco propiedades que se asocian tienen superficies que varían entre 40 y 60 hectáreas, con ganado de ordeño, instalaciones precarias y otros elementos de trabajo. Existe un mediero en cada uno de los tambos. Con la creación de la sociedad colectiva se busca vincularse mediante un contrato social sencillo y económico acorde con las dimensiones de las cinco empresas de referencia, racionalizar y modernizar la técnica de la explotación, mejorar paulatinamente el plantel de animales, abaratar costos directos e indirectos, reducir y seleccionar el número de medieros. Los socios realizan aportes iguales de capital, ya que el capital en las sociedades colectivas funciona como elemento de referencia para determinar los porcentajes de ganancias a distribuir cada ejercicio. El capital en estas sociedades no es fijo como en los restantes tipos de sociedades. Aumenta si los socios no retiran ganancias y disminuye si el balance anual arroja pérdidas. Detrás de esta oscilación el capital social abarca lo que abarca la suma de los capitales individuales de cada socio. Como los campos, así como el ganado y los elementos diversos aportados por los cinco socios tienen diferentes valores, estos deben ser tasados por cualquiera de los sistemas habituales y la tasación reconocida por los socios. Para efectuar la retribución diferencial de los beneficios se incluye en el inciso 9 de los Estatutos un cánón o retribución especial que toma en cuenta las diferencias en la tasación.

Contrato (Por documento privado)

En Suipacha, Partido del mismo nombre, Provincia de Buenos Aires, a los 10 días de enero de 1980 los señores Juan, (fecha de nacimiento, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio, documento de identidad), Pedro (iguales datos), Diego (idem), José (idem) y Tomás (idem) resuelven constituir una sociedad colectiva que se regirá por las disposiciones de la Ley de Sociedades 19.550 y las cláusulas siguientes: Uno: La sociedad se denomina Juan y Compañía y tiene su domicilio en Maipú 7010, Suipacha. Dos: Su duración es de diez años contados desde la fecha del presente contrato. Tres: Tiene por objeto dedicarse a la explotación tampera de los animales y de los campos que son y siguen siendo de propiedad individual de los socios. Para el cumplimiento de este objeto la sociedad tiene facultades para usar, refaccionar, trasladar, reconstruir, agrupar y reorganizar las instalaciones actualmente existentes a fin de lograr la más eficiente y económica explotación. Podrá, asimismo, por cuenta y orden individual de los socios, comprar, vender, permutar y dar o tomar en arrendamiento animales, máquinas u otros elementos. A los fines del objeto social, la sociedad tiene plena capacidad jurídica para adquirir derechos, contraer obligaciones y ejercer los actos que no sean prohibidos por las leyes o por este contrato. Cuatro: El capital social de \$ 115.000.000 es aportado por partes iguales por los cinco socios. Cada uno integra el 50 o/o de su parte con dinero efectivo y el resto con los bienes detallados en el inventario adjunto. Por cuanto la presente sociedad es colectiva, el capital de cada socio aumenta anualmente en proporción directa a las utilidades que le corresponde y que no retira, y disminuye proporcionalmente al capital inicial, o del ejercicio anterior, en caso que el Estado de Resultados arroje pérdidas. Cinco: La administración de la sociedad y el uso de la firma social estará a cargo de cualquiera de los socios, en forma indistinta. Seis: Los administradores tienen todas las facultades para administrar y disponer de los bienes, incluso aquellas para las cuales la ley requiere poderes especiales conforme al artículo 1881 del Código Civil y artículo del Decreto Ley 5965/63. Pueden en consecuencia celebrar en nombre de la sociedad toda clase de actos jurídicos que tiendan al cumplimiento del objeto social: entre ellas operar con los Bancos de la Nación Argen-

tina, Nacional de Desarrollo, de la Provincia de Buenos Aires, Hipotecario Nacional y demás instituciones de crédito oficiales o privadas, otorgar a una o más personas poderes judiciales, inclusive para querellar criminalmente, o extrajudiciales con el objeto y extensión que juzguen conveniente. También podrán otorgar mandatos generales de administración a una o más personas para que actúen en forma individual o conjunta según se determine en cada caso. Siete: Ningún socio podrá realizar por cuenta propia o ajena actos que importen competir con la sociedad. La violación de esta prohibición autoriza la exclusión del socio, la incorporación de los beneficios obtenidos y el resarcimiento de los daños. Ocho: El ejercicio económico cerrará el 30 de marzo de cada año. Dentro de los tres meses posteriores se confeccionarán, se asentarán en los libros rubricados y se firmarán por los socios en señal de aprobación el inventario, el balance general, la cuenta de ganancias y pérdidas y la distribución de utilidades. Nueve: Los propietarios de los campos que superen en cantidad de hectáreas al campo de menor superficie serán remunerados con un importe anual, que se cargará a gastos generales, para lo cual se tomará el valor promedio del arrendamiento de las hectáreas de los cinco campos y dicho valor promedio por hectárea será abonado tantas veces como hectáreas se tengan en más en comperación con el campo más pequeño. No se tomarán en cuenta las fracciones de hectáreas. Con respecto a las mayores cantidades de animales se procederá en forma similar. Se practicarán valuaciones los días 30 de abril, 31 de agosto y 31 de diciembre. A este respecto, la primera valuación, la de aporte, será actualizada aplicando el índice oficial de precios mayoristas agropecuarios nivel general, correspondiente al mes anterior a cada uno de los meses mencionados precedentemente. Los pagos podrán efectuarse cuatrimestralmente con referencia a aquellas fechas. Las utilidades anuales y en su caso, las pérdidas anuales, serán repartidas entre los socios en proporción al capital de cada uno. Once: De común acuerdo los socios podrán fijarse a sí mismos sueldos mensuales, por tareas administrativas o técnicas que realicen en forma permanente. Doce: Toda modificación del contrato y de las demás resoluciones sociales se adoptarán por acuerdo de los cinco socios. Trece: En caso de fallecimiento o incapacidad declarada judicialmente, de uno de los socios, la sociedad proseguirá con los herederos o causahabientes, que unificarán la representación. Catorce: La liquidación, sea por vencimiento del plazo contractual o por disolución anticipada será practicada por los socios administradores. Extinguido el pasivo social, el excedente se distribuirá en forma proporcionada al capital de cada socio y se dará cumplimiento a las reglas establecidas en la Sección XIII de la Ley No. 19.550. Presentes las señoras de los socios (sus datos personales) confieren a sus respectivos cónyuges el consentimiento requerido para la constitución de la presente sociedad colectiva.

Forma de constitución: (Por instrumento privado).

No es aconsejable hacerlo por escritura pública.

Costo:

Varios gastos de importes reducidos (tasa de justicia en el Registro Público de Comercio y legalización notarial de firmas de los socios puestas en el contrato) \$ 250.000. Honorarios de letrado entre 3 y 5 o/o del capital social, con un mínimo no inferior a \$ 800.000. Eventualmente, comisión a tasador en caso que los socios lo requirieran para las valuaciones de los campos y de los animales.

Costo de mantenimiento:

En el aspecto administrativo interno es similar a los restantes tipos de sociedades.

Ventajas:

Es un tipo de sociedad que se distingue por su sencillez tanto en su constitución, como en su administración. No existe obligación de labrar actas de las reuniones de los socios; la contabilidad se reduce a lo elemental; no requiere síndicos fiscalizadores.

Teóricamente se atribuye a esta sociedad la desventaja de que los patrimonios de los socios responden por las deudas de la sociedad, pero en la práctica esa pretendida diferencia con los otros tipos de sociedades desaparece por cuanto es corriente que los gerentes, los directores, y los principales accionistas, avalen personalmente las deudas de la sociedad, sea anónima, de responsabilidad limitada o cualquiera otra.

Situación impositiva:

Los demás tipos de sociedades comerciales están sujetas a un porcentaje máximo en la liquidación del impuesto a las ganancias (ex réditos) que actualmente es del 33 o/o. Este máximo no rige para las sociedades colectivas por lo que pudiera ocurrir que sus socios lleguen a abonar, en uno o más años, un porcentaje mayor. Para adoptar otro tipo de sociedades debe ponderarse el porcentaje a aplicar, con los costos de constitución y de mantenimiento. La leve superación del 33 o/o no hace aconsejable, en la mayoría de los casos, la adopción de otro tipo de sociedad.

Tramitación:

En la Capital Federal se presenta el contrato ante el Registro Público de Comercio que revisa toda la documentación presentada y la inscribe. No se publica en el Boletín Oficial. Los aportes en efectivo deben depositarse en el Banco Nación, donde se recuperan inmediatamente después de quedar inscripta. Si el registro no manda completar o modificar cláusulas o documentación, todo el trámite se gestiona en 30 días aproximadamente.

V.C.6. Ejemplo de utilización de una sociedad de hecho (irregular) de servicios y mandatos.

Situación:

El modelo contempla el caso de 4 pequeños chacareros dedicados a la producción de cereales, en el Sur de Santa Fe, en campos que oscilan entre 40 y 50 has. y que son poseedores de tractores y de equipos de muchos años de uso. La necesidad y la conveniencia de mejorar el rendimiento de sus producciones los impulsa a unirse en sociedad, reteniendo el dominio de sus propiedades. Por otro lado, el mediano nivel económico y ambiente los lleva a no adquirir rígidos compromisos asociativos a fin de conservar la libertad que les facilite, si lo consideran más ventajoso, la vuelta a la explotación individual. Forman, así, una sociedad irregular, que tiene su contrato, pero que no lo inscriben en el Registro de Comercio. Esperan que la marcha del tiempo les aconsejará la conveniencia de abandonar los lazos societarios o, por el contrario, de acentuarlos, pasando a constituir algunos de los tipos de sociedad reglamentados por la ley de sociedades, 19.550.

Contrato (Por documento privado):

En la Ciudad de Rufino, Provincia de Santa Fe, a los 10 días de Enero de 1980 estando reunidos los señores JUAN (edad, nacionalidad, estado civil, actividad, domicilio y documento de identidad), PEDRO (idem), DIEGO (idem) y JOSE (idem) declaran: Que son propietarios de los cuatro campos colindantes siguientes: Juan, campo (identificarlo), Pedro (idem), Diego (idem) y José

(idem); que además son propietarios de los tractores, equipos, instalaciones y herramientas que se encuentran detallados y tasados en el anexo adjunto al presente contrato; que es su voluntad constituir una sociedad sencilla, similar a las denominadas sociedades colectivas, pero, básicamente, una sociedad de hecho, pues no será inscripta en el Registro de Comercio; que ninguno de dichos bienes de propiedad particular será aportado a la sociedad; que la finalidad de la vinculación asociativa radica en el mayor y mejor aprovechamiento de uso y explotación de los predios y de los elementos de cada socio, así como también en el abaratamiento de los costos y en la mejor defensa de sus intereses en la comercialización. Sobre la base de estas declaraciones las cuatro personas antes nombradas convienen el contrato de sociedad que se regirá por las siguientes cláusulas: UNO. La sociedad, por ser "de hecho", o, como también se la denomina, "irregular", no tiene denominación, ni domicilio propiamente dicho. DOS. La denominación social queda reemplazada por la mención del nombre y apellido de cualquiera de los socios seguido por las palabras "y asociados" o "y otros" o por los nombres y apellidos de todos o algunos de los socios seguido por las palabras "orden recíproca". Los domicilios de los socios son de la sociedad. TRES. No se asigna capital. Podrá existir un fondo permanente, depositado en cuenta corriente bancaria o comercial o en caja de ahorro, del cual se extraerán los importes necesarios para efectuar compras o atender compromisos comunes. Periódicamente se fijará el importe mínimo que deberá presentar el fondo común. CUATRO. El plazo de duración es el que de manera natural comienza con la preparación de la tierra para el sembrado de trigo y concluye con la cosecha y comercialización de dicho cereal. Este plazo natural de duración podrá renovarse cuantas veces lo deseen los socios. A partir de la primera renovación los socios decidirán si constituyen un fondo de garantía que servirá para penalizar, con la pérdida del aporte entregado, al socio que se retire de la sociedad en forma intempestiva. CINCO. Tiene por objeto la explotación de los campos y de las máquinas y elementos detallados en el inventario anexo, en forma asociada. SEIS. La administración estará a cargo de los cuatro socios, quienes por decisión unánime podrán delegar tareas de administración en algunos de ellos. SIETE. Los bienes (tractores, máquinas, animales, etc.) que se adquieran con fondos aportados por los cuatro socios serán de propiedad en condominio de todos ellos. Se procurará que las partes de copropiedad sean iguales. OCHO. Las utilidades que arroje la comercialización de cada cosecha serán repartidas entre los socios en proporción a la superficie útil de cada chacra y al valor de los elementos inventariados de cada socio. NUEVE. Los trabajos rurales y administrativos que realicen los socios o sus parientes allegados, serán remunerados como si se tratara de terceros extraños. Esta regla se aplicará en caso que los trabajos sean distintos; si fueran iguales en modalidad y en tiempo quedarán compensados entre sí. DIEZ. Los trabajos realizados por parientes y allegados de los socios serán remunerados como si se tratara de terceros. ONCE. En caso que la sociedad se disuelva y se hubiere adquirido en condominio un elemento de trabajo todos los socios tienen derecho a comprar, al mejor postor, las partes ajenas. No resolviéndose el condominio de esta manera, los socios resolverán si la sociedad queda limitada a ese bien o si se lo destina a locación o si es vendido a extraños. En caso que fueran varios los bienes en condominio los destinos a darse a los mismos podrán ser iguales o distintos. DOCE. A los efectos de la ley de sellos se establece que el valor de las autorizaciones de uso de los bienes antes referidos alcanza a \$ 2.000.000.

Forma de constitución:

Para una sociedad de hecho basta un instrumento privado, en tantos ejemplares como socios. (Cuando los contratos se inscriben en el Registro de Comercio que no es éste el caso, se estila hacer un solo ejemplar original, del cual, una vez inscripto, cada socio conserva una copia).

Costo:

Impuesto de la ley de sellos, 1 o/o del valor atribuido a las autorizaciones de uso. Eventualmente, honorarios del profesional que redacte el contrato y de quien tase los bienes.

Costo de mantenimiento:

Prácticamente inexistente. (Escasos elementos de oficina y remuneraciones a los socios que lleven la contabilidad elemental).

Tramitación:

No existe. Se aclara que este tipo de contratos tiene plena validez entre los socios; no así con terceros quienes tienen el derecho pero no la obligación de reconocer la existencia de la sociedad de hecho. La importancia del contrato escrito radica en que facilita la exigencia de pago de los daños y perjuicios que pudiera ocasionar el socio que se aparta de la sociedad en forma intempestiva.

Aspecto Impositivo:

El impuesto a las ganancias es liquidado individualmente por cada socio, con relación a las ganancias netas, gravables, que obtenga.

Ventajas:

Sencillez. Economía. Extrema facilidad para disolver total o parcialmente la sociedad.

V.D. Oficinas públicas que intervienen en el registro y en la fiscalización de las sociedades

Todas las provincias tienen organizadas oficinas públicas ante las cuales deben realizarse todos los trámites relacionados con las "personas jurídicas", tanto comerciales como civiles, abarcando estos trámites los de constitución, reformas de sus contratos o estatutos, aumentos de capital, asambleas ordinarias y extraordinarias, presentación de balances, disoluciones, liquidaciones, fusiones y todo otro acto relacionado con la vida de las entidades. El 3 de Noviembre de 1980 se publicó en el Boletín Oficial de la Capital Federal la ley nacional 22.280 que, modificando el régimen hasta entonces existente, permite, con sentido federalista, que cada provincia organice el sistema oficinesco de fiscalización. Lo tradicional fue que las sociedades anónimas fuesen controladas por oficinas que en la Capital Federal dependían del Ministerio de Justicia y en las provincias del respectivo Ministerio de Gobierno, quedando las restantes sociedades bajo el control del Registro Público de Comercio el que, en general, dependía del Poder Judicial. La Provincia de Buenos Aires introdujo la novedad, hace más de un lustro, de que todas las sociedades quedaban fiscalizadas por la Dirección de Personas Jurídicas, y el Registro Público de Comercio quedó muy limitado en sus funciones -inscripciones de comerciantes; transferencias de fondos de comercio y otros actos de menor importancia. En la Capital Federal la ley nacional 22315 (Boletín Oficial 7.11.80) fue mucho más allá del régimen bonaerense pues suprimió, por completo, el Registro Público de Comercio y atribuyó a la Inspección General de Personas Jurídicas -que ha pasado a retomar la denominación de Inspección General de Justicia- toda la actividad que tenía el mencionado Registro. Es de prever que todas las provincias irán adoptando regímenes similares al de la Provincia de Buenos Aires o al de la Capital Federal.

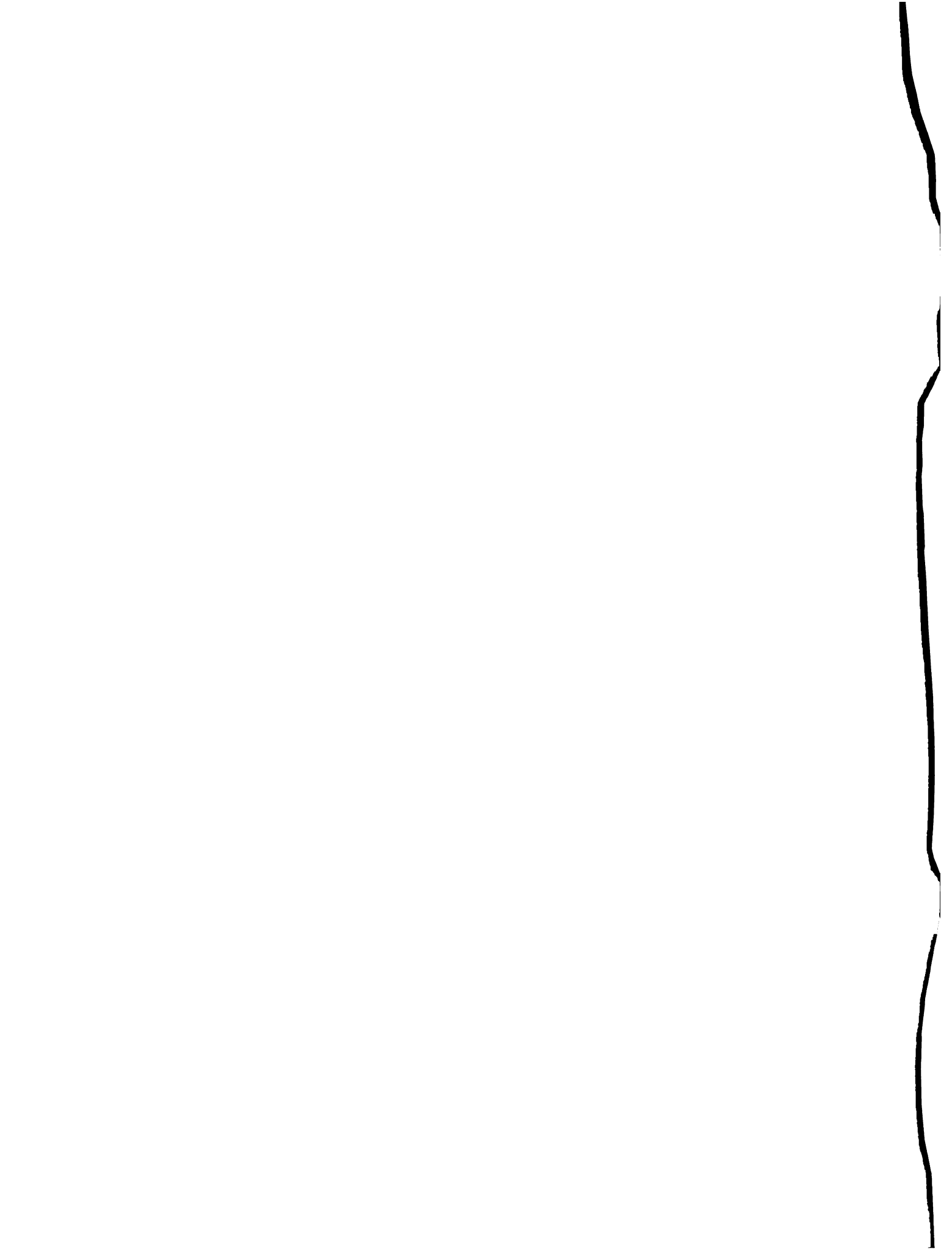
V.E. Algunos intentos en pos de nuevas formas de sociedad agraria.

El hecho de que todas las formas societales que hemos descrito pueden presentar algunas dificultades funcionales para los requerimientos reales de la producción rural, ha estimulado diversos estudios tendientes a proponer formas específicas de sociedades mejor adaptadas a esas necesidades. Lamentablemente no es fácil sugerir formas que sean realmente positivas, que puedan plasmarse en una legislación adecuada, y que, finalmente, resulten ampliamente aceptables por los usuarios. Desde 1971 a la fecha, dos Jornadas Notariales Argentinas se han ocupado del tema, que recientemente ha vuelto a ser considerado en una Mesa Redonda del Instituto de Derecho Comercial de la Universidad Notarial Argentina (1). Aunque no existe aún un consenso general sobre el tema, pareciera favorecerse la idea de formular una legislación especial que establezca un tipo de sociedad anónima especial, excluída de la legislación civil y de la comercial. Algunos de los participantes sugirieron aprovechar como antecedente el régimen adoptado para las compañías de minas, pero el asunto requiere una elaboración mayor para llegar a conclusiones de mejor aplicabilidad.

Es de esperarse que vayan madurando las ideas al respecto y que se provea la legislación necesaria para dar vigencia a formas societales más útiles para los fines requeridos.

(1) Participaron el escribano Ignacio Allende y los Dres. Francisco de Durafona y Vedia, Lorenzo Sojo y Daniel R. Vítolo.

ANEXOS



ANEXO A

ECONOMIAS DE ESCALA EN SEIS SISTEMAS DE PRODUCCION AGROPECUARIA

Introducción:

Con el fin de demostrar con mayor precisión las ventajas derivadas de una dimensión empresarial conveniente se consignarán algunos ejemplos tomados de sistemas de producción de gran importancia dentro del sector agropecuario argentino en conjunto. Los modelos que se resumen a continuación han sido elaborados utilizando los índices de productividad por hectárea que se dedujeron de las encuestas para cada sistema en todas las dimensiones consideradas. En los modelos de maíz los rendimientos por hectárea usados fueron más altos para las dimensiones mayores, en tanto que para los demás productos se tomaron rendimientos uniformes, ya que las encuestas no revelaron tendencias significativas según escala.

Esto permite, como primera aproximación, valorar las economías resultantes del aprovechamiento integral de los insumos indivisibles y, en general, de la reducción relativa de los costos fijos de las empresas en las escalas mayores.

Una segunda etapa de ajuste del modelo debería permitir incorporar otras economías de escala resultantes de la especialización del personal y de las posibilidades financieras y técnicas habilitadas por los tamaños mayores. Esa etapa está en proceso actualmente y exige una atención mucho más prolija para arrojar información fidedigna.

Deliberadamente en los análisis hechos para producción de leche, carne y cereales se han incluido empresas de tamaño "muy pequeño" -encuadradas sin discusión en el rubro flexible de "minifundio" - "pequeñas" y "medianas", permitiendo un contraste evidente de los costos medios de producción según la dimensión usada. Por el contrario, para las producciones de algodón y tomate, se consideraron únicamente empresas de tipo comercial desde un mínimo de cincuenta hectáreas hacia arriba. En este tipo de explotaciones se percibe claramente la reducción de los costos en las dimensiones mayores, pero este efecto hubiera sido mucho más marcado si se hubieran incluido en el estudio las dimensiones de unas pocas hectáreas, que son habituales en las áreas de minifundio centradas en esos cultivos.

Esta metodología no da datos sobre las empresas consideradas habitualmente "muy grandes" para las condiciones de la Argentina. Si bien esta limitación excluye la posibilidad de analizar las ventajas de la incorporación en la empresa de tecnología que sólo es posible en la gran escala como grandes tractores, camiones, aviones y otro equipo pesado, contabilidad y registros mecanizados, talleres, laboratorios, etc., con las consiguientes economías productoras y mejoramiento de calidad, tiene la ventaja de no incorporar las deseconomías de escala implícitas en el manejo técnico-económico y financiero de las grandes empresas, cuya influencia puede complicar considerablemente el análisis.

Las tendencias de las curvas de costos promedio, revelan con claridad la disminución de los costos de producción que se obtiene en las escalas mayores. Estas ventajas podrían expresarse de manera similar en rentabilidad del capital o productividad por cualquiera de los factores utilizados.

Si bien el análisis no es concluyente, pues existen diversas formas de complementación y sustitución de partes del funcionamiento empresarial de que puede echar mano el operador hábil, en términos generales se aprecia la tendencia a encarecer los costos unitarios en las unidades menores y particularmente resalta como ese encarecimiento se agrava rápidamente en las explotaciones muy pequeñas.

De lo expuesto surge claramente, no sólo la conveniencia privada de trabajar por encima de dimensiones mínimas, sino también su conveniencia social, no sólo porque una economía empresarial sana permite retribuir convenientemente el esfuerzo del hombre rural, sino porque los costos de producción por unidad de producto agrario inciden fundamentalmente sobre las posibilidades de ubicarlos en los distintos mercados y de difundir su consumo a todos los grupos sociales. La eficiencia de la producción reflejada en bajos costos por unidad y un buen balance empresarial son las mejores armas de progreso para los propios agricultores, que les permiten medrar con precios de mercado o políticas de sostén a niveles bajos, que les aseguran el reconocimiento de toda la comunidad.

CUADRO A.1.

COMPARACION DE COSTOS POR UNIDAD SEGUN ESCALAS DE PRODUCCION EN SISTEMAS DIVERSOS

SISTEMA DE PRODUCCION	TAMBO	CRIA VACUNA	CRIA q/ RECRIA VACUNA	MAIZ	ALGODON	TOMATE
SUPERFICIE (has)	30 70 200 700 1400	60 180 1800 3600	60 180 1800 3600	28 50 500 1000	50 75 100 125 150 175 200	50 75 100 125 150 175 200
COSTO/ha miles (\$)	23,8 17,0 13,1 12,5 12,1	8,7 12,2 9,7 9,5	19,7 12,7 9,8 9,4	86,5 40,7 25,4 25,6	.759 .616 .544 .500 .471 .450 .435	4.618 3.402 2.843 2.808 2.268 2.125 2.005
COSTO PROMEDIO PRODUCTO (\$)	1194 863 686 626 608	365 236 186 183	328 207 151 147	37 23 15 10	76 62 54 50 47 45 43	225,9 170,1 142,1 125,4 114,3 105,3 100,3
	Costo/Kg. Grasa	Costo/Kg. Carne	Costo/Kg. Carne	Costo/Kg. Maiz	Costo/es. Algodón	Costo/TM Tomate

METODOLOGIA:

Los modelos que aquí se presentan son el resultado de encuestas realizadas por el IICA y por el INTA, en algunos casos con la ayuda del Ministerio de Asuntos Agropecuarios de Formosa y CORFO-Río Colorado, para unidades de producción enfocadas a las actividades de tambo, cría vacuna, cría y re cría, y cultivo de maíz, algodón y tomate.

Los estratos de superficie utilizados en el análisis de cada modelo fueron los siguientes:

MODELO	SUPERFICIE (has)						
Tambo	30	70	200	700	1400		
Cría	50	180	1800	3600			
Cría-Re cría	50	180	1800	3600			
Maíz	25	50	500	1000			
Algodón	50	75	100	125	150	175	200
Tomate	50	75	100	125	150	175	200

La estructura de producción utilizada en cada modelo refleja los promedios resultantes del análisis de las encuestas, con los siguientes componentes:

MODELO	USO DE LA TIERRA (en o/o)						
	Prader. Perenn.	Prader. Natural.	Prader. Anuales	Maíz	Trigo	Algodón	Tomate
Tambo	2.5	90.3	7.2	---	---	---	---
Cría	1.0	95.0	4.0	---	---	---	---
Cría-Re cría	1.0	95.0	4.0	---	---	---	---
Maíz	20.0	---	---	60.0	20.0	---	---
Algodón	---	---	---	---	---	100	---
Tomate	---	---	---	---	---	---	100

Los costos de producción utilizados en los modelos han sido preparados con los métodos tradicionales aplicables a los casos en estudio. Los períodos de amortización son de 30 años para las mejoras en general y de 10 años para el capital de explotación fijo. Los intereses utilizados fueron del 6 o/o para la tierra y mejoras; 7 o/o para el capital de explotación fijo; y 4 o/o para el capital circulante.

Una vez determinado el costo total de cada una de las alternativas de tamaño para cada modelo, se procedió a la obtención de los costos medios por unidad de producto. Los datos resultantes fueron graficados y las respectivas curvas se adjuntan a cada modelo.

Los valores utilizados para los modelos de tambo, cría, re cría y maíz corresponden al año 1976; para los modelos de algodón y tomate se han utilizado valores correspondientes a 1978 y 1979, respectivamente.

LOS MODELOS ANALIZADOS

A.1. Producción de leche

Los datos de los modelos fueron tomados de una encuesta llevada a cabo por el INTA en la cuenca lechera de Coronel Brandsen. En ellos se identifican cinco estratos de tamaño entre 30 y 1400 hectáreas. Para estos modelos, debe tenerse presente que el tamaño más pequeño (treinta hectáreas) es el más frecuente en la realidad revelada por la encuesta, no sólo en el partido de Coronel Brandsen sino también para gran parte del cinturón lechero del Gran Buenos Aires.

Los costos por kilogramo de grasa butirosa producida, calculados para cada tamaño, muestran una marcada reducción entre los tamaños de 30 y 1400 has. observándose una mayor diferencia relativa entre las explotaciones de 50 y 70 has. revelando que las dimensiones más habituales de los tambos tienen costos de producción fuertemente encarecidos por la baja escala en que trabajan. Entre los modelos de 200 y 1400 hectáreas, si bien se mantiene la tendencia en la reducción de los costos paralelamente con el aumento de la dimensión, dicha reducción no es tan marcada como entre los dos primeros tamaños.

A.2. Producción de carne; modelos de cría, y de cría con re cría de vacunos.

La información para el análisis de estos modelos, proviene de una encuesta que el IICA y el INTA realizaron en la zona de Dolores, donde la ganadería se desarrolla en un alto porcentaje sobre pastos naturales.

Para estos modelos se tomaron cuatro alternativas de tamaño, que van desde 50 hasta 3600 hectáreas. Tanto los modelos de cría, como los de cría y re cría, presentan reducciones en los costos por kilo de carne del 48 y el 55 o/o, respectivamente entre los modelos de menor y mayor tamaño. En este tipo de explotaciones, la escala de la producción refleja los beneficios de un mejor uso de los recursos, lo que invariablemente influye en los resultados económicos.

A.3. Producción de maíz.

Los datos para estos modelos fueron obtenidos del estudio realizado por el INTA (EERA-Pergamino), para los departamentos de Caseros y Constitución de la provincia de Santa Fe.

Estos modelos, como se ha indicado anteriormente, responden a una estructura de uso de la tierra en la que el 60 o/o corresponde al cultivo de maíz, 20 o/o a trigo y 20 o/o a praderas perennes. Para el caso de este estudio se ha tomado en cuenta solamente el costo del cultivo principal, es decir el maíz, asumiéndose como constantes la producción del cultivo secundario y del ganado.

Se han utilizado cuatro tamaños de comparación entre 25 y 1000 hectáreas, comprobándose una reducción en los costos por quintal de maíz que llega al 73 o/o entre la explotación más pequeña y la de mayor tamaño.

A.4. Producción de algodón.

La información para este producto proviene de trabajos de campo realizados por el IICA en la zona algodonera de la provincia de Formosa, con apoyo del Ministerio de Asuntos Agropecuarios de dicha provincia.

Por las características de la estructura de producción en la zona estudiada, se han tomado datos sobre las unidades empresarias trabajando con tecnología que permite un rendimiento promedio de 1000 kg/ha; proyectando dichos datos a siete tamaños, de 50 hasta 200 hectáreas. En este proceso, se han descartado las unidades de menor tamaño, muy abundantes en la provincia, pero que por su tamaño y tecnología tradicional no representan parámetros homogéneos como para compararlos con unidades mayores.

En este caso se aprecia también la influencia del tamaño en la reducción de los costos por quintal, siendo la diferencia relativa entre el tamaño menor y el mayor de 42 o/o.

A.5. Producción de tomate.

Para analizar la influencia del tamaño en los costos del cultivo de tomate, se ha recurrido a un trabajo realizado por el IICA en la zona de riego de CORFO-Río Colorado. Se ha optado por esta alternativa por ser esta área de riego uno de los pocos lugares en el país en que se pueden encontrar datos a nivel de campo de explotaciones que trabajan tomates con técnicas modernas, ya que la moda estadística en el país la constituyen unidades de tamaño reducido manejadas con tecnología primitiva. Por tal motivo, los datos analizados corresponden a unidades muy modernas a las que se les ha atribuído un rendimiento de 20.000 kilos por hectárea.

Aquí también, como en los casos anteriores, se observa una disminución en el costo medio por unidad de producto que llega a 55 o/o en las unidades mayores.

CONCLUSIONES

Con estos ejemplos se intenta dar una imagen objetiva de la poderosa influencia del tamaño de las explotaciones en los costos promedio por unidad del producto, tomando como ejemplos actividades agropecuarias de distinta naturaleza, con datos procedentes de zonas típicas de cada producción. Resultados similares se obtendrían empleando datos de otras actividades y de otras regiones.

Los resultados en todos los casos demuestran la influencia positiva de las escalas de explotación medianas y grandes en el abaratamiento de los costos y principalmente el muy elevado costo de las producciones en las unidades más pequeñas.

MODELO DE TAMBO DE 30 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital Fundiario		
	1.1. Tierra	3.000.000	
	1.2. Mejoras	4.629.500	
2.	Capital de explotación		
	2.1. Fijo	1.746.981	
	2.2. Circulante	188.531	
3.	Intereses		387.570
	3.1. C. fundiario		318.885
	3.1.1. Tierra (6 o/o)	180.000	
	3.1.2. Mejoras (6 o/o)	138.885	
	3.2. C. explotación		68.685
	3.2.1. Fijo (7 o/o)	61.144	
	3.2.2. Circulante (4 o/o)	7.541	
4.	Amortización		329.014
	4.1. Mejoras	154.316	
	4.2. Cap. explotación Fijo	174.698	
5.	Costo total anual		\$ 716.584
6.	Costo por hectárea		\$ 23.886
7.	Producción anual de grasa butirométrica		kg. 600
8.	Costo por Kg. de grasa butirométrica		\$ 1.194

MODELO DE TAMBO DE 70 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario		
1.1.	Tierra	7.000.000	
1.2.	Mejoras	4.843.500	
2.	Capital de explotación		
2.1.	Fijo	3.406.750	
2.2.	Circulante	212.152	
3.	Intereses		693.027
3.1.	C. fundiario	565.305	
3.1.1.	Tierra (6 o/o)	420.000	
3.1.2.	Mejoras (6 o/o)	145.305	
3.2.	C. explotación	127.722	
3.2.1.	Fijo (7 o/o)	119.236	
3.2.2.	Circulante (4 o/o)	8.486	
4.	Amortización		
4.1.	Mejoras	161.450	
4.2.	Cap. explotación fijo	340.675	
5.	Costo total anual		\$ 1.195.152
6.	Costo por hectárea		\$ 17.073
7.	Producción anual de grasa butirométrica		kg. 1.400
8.	Costo por Kg. de grasa butirométrica		\$ 853

MODELO DE TAMBO DE 200 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
1.1.	Tierra	20.000.000		
1.2.	Mejoras	3.953.000		
2.	Capital de explotación			
2.1.	Fijo	8.536.950		
2.2.	Circulante	588.331		
3.	Intereses			1.642.281
3.1.	C. fundiario		1.319.590	
3.1.1.	Tierra (6 a/o)	1.200.000		
3.1.2.	Mejoras (6 a/o)	119.590		
3.2.	C. explotación		922.691	
3.2.1.	Fijo (7 a/o)	298.758		
3.2.2.	Circulante (4 a/o)	23.933		
4.	Amortización			985.361
4.1.	Mejoras	131.766		
4.2.	Cap. explotación fijo	853.595		
5.	Costo total anual			\$ 2.627.642
6.	Costo por hectárea			\$ 13.138
7.	Producción anual de grasa butirométrica			kg. 4.000
8.	Costo por Kg. de grasa butirométrica			\$ 656

MODELO DE TAMBO DE 700 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
1.1.	Tierra	70.000.000		
1.2.	Mejoras	8.821.000		
2.	Capital de explotación			
2.1.	Fijo	29.165.000		
2.2.	Circulante	2.000.650		
3.	Intereses			5.565.431
3.1.	C. fundiario		4.464.630	
3.1.1.	Tierra (6 o/o)	4.200.000		
3.1.2.	Mejoras (6 o/o)	264.630		
3.2.	C. explotación		1.100.801	
3.2.1.	Fijo (7 o/o)	1.020.775		
3.2.2.	Circulante (4 o/o)	80.026		
4.	Amortización			3.210.533
4.1.	Mejoras	294.033		
4.2.	Cap. explotación fijo	2.916.500		
5.	Costo total anual			\$ 8.775.964
6.	Costo por hectárea			\$ 12.537
7.	Producción anual de grasa butirométrica			kg. 14.000
8.	Costo por Kg. de grasa butirométrica			\$ 626

MODELO DE TAMBO DE 1.400 HECTAREAS

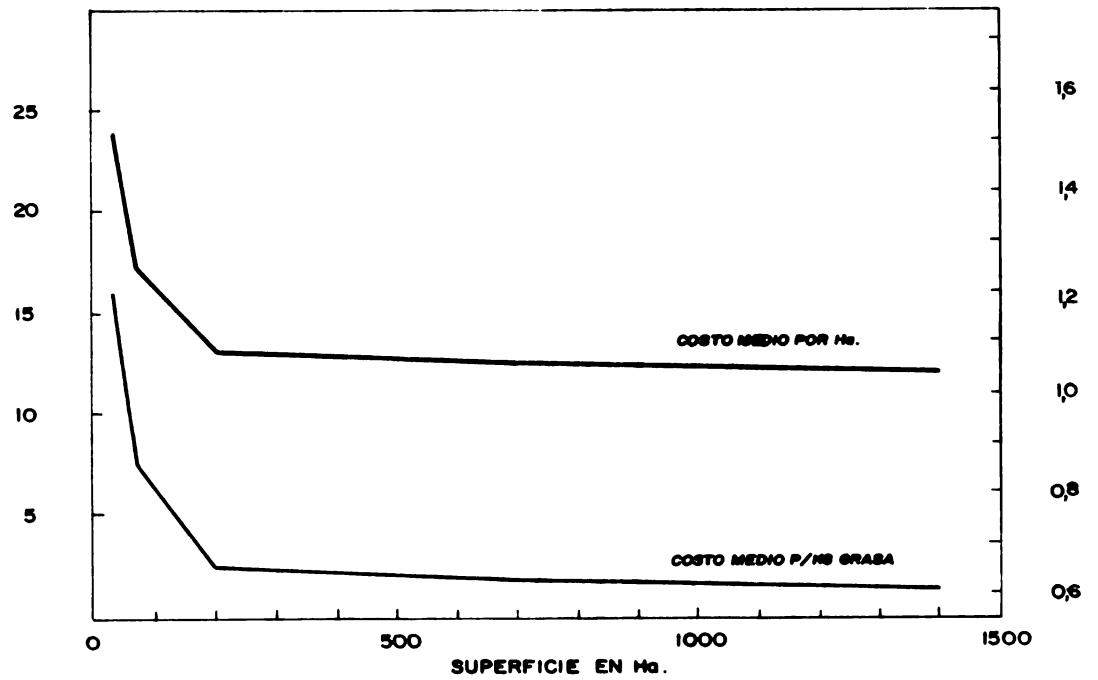
COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
	1.1.	Tierra	140.000.000	
	1.2.	Mejoras	10.750.000	
2.	Capital de explotación			
	2.1.	Fijo	57.826.000	
	2.2.	Circulante	3.872.874	
3.	Intereses			10.901.324
	3.1.	C. fundiario	8.722.500	
		3.1.1. Tierra (6 o/o)	8.400.000	
		3.1.2. Mejoras (6 o/o)	322.500	
	3.2.	C. explotación	2.178.824	
		3.2.1. Fijo (7 o/o)	2.023.910	
		3.2.2. Circulante (4 o/o)	154.914	
4.	Amortización			6.140.933
	4.1.	Mejoras	358.333	
	4.2.	Cap. explotación fijo	5.782.600	
5.	Costo total anual			\$ 17.042.257
6.	Costo por hectárea			\$ 12.173
7.	Producción anual de grasa butirométrica			kg. 28.000
8.	Costo por Kg. de grasa butirométrica			\$ 608

COSTO DE PRODUCCION EN DIFERENTES DIMENSIONES DE EMPRESA

COSTO MEDIO
POR Ha.
MILES DE PESOS

COSTO MEDIO
POR KG DE GRASA
MILES DE PESOS



MODELOS DE CRIA DE 50 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
1.1.	Tierra	6.000.000		
1.2.	Mejoras	6.294.000		
2.	Capital de explotación			
2.1.	Fijo	1.278.400		
2.2.	Circulante	182.518		
3	Intereses			600.864
3.1.	C. fundiario		548.820	
3.1.1.	Tierra (6 o/o)	360.000		
3.1.2.	Mejoras (6 o/o)	188.820		
3.2.	C. explotación		52.044	
3.2.1.	Fijo (7 o/o)	44.744		
3.2.2.	Circulante (4 o/o)	7.300		
4.	Amortización			337.640
4.1.	Mejoras	209.800		
4.2.	Cap. explotación fijo	127.840		
5.	Costo total anual			\$ 938.504
6.	Costo por hectárea			\$ 18.770
7.	Producción anual de carne			kg 2.640
8.	Costo medio por kg. de carne			\$ 355

MODELOS DE CRIA DE 180 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
1.1.	Tierra	21.600.000		
1.2.	Mejoras	6.944.000		
2.	Capital de explotación			
2.1.	Fijo	3.360.200		
2.2.	Circulante	286.762		
3.	Intereses			1.633.397
3.1.	C. fundiario		1.504.320	
3.1.1.	Tierra (6 o/o)	1.296.000		
3.1.2.	Mejoras (6 o/o)	208.320		
3.2.	C. explotación		129.077	
3.2.1.	Fijo (7 o/o)	117.607		
3.2.2.	Circulante (4 o/o)	11.470		
4.	Amortización			567.486
4.1.	Mejoras	231.466		
4.2.	Cap. explotación fijo	336.020		
5.	Costo total anual			\$ 2.200.883
6.	Costo por hectárea			\$ 12.227
7.	Producción anual de carne			kg 9.320
8.	Costo medio por kg. de carne			\$ 236

MODELOS DE CRIA DE 1.800 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

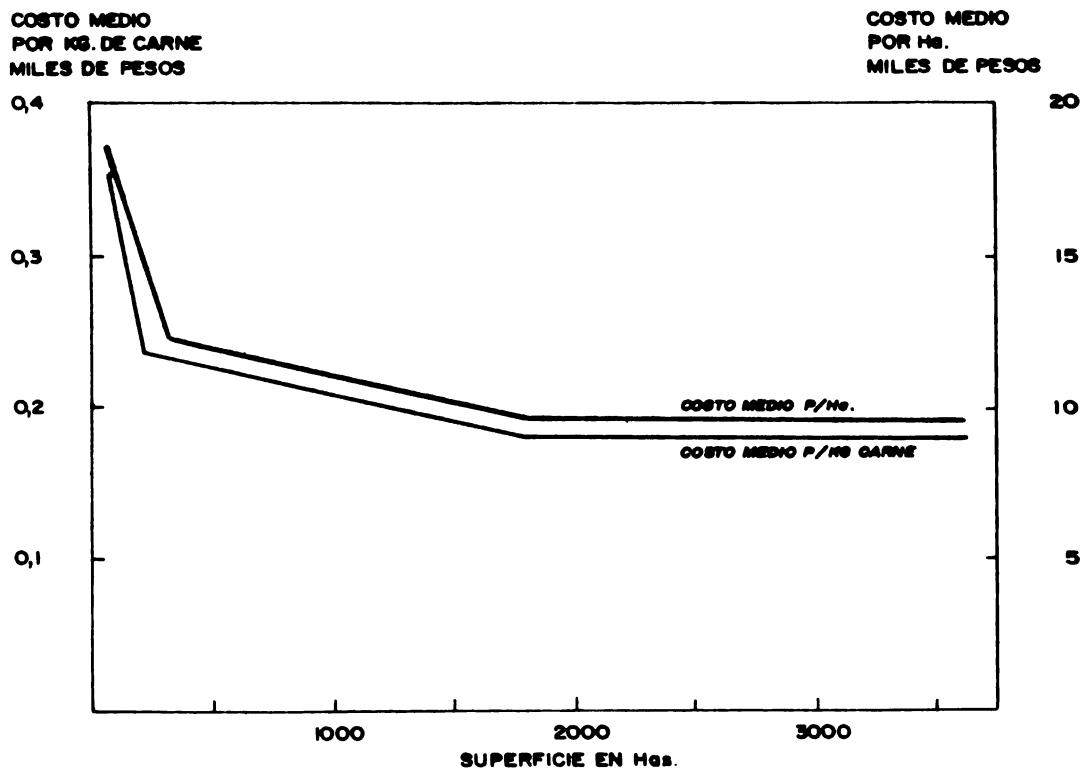
1.	Capital fundiario			
	1.1.	Tierra	216.000.000	
	1.2.	Mejoras	10.580.000	
2.	Capital de explotación			
	2.1.	Fijo	29.230.000	
	2.2.	Circulante	917.908	
3.	Intereses			14.337.166
	3.1.	C. fundiario	13.277.400	
		3.1.1. Tierra (6 o/o)	12.980.000	
		3.1.2. Mejoras (6 o/o)	317.400	
	3.2.	C. explotación	1.059.766	
		3.2.1. Fijo (7 o/o)	1.023.050	
		3.2.2. Circulante (4 o/o)	36.716	
4.	Amortización			3.275.686
	4.1.	Mejoras	352.686	
	4.2.	Cap. explotación fijo	2.923.000	
5.	Costo total anual			\$ 17.612.832
6.	Costo por hectárea			\$ 9.784
7.	Producción anual de carne		kg	94.410
8.	Costo medio por kg. de carne			\$ 186

MODELOS DE CRIA DE 3.600 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
1.1.	Tierra	432.000.000		
1.2.	Mejoras	13.340.000		
2.	Capital de explotación			
2.1.	Fijo	58.002.000		
2.2.	Circulante	1.162.382		
3.	Intereses			28.396.766
3.1.	C. fundiario		26.320.200	
3.1.1.	Tierra (6 o/o)	25.920.000		
3.1.2.	Mejoras (6 o/o)	400.200		
3.2.	C. explotación		2.076.566	
3.2.1.	Fijo (7 o/o)	2.030.070		
3.2.2.	Circulante (4 o/o)	46.496		
4.	Amortización			6.244.866
4.1.	Mejoras	444.666		
4.2.	Cap. explotación fijo	5.800.200		
5.	Costo total anual			\$ 34.641.632
6.	Costo por hectárea			\$ 9.622
7.	Producción anual de carne			kg 188.820
8.	Costo medio por kg. de carne			\$ 183

COSTO DE PRODUCCION EN DIFERENTES DIMENSIONES DE EMPRESA



MODELOS DE CRIA-RECRÍA DE 50 HECTÁREAS

COSTO DE PRODUCCIÓN

1.	Capital fundiario		
	1.1. Tierra	6.000.000	
	1.2. Mejoras	7.010.000	
2.	Capital de explotación		
	2.1. Fijo	1.305.950	
	2.2. Circulante	182.518	
3.	Intereses		623.308
	3.1. C. fundiario		570.300
	3.1.1. Tierra (6 o/o)	360.000	
	3.1.2. Mejoras (6 o/o)	210.300	
	3.2. C. explotación		53.008
	3.2.1. Fijo (7 o/o)	45.708	
	3.2.2. Circulante (4 o/o)	7.300	
4.	Amortización		364.262
	4.1. Mejoras	233.667	
	4.2. Cap. explotación fijo	130.595	
5.	Costo total anual		\$ 987.570
6.	Costo por hectárea		\$ 19.751
7.	Producción anual de carne		kg 3.030
8.	Costo medio por kg. de carne		\$ 326

MODELOS DE CRIA-RECRÍA DE 180 HECTÁREAS

COSTO DE PRODUCCIÓN

1.	Capital fundiario		
	1.1. Tierra	21.600.000	
	1.2. Mejoras	8.454.000	
2.	Capital de explotación		
	2.1. Fijo	3.313.500	
	2.2. Circulante	296.762	
3.	Intereses		1.677.462
	3.1. C. fundiario		1.549.620
	3.1.1. Tierra (6 o/o)	1.296.000	
	3.1.2. Mejoras (6 o/o)	253.620	
	3.2. C. explotación		127.842
	3.2.1. Fijo (7 o/o)	115.972	
	3.2.2. Circulante (4 o/o)	11.870	
4.	Amortización		613.150
	4.1. Mejoras	281.800	
	4.2. Cap. explotación fijo	331.350	
5.	Costo total anual		\$ 2.290.612
6.	Costo por hectárea		\$ 12.725
7.	Producción anual de carne		kg 11.030
8.	Costo medio por kg. de carne		\$ 207

MODELOS DE CRIA-RECRÍA DE 1.800 HECTÁREAS

COSTO DE PRODUCCIÓN

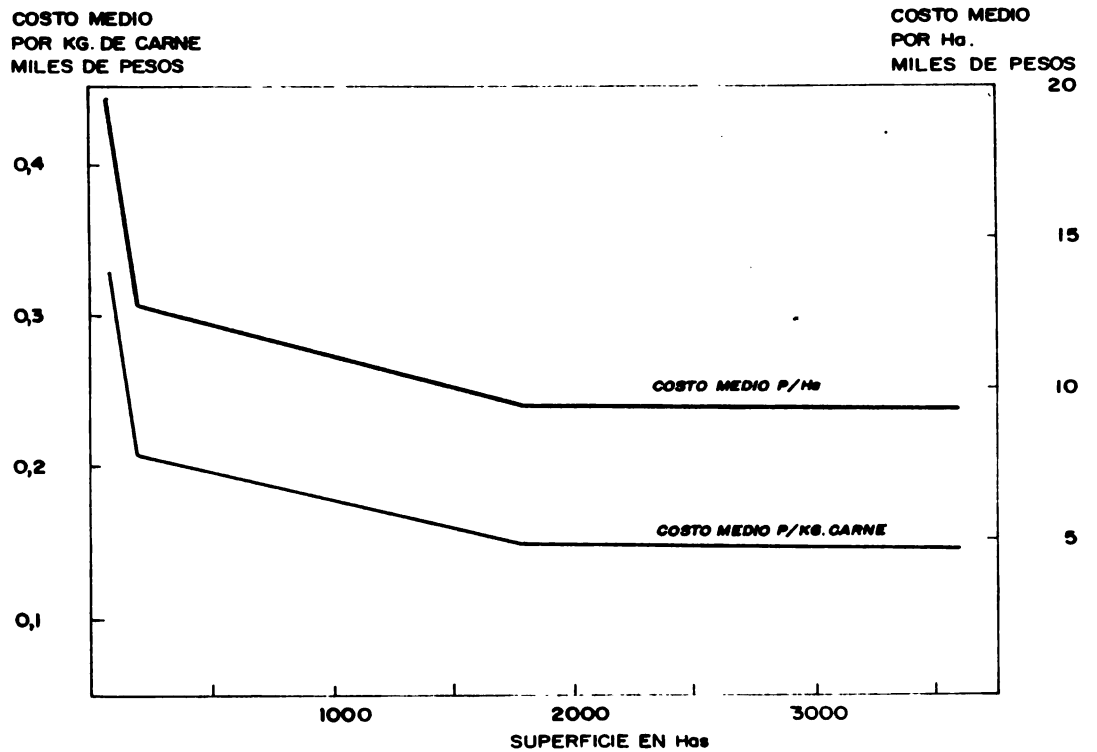
1.	Capital fundiario		
	1.1. Tierra	216.000.000	
	1.2. Mejoras	13.000.000	
2.	Capital de explotación		
	2.1. Fijo	24.315.500	
	2.2. Circulante	914.336	
3.	Intereses		14.237.615
	3.1. C. fundiario		13.350.000
	3.1.1. Tierra (6 o/o)	12.960.000	
	3.1.2. Mejoras (6 o/o)	390.000	
	3.2. C. explotación		887.615
	3.2.1. Fijo (7 o/o)	851.042	
	3.2.2. Circulante (4 o/o)	36.573	
4.	Amortización		2.846.883
	4.1. Mejoras	433.333	
	4.2. Cap. explotación fijo	2.413.550	
5.	Costo total anual		\$ 17.084.498
6.	Costo por hectárea		\$ 9.655
7.	Producción anual de carne		kg 112.910
8.	Costo medio por kg. de carne		\$ 151

MODELOS DE CRIA-RECRÍA DE 3.600 HECTÁREAS

COSTO DE PRODUCCIÓN

1.	Capital fundiario		
	1.1. Tierra	432.000.000	
	1.2. Mejoras	14.440.000	
2.	Capital de explotación		
	2.1. Fijo	58.225.000	
	2.2. Circulante	1.598.546	
3.	Intereses		28.455.016
	3.1. C. fundiario		26.353.200
	3.1.1. Tierra (6 o/o)	25.920.000	
	3.1.2. Mejoras (6 o/o)	433.200	
	3.2. C. explotación		2.101.816
	3.2.1. Fijo (7 o/o)	2.037.875	
	3.2.2. Circulante (4 o/o)	63.941	
4.	Amortización		6.303.833
	4.1. Mejoras	481.333	
	4.2. Cap. explotación fijo	5.822.500	
5.	Costo total anual		\$ 34.758.849
6.	Costo por hectárea		\$ 9.491
7.	Producción anual de carne		kg 235.690
8.	Costo medio por kg. de carne		\$ 147

COSTO DE PRODUCCION EN DIFERENTES DIMENSIONES DE EMPRESA



MODELO DE CULTIVO DE MAIZ DE 500 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

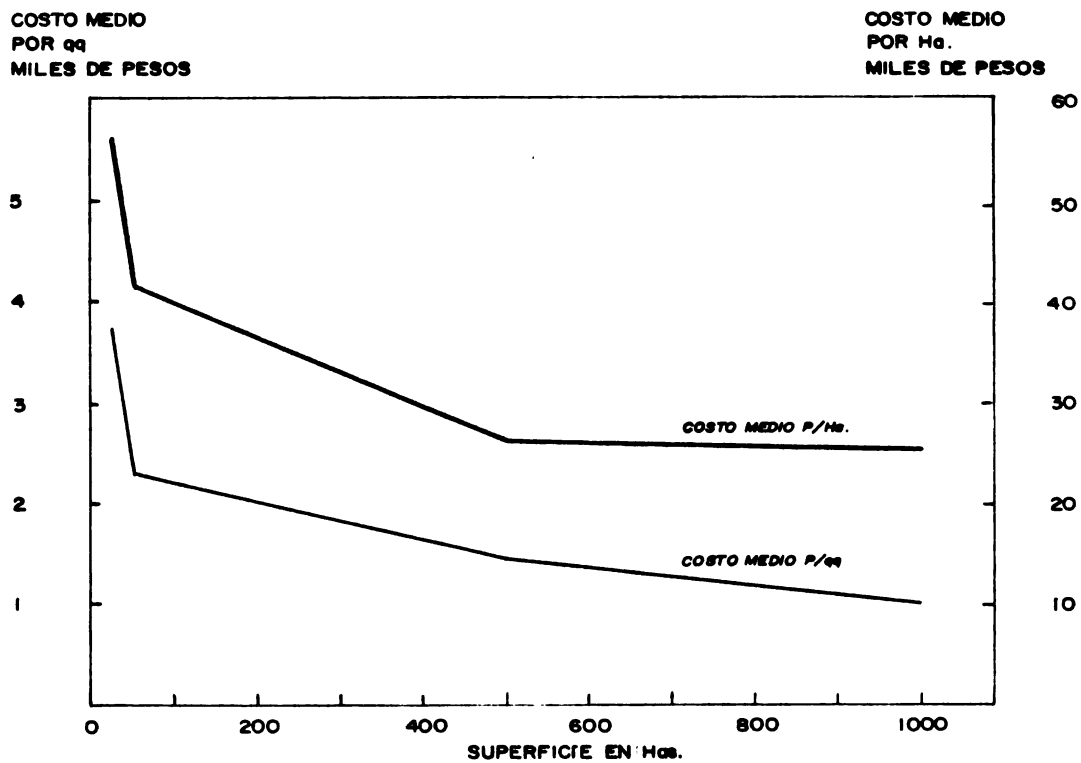
1.	Capital fundiario			
	1.1.	Tierra	190.000.000	
	1.2.	Mejoras	10.330.000	
2.	Capital de explotación			
	2.1.	Fijo	7.394.000	
	2.2.	Circulante	3.988.026	
3.	Intereses			12.128.211
	3.1.	C. fundiario	11.709.900	
		3.1.1. Tierra (6 o/o)	11.400.000	
		3.1.2. Mejoras (6 o/o)	309.900	
	3.2.	C. explotación	418.311	
		3.2.1. Fijo (7 o/o)	258.790	
		3.2.2. Circulante (4 o/o)	159.521	
4.	Amortización			1.083.733
	4.1.	Mejoras	344.333	
	4.2.	Cap. explotación fijo	739.400	
5.	Costo total anual			\$ 13.211.944
6.	Costo por hectárea			\$ 26.423
7.	Producción anual de maíz			qq. 9.000
8.	Costo medio por qq. de maíz			\$ 1.468

MODELO DE CULTIVO DE MAIZ DE 1.000 HECTAREAS

COSTO DE PRODUCCION

1.	Capital fundiario			
1.1.	Tierra	380.000.000		
1.2.	Mejoras	13.360.000		
2.	Capital de explotación			
2.1.	Fijo	12.594.000		
2.2.	Circulante	6.420.426		
3.	Intereses			23.898.407
3.1.	C. fundiario		23.200.800	
3.1.1.	Tierra (6 o/o)	22.800.000		
3.1.2.	Mejoras (6 o/o)	400.800		
3.2.	C. explotación		697.607	
3.2.1.	Fijo (7 o/o)	440.790		
3.2.2.	Circulante (4 o/o)	256.817		
4.	Amortización			1.704.733
4.1.	Mejoras	445.333		
4.2.	Cap. explotación fijo	1.259.400		
5.	Costo total anual			\$ 25.603.140
6.	Costo por hectárea			\$ 25.603
7.	Producción anual de maíz			qq. 25.200
8.	Costo medio por qq. de maíz			\$ 1.016

COSTO DE PRODUCCION EN DIFERENTES DIMENSIONES DE EMPRESA



ALGODON

Superficie	Costo medio por ha.	Costo Total	Producción(1) qq.	Costo medio por qq.
50	759	37.950	500	75,9
75	616	46.200	750	61,6
100	544	54.400	1.000	54,4
125	500	62.500	1.250	50,0
150	471	70.650	1.500	47,1
175	450	78.750	1.750	45,0
200	435	87.000	2.000	43,5

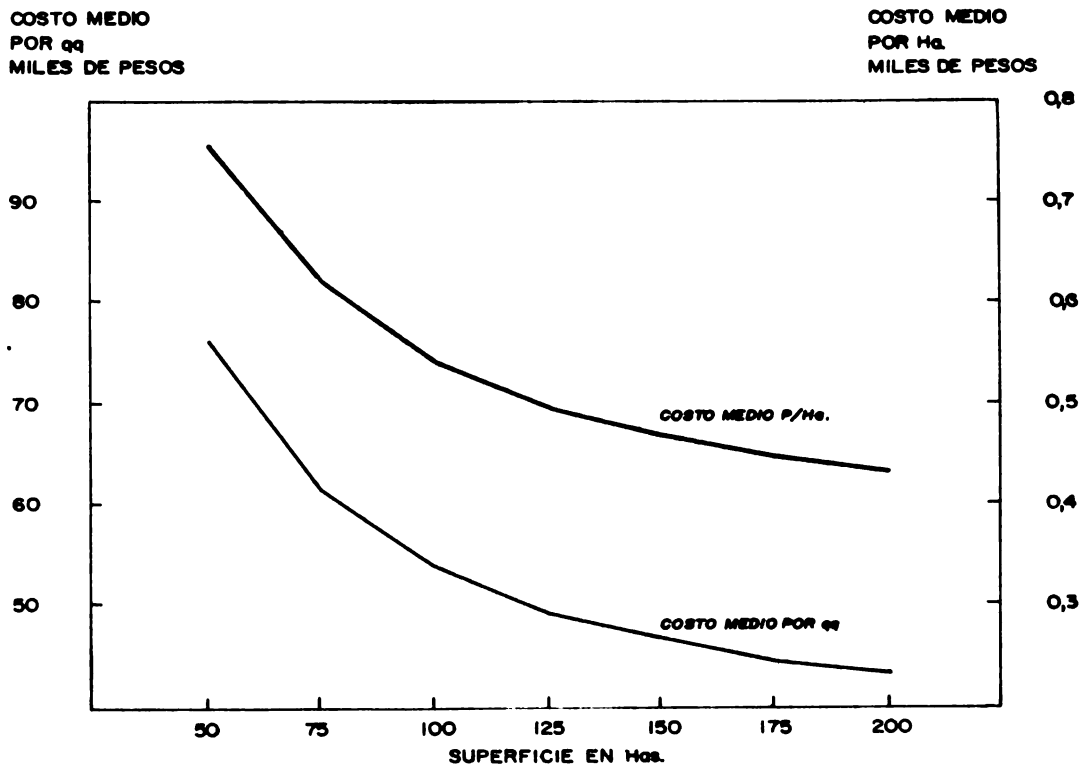
(1) Rendimiento: 1000 Kg/Ha

TOMATE

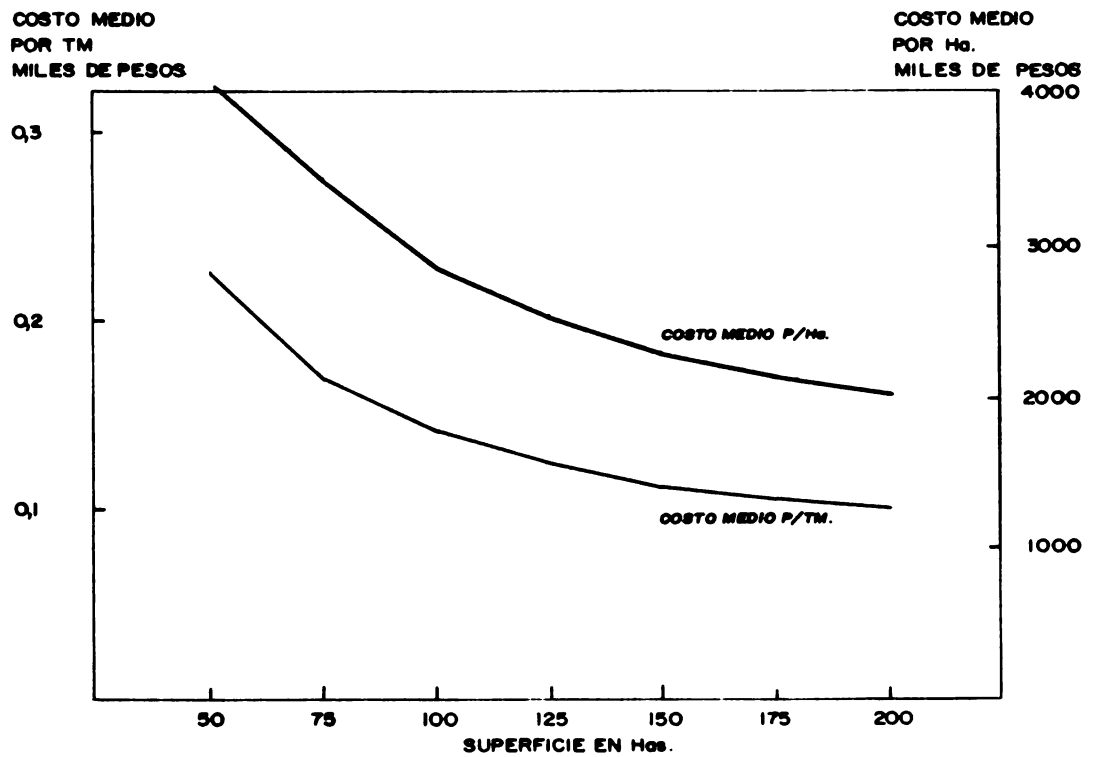
Superficie	Costo medio por ha.	Producción(1) tn.	Costo Total	Costo medio por tn.
50	4.518	1.000	229.900	225,9
75	3.402	1.500	255.150	170,1
100	2.843	2.000	284.300	142,1
125	2.508	2.500	313.500	125,4
150	2.285	3.000	342.750	114,3
175	2.125	3.500	371.875	106,3
200	2.005	4.000	401.000	100,3

(1) Rendimiento: 20.000 Kg/Ha.

COSTO DE PRODUCCION EN DIFERENTES DIMENSIONES DE EMPRESA



COSTO DE PRODUCCION EN DIFERENTES DIMENSIONES DE EMPRESA



ANEXO B. BREVE ANALISIS JURIDICO DE LAS FORMAS NO INDIVIDUALES DE PRODUCCION AGRARIA

B.1. La empresa agraria: su caracterización económica y jurídica.

La empresa agraria, como hemos dicho, es la entidad económica que organiza y conjuga a los factores de la producción materiales y humanos con la finalidad de hacer producir a la tierra. Constituye un concepto propio de la economía pero que interesa fundamentalmente a la materia jurídica.

Para lograr sus objetivos el empresario debe poner a prueba su capacidad de iniciativa y asumir los riesgos de los negocios, ya que para afrontar la competencia procurará obtener los mejores ingresos con los más bajos costos. Una regla infalible del mercado es que la producción está condicionada a la comercialización.

Siendo muy fácil conceptualizar a la empresa desde el punto de vista económico, su caracterización jurídica resulta sumamente compleja, por lo que los tratadistas se encuentran enfrascados en profundas polémicas.

A los efectos de nuestro trabajo, consideraremos a la empresa como un sujeto de derecho o ente subjetivo, capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones, ya sea por sí o por sus integrantes, susceptible de investirse de formas diferentes, ya sea las correspondientes a las sociedades comerciales o bien a otras estructuras de diversas características.

Es importante destacar que la empresa manifiesta su carácter dinámico, su capacidad de acción, a través del órgano decisorio. Este puede estar representado por el propietario, por directores o gerentes munidos del poder necesario para actuar en nombre de la empresa, pero siempre estará constituido exclusivamente por personas físicas. En cambio el patrimonio es objetivo, estático, puramente material, aún cuando pudiera estar integrado en alguna medida por valores inmateriales. Aquí se advierte la diferenciación que existe entre ciertos conceptos referidos a conjuntos de bienes y de obligaciones (patrimonio, fondo de comercio), y el carácter de la empresa, donde la nota distintiva reside en el factor humano organizador y dinamizador de su actividad.

Por otra parte, la empresa actúa dentro de un marco social y económico complejo, cuya regulación jurídica está materializada en la legislación positiva vigente. Esta le impone un cuerpo de normas a las que debe someterse. De ahí que a los factores materiales y humanos antes mencionados deban agregarse otros de tipo jurídico y político que condicionan su acción. Es por ello que la empresa no puede ser analizada aisladamente, sino dentro del contexto social-económico-jurídico-político, para así detectar las interacciones, influencias recíprocas y relaciones que ejercen las empresas entre sí y con respecto a los demás entes individuales y colectivos (los particulares, el Estado, los sindicatos, etc.).

Yendo a la empresa agraria en particular, uno de los principales problemas que debe afrontar en la Argentina actual, es la progresiva disminución de su dimensión. Precisamente por obra del cuadro jurídico y social vigente, se ha venido produciendo un paulatino fraccionamiento de los predios rurales, cuyas consecuencias económicas sobre la producción ya hemos examinado. Para resolver este tipo de dificultad es que las formas asociativas proporcionan una vía de solución que intentaremos desarrollar.

Desde hace muchos años tienen vigencia en Argentina varias modalidades de agrupamiento empresarial. Lo que diferencia a las nuevas fórmulas que ahora se proponen, es una mayor flexibilidad de la que generalmente proporcionan los tipos clásicos, que como las sociedades comerciales, han regido jurídicamente a la mayoría de las empresas asociativas agropecuarias hasta hoy.

Sus principales ventajas consistirían en posibilitar la integración de varias empresas individuales en una sola mayor que disfruta de una escala de producción más económica, reduciendo la incidencia de costos fijos, rebajando costos improductivos de ciertos insumos indivisibles cuando los mismos resultan sobredimensionados para explotaciones de reducida magnitud, mejorando el aprovechamiento de la mano de obra en relación con la superficie cultivada y facilitando su especialización. Todo ello permitirá superar los umbrales críticos de producción para llegar a la comercialización con márgenes favorables que permitan encarar proyectos de desarrollo y en general un desenvolvimiento más desahogado y progresista.

B.2. Agrupamientos empresarios, formas asociativas y sociedades

Existen agrupamientos de personas ligadas para la explotación de un predio rural, tal como es el caso del condominio, a los cuales la ley niega el carácter de "sociedades". La legislación que regula el condominio está basada directamente en el régimen del derecho de propiedad. Por ello sus normas aparecen codificadas a continuación de las que se refieren al "dominio". Si éste es el derecho absoluto, pleno y exclusivo de una sola persona sobre una cosa, el condominio aparece como el dominio compartido, usado en común entre dos o más sujetos. Hablar de condominio denota que el sentido y la perspectiva del análisis responden a los conceptos del derecho de propiedad, a la ortodoxia del derecho civil, derivado a su vez de la tradición clásica del derecho romano.

Sin embargo, ocurre que cuando una fracción de tierra perteneciente a varios propietarios, con lo que, por lo tanto, configura jurídicamente un condominio y es explotado conjuntamente por los condóminos, se produce en la realidad una figura jurídico-económica que es una suerte de "forma asociativa". Esta figura en algunos casos y situaciones constituye verdaderamente una sociedad, mientras que en otros no llega a serlo en absoluto.

El alcance jurídico del concepto "sociedad" es, entonces, mucho más restringido que el de agrupamiento. Y esta distinción que a primera vista pareciera intrascendente, cobra importancia cuando se advierten las posibilidades que podrían derivarse de una revisión profunda del cuadro normativo vigente. Sobre todo si dicho examen se efectúa sin atarse a los arraigados y rigurosos esquemas de la actual legislación.

Cuando se intenta encarar un estudio que pretenda modernizar los conceptos jurídicos referidos a la explotación en escala de la agricultura y de la ganadería, limitarse únicamente a las clásicas sociedades, significaría aceptar limitaciones que atentarían contra la posibilidad de encontrar fórmulas alternativas que coadyuven al mejor aprovechamiento del recurso más escaso y valioso de la humanidad: la tierra. Visto lo limitado del concepto legal de "sociedad" se impone la necesidad de recurrir a otras formas asociativas o de agrupamiento de factores personales y materiales que puedan ser de utilidad para el objetivo propuesto.

La ley de sociedades comerciales N° 19.550 (LSC) en su art. 17° dispone que "es nula la constitución de una sociedad de los tipos no autorizados por la ley". Normas restrictivas como ésta resultan negativas porque coartan las posibilidades de recurrir a otras formas asociativas potencialmente aptas para la explotación agropecuaria.

Es preciso que los condominios, las comunidades hereditarias y otras formas de agrupamiento empresario distintos de las sociedades, que existen, tienen vida propia, actúan en la producción y en los negocios y contribuyen al desarrollo económico, tengan libertad para adoptar formas asociativas diferentes. Los pocos moldes reconocidos por la legislación pueden no adecuarse a sus necesidades y conveniencias, ni ser la mejor solución para enmarcar las relaciones jurídicas derivadas de su existencia.

Legislaciones extranjeras que han sido dictadas bajo el impulso de políticas progresistas, en muchos casos impelidas por la necesidad, han roto los estrechos límites preexistentes y creado nuevas formas de sociedades que pasaron a funcionar como poderosas herramientas para lograr el desarrollo de la producción agraria.

B.3. Distinción entre "asociación" y "sociedad"

Conforme a la terminología legal el concepto de "sociedad" se aplica a los agrupamientos asociativos que persiguen un fin de lucro y, por el contrario, con el concepto "asociación" se alude a los agrupamientos que no persiguen la obtención de resultados lucrativos. Tanto es así respecto de esta segunda categoría que la denominación con que se las conoce es, precisamente, la de "asociaciones sin fines de lucro".

Conviene precisar, para la exacta comprensión de las modalidades que caracterizan a una y otra categoría de agrupamientos asociativos, que el aludido "fin de lucro" no guarda relación directa con la "asociación" y, tampoco, con la "sociedad". El "fin de lucro" está presente en cada una de las personas físicas que integran la "asociación" o la "sociedad", ya que un socio de una "asociación" jamás podrá percibir ni siquiera la más mínima parte de las utilidades que arrojen sus balances anuales, lo que ocurre por cierto, en forma natural, en las "sociedades". Desde el momento que, en su accionar, y para sobrevivir, las "asociaciones sin fines de lucro" no pueden perder capital y es imposible que logren perfectos equilibrios entre sus presupuestos estimativos y los resultados concretos anuales, lo que en realidad acontece en la práctica, es que se produzcan superávits cuyo único destino es el de su capitalización, nunca el de su distribución entre los miembros.

Poniendo pues en su justo punto el alcance interpretativo que hay que darle a las denominaciones y a los conceptos legales hay que decir que tanto las "asociaciones sin fines de lucro" como las "sociedades", todas por igual y en sí mismas, tienen fines de lucro y que, en cambio, no lo tienen las personas físicas que fundan las asociaciones y las que se van incorporando después, y que sí la tienen quienes organizan o van accediendo a las segundas.

Complementariamente, para la más completa comprensión de las "asociaciones" y de las "sociedades" conviene explicar mejor el uso de las expresiones "estatuto" y "contrato" que se usan para caracterizar el documento básico de su constitución.

Tanto el estatuto como el contrato establecen la estructura y funcionamiento de las entidades cualquiera sea el tipo a que pertenezcan. En esto, estatutos y contratos, son similares. La diferencia está en que mientras en los estatutos no se identifica ni se menciona a los socios ni a quienes las dirigen y administran, en los contratos es indispensable que figuren nominados e identificados los socios y sus dirigentes y administradores.

Esa diferencia trae como consecuencia que en los agrupamientos asociativos con estatutos sea fácil -al menos teóricamente- vincularse o desvincularse de la entidad y que no lo sea cuando tienen contratos, pues necesario es que ante el ingreso o egreso de un socio, o del cambio de un dirigente, tenga que modificarse el contrato con la consiguiente reinscripción en los registros respectivos.

Las asociaciones sin fines de lucro tienen, en su gran mayoría, estatuto. En cambio, las sociedades, civiles o comerciales, que genuinamente tienen fines de lucro, cuentan con contratos.

B.4. Sociedades civiles y sociedades comerciales

El Código Civil reglamenta las sociedades civiles en los arts. 1648 al 1788. Las sociedades comerciales, por su parte, se encontraban reguladas hasta 1972 en el Código de Comercio, y a partir de ese año por una ley especial denominada de sociedades comerciales (LSC) que lleva el número 19.550.

Ambas participan de la finalidad lucrativa como así también de otras características comunes: pluralidad de socios, necesidad de aportes, existencia de organización, vocación común para participar en las ganancias o contribuir a las pérdidas, relación personal entre los integrantes o "affectio societatis".

Existen en cambio las siguientes diferencias: Las sociedades comerciales deben amoldarse a alguno de los tipos que la ley permite. Esta "tipicidad" no existe en las sociedades civiles. Para que la sociedad comercial sea "regular" se requiere que su contrato sea hecho mediante escritura pública o privada según los casos, mientras que para la sociedad civil se exige la escritura pública (C.C. art. 1184 inc. 3º). Con respecto a otras formalidades, las sociedades comerciales están obligadas a registrarse y a llevar una contabilidad regular en libros habilitados, obligaciones que no existen respecto de las sociedades civiles.

Lo anterior significa que toda sociedad que hubiera adoptado alguno de los tipos autorizados en la

LSC. y se encontrara debidamente inscripta en el registro respectivo, revestirá el caracter de "comercial" aún cuando su actividad real no lo fuera. Tal el caso de sociedades constituídas para el desarrollo de actividades de tipo profesional, u otras que no impliquen tráfico de mercaderías o actos de comercio.

En la práctica la determinación del carácter civil o comercial de la actividad que se desarrolla tiene relevancia cuando se trata de una sociedad no inscripta, pues en el segundo caso se trataría de una sociedad "irregular". Esto supone consecuencias muy significativas, particularmente en lo relativo a la responsabilidad de sus socios, ya que en las sociedades civiles, en principio, no existe solidaridad. En cambio en las sociedades comerciales la solidaridad es la regla, la que aparece en su forma más agravada en las sociedades irregulares, en las cuales ni siquiera existe el beneficio de excusión (obligación del acreedor de ejecutar primero a la sociedad, para poder cobrarse posteriormente del socio).

B.5. Distinción entre sociedades "regulares" e "irregulares"

El régimen jurídico argentino en materia de sociedades comerciales es rigurosamente formalista y casuístico ya que únicamente legitima, atribuyéndoles el caracter de "regulares", a aquellas que cumplen con la serie de requisitos que se imponen para su constitución, entre ellos la adopción de alguno de los moldes previstos para las mismas.

En cambio califica como "irregular" a la sociedad cuya constitución adolece de vicios, aún cuando ellos sean meramente formales. Dentro de esta categoría pueden enumerarse diferentes casos: las sociedades que funcionan sin haberse instrumentado (denominadas "sociedades de hecho"), las que no se ajustan a alguno de los tipos específicamente permitidos por la ley; aquellas que instrumentadas (aún cuando lo fueran de acuerdo con las normas de fondo y según los tipos admitidos) no hubiesen solicitado su inscripción en los registros correspondientes; y las que habiéndola solicitado no la obtuvieran por cualquier motivo. Al respecto debe puntualizarse que la sociedad irregular no debe considerarse como un tipo más de sociedad, sino como a una clase especial que responde al reconocimiento que hace la ley de su existencia fáctica. Al no ser posible negar la realidad de su existencia, se crea para ellas un régimen jurídico especial enderezado a desalentarlas y facilitar su transformación en alguno de los tipos regulares.

De lo antedicho resulta que para constituir una "sociedad de hecho" no hace falta ajustarse a formalidad alguna, requiriéndose únicamente que en los hechos los interesados actúen en forma asociada, aunando capitales y esfuerzos con el ánimo común de obtener ganancias. Jurídicamente es irrelevante la existencia o no de contrato escrito y de contabilidad más o menos regular. Cualquiera de los socios representa a la sociedad y puede firmar en nombre de ella obligándola frente a terceros. Si se hubiera extralimitado, ello no afecta en ningún caso al acreedor, y serán únicamente los restantes socios los que podrán reclamarle por los perjuicios causados.

Esta forma de sociedad se presenta, por ejemplo, en los casos de propietarios de animales que desean explotarlos asociadamente, o cuando se aúnan el dueño de los animales con el propietario del campo para lucrar en común (contrato de capitalización). No se presenta en cambio una situación similar cuando el agrupamiento proviene de la adquisición en común de una propiedad (condominio) o de una sucesión (comunidad inmaterial). Si los condóminos o coherederos de un inmueble lo explotaran en común sin formalizar un contrato de sociedad, o habiéndolo formalizado, el mismo no se encontrara inscripto en el Registro Público de Comercio, se configuraría una sociedad de hecho pero con reglas propias fijadas por el Código Civil y diferentes de las prescriptas por la ley comercial para las sociedades irregulares.

Así por ejemplo, en el caso de las sucesiones indivisas todos los herederos deben estar unánimemente de acuerdo para poner el fundo en explotación o para arrendarlo. Es suficiente la oposición de uno sólo, aunque represente una ínfima minoría, para impedir que se concrete la decisión de todos los demás. Para este tipo de situaciones la ley arbitra dos soluciones. O bien cualquiera de los interesados exige la división del condominio o comunidad (partición de la herencia), o bien se designa un administrador por acuerdo común o por decisión judicial. Un caso especial de comunidad hereditaria se presenta cuando el cónyuge sobreviviente impide que el establecimiento de campo se divida entre los herederos mientras existan menores. Aquí la ley 14.394 crea una suerte de sociedad forzosa.

La situación difiere en el caso de condominios que no provengan de sucesión sino de un acto voluntario, como es el caso de la adquisición en común. En tal caso la decisión sobre la forma de explotar el fundo o la designación del administrador se decide por mayoría, lo que significa que pueden resolverlo quienes reúnan más del 50 o/o del total indiviso. Todo esto sin perjuicio del derecho que siempre asiste a cualquier disidente para pedir la división del condominio.

Al margen de estos casos especiales, las sociedades de hecho que caen en la categoría de "irregulares" según la ley comercial, constituyen formas sumamente difundidas, tanto en el ámbito urbano y comercial como en el agropecuario. Siendo ello así resulta lamentable que no exista un régimen más adecuado para aquellos casos en que las formas asociativas más simples pudieran ser recomendables si la misma ley no las perjudicara.

Jurídicamente han sido puestas en la situación más desfavorable. Están privadas de los recursos de que disponen las sociedades regulares para afrontar situaciones de insolvencia, ya que no pueden recurrir a la justicia para solicitar la convocatoria de sus acreedores en procura de un acuerdo concursal que les permita salir de esa situación.

Tampoco pueden solicitar la rubricación de sus libros de contabilidad para disponer de ellos como medio de prueba. A los socios les está vedado invocar y hacer valer la existencia de la sociedad en favor de sus reclamos, cosa que sí pueden hacer los terceros en su contra. La disolución puede determinarla la voluntad de uno solo de los socios, aún minoritario, en contra de la opinión de todos los demás.

Todos estos factores conjugados hacen que cuando se desee contar con un marco jurídico que no sea definitivamente adverso al agrupamiento de esfuerzos y de capitales para una empresa en común, sea forzoso recurrir a fórmulas más o menos sofisticadas y formalistas, que obligan a los socios a una serie de complicaciones y gastos a menudo superfluos. La ley obliga a aceptar diversos grados de intervención oficial de índole judicial y administrativa en lo estrictamente societario, o sea al margen de otros controles naturales como son los de orden impositivo o de seguridad social.

En la ponderación de las ventajas y de las desventajas que proporciona esa intervención oficial, es muy poco lo que puede señalarse como positivo. Obviamente se procura obtener el "orden" al que coadyuvan las normas escritas. Si faltasen pautas ciertas para encauzar la conducta de los individuos que deciden agruparse para una explotación en común, podría sobrevenir una situación de caos paralizante o generador de permanentes conflictos. Del mismo modo debe destacarse lo favorable que resulta contar con registros públicos donde los interesados puedan obtener la información que se requiere para el mejor desenvolvimiento de las relaciones económicas y sus consecuencias jurídicas.

Lamentablemente esta intervención oficial en la mayoría de los casos no cumple con tales objetivos, y se convierte, en cambio, en una verdadera carga burocrática que se hace más gravosa a medida que las formas societarias buscadas proporcionan a los socios mayor seguridad, independencia y fluidez en su relación personal frente a la sociedad.

El grado máximo de intervención que se traduce en los más complicados y prolongados controles burocráticos es el que afecta a ciertas formas societarias especiales, como lo son las cooperativas y las sociedades que hacen oferta pública de sus acciones a través de bolsas y mercados de valores.

El segundo grado de complejidad es el que corresponde a las sociedades anónimas en general y a las sociedades en comandita por acciones, para las cuales las exigencias en cuanto a la redacción de sus estatutos resultan a menudo exageradas, y algo parecido sucede con la documentación que deben presentar a propósito de variaciones de capital y de autoridades o de asambleas y balances. Por otro lado, resulta prácticamente imposible para los terceros interesados la obtención de información concreta sobre dichas sociedades en los mismos organismos de control. Tal circunstancia demuestra la ineficacia práctica del sistema vigente, máxime si se tiene en cuenta que casi todo el caudal informativo que se requiere de las sociedades, ni siquiera es examinado.

La sociedad de responsabilidad limitada se ubica en el grado medio de intervencionismo oficial, ya que si bien no está sujeta a fiscalización permanente durante su funcionamiento, su constitución exige una tramitación relativamente compleja que incluye la publicación del contrato en el Boletín Oficial.

Las formas más sencillas que admite la ley son las correspondientes a la sociedad colectiva, la sociedad en comandita simple y la de capital e industria. Sin embargo, todas ellas requieren la preparación de un contrato escrito redactado especialmente para cada caso. En la práctica, la intervención de escribano se hace inevitable, ya que si no se recurre a la escritura pública se exige la certificación de las firmas. Si a ello se agrega la necesaria intervención de un abogado para patrocinar el pedido de inscripción judicial del contrato, y de contador o peritos especiales cuando sea necesario certificar los valores de aportes en bienes no dinerarios, se tendrá una idea de los complicado y oneroso que resulta en la Argentina constituir una sociedad, aún de la más pequeña magnitud y del tipo más simple, para que no quede expuesta al más severo y adverso tratamiento por la ley.

Frente a este cuadro parece obvia la conveniencia de contar con sociedades de más rápida constitución, liberadas de requisitos que resultan generalmente inútiles, y que sean aptas para satisfacer las necesidades de sus integrantes, insertándolas armónicamente en la actividad económica. Deberían tener muy reducido costo, brindar amplia libertad para que sus componentes continúen o concluyan los vínculos que los ligan, y adecuarse, en fin, a una realidad tan diferente como es el medio rural con respecto a los centros comerciales y financieros de las grandes metrópolis.

De tal manera se proporcionaría un marco jurídico menos discriminatorio y más favorable a la unión de esfuerzos individuales, que es algo que debe alentarse decididamente para hacer más fuerte a la economía en particular y a la sociedad en general.

Y a propósito de las discriminaciones legales según las formas asociativas adoptadas, corresponde señalar que en el aspecto tributario es en el Impuesto a las Ganancias donde se advierten las mayores diferencias. Los restantes gravámenes que integran el cuadro fiscal son relativamente neutrales para los diferentes tipos y formas asociativas, aún para las sociedades irregulares. En líneas generales puede resumirse la situación enumerándose al Impuesto de Sellos que grava con el 1 o/o al capital que figura en los contratos de sociedad firmados, al Impuesto sobre los Capitales que grava con el 1,5 o/o anual a los patrimonios de las empresas con una rebaja del 50 o/o para los inmuebles afectados a explotación agropecuaria, y a los impuestos sobre Ingresos Brutos y al Valor Agregado que recaen sobre las ventas u otras operaciones que se efectúen.

B.6. Las cooperativas

Habíamos señalado que una pauta diferenciadora entre las asociaciones civiles sin fines de lucro, por una parte, y las sociedades comerciales o civiles por la otra, está dada por el reparto de las utilidades. En efecto, en las primeras el mismo no está permitido, mientras que para las segundas la distribución es lo normal.

Pues bien, existe otra clase de entidades en las que ambas soluciones se entrecruzan, simultáneamente. Al cabo de cada ejercicio existen utilidades repartibles y utilidades no repartibles. Estas entidades son las cooperativas.

En doctrina jurídica se debate si las cooperativas son sociedades, asociaciones o ninguna de ambas cosas.

Su característica fundamental es que no persiguen el lucro como objetivo en sí mismo. Si lo obtienen es marginalmente, en forma accesoria a sus propios fines, que consisten en beneficiar a sus integrantes en materias tales como compras para consumo, crédito, trabajo, comercialización de la producción, etc.

Las utilidades que pudieran resultar al término de cada ejercicio están sujetas a dos diferentes destinos. Las provenientes de operaciones realizadas con sus mismos socios, son devueltas a los mismos en proporción a dichas operaciones. En cambio, las utilidades provenientes de operaciones realizadas con terceros no socios permanecen en la cooperativa pasando a engrosar su patrimonio.

Las utilidades repartibles a las que nos referíamos reciben la denominación de "excedentes". Ello es así porque en la filosofía de la ley de cooperativas N^o 20.337 no se admite que la entidad tenga "ganancias" a expensas de sus socios. Como en definitiva dichas utilidades dependen de la diferencia entre el costo y el precio del servicio prestado a los asociados, una vez determinadas fehacientemente tales relaciones, los "excedentes" deben ser devueltos a los integrantes que los produjeron, de manera que éstos obtengan los servicios a su costo.

Cabe hacer la aclaración que del total de excedente, la ley manda destinar un cinco por ciento para reserva legal, con lo que se refuerza el patrimonio de la cooperativa, y proporciones similares para acción asistencial o para estímulo del personal y para un fondo de educación y capacitación cooperativa. Además debe señalarse que la ley, al mencionar los "servicios" de la cooperativa, se refiere a todas las actividades realizadas entre ella y sus asociados (compras, crédito, trabajo, ventas, según sea el objeto de la misma: de consumo, de crédito, de trabajo, de comercialización, etc.).

Las cooperativas se constituyen por documento privado, lo que evita la necesidad de que intervenga un escribano público. El instrumento debe contener el acta de constitución, el estatuto, la designación de los integrantes de los órganos directivo y fiscalizador denominados Consejo de Administración y Comisión Revisora de Cuentas, respectivamente. El trámite para obtener su aprobación se efectúa ante el Instituto Nacional de Acción Cooperativa, que tiene jurisdicción nacional, pero que dispone de delegaciones provinciales. No se exige publicación en el Boletín Oficial, ni tampoco se inscriben las cooperativas en el Registro Público de Comercio, pero sí debe depositarse el importe correspondiente a su capital original, cifra que se recupera recién después de finalizados los trámites de constitución.

Esta tramitación es normalmente muy prolongada por lo escrupulosamente detallista que es el Instituto. Ello hace que si bien la ley, en general, exima a las cooperativas de tasas y derechos, dicha ventaja quede neutralizada por los mayores gastos y honorarios que derivan de tan exagerado formalismo y morosidad.

Los administradores están sujetos a renovación periódica, no pudiendo durar más que tres años aunque son reelegibles. En principio ni los directivos ni los demás asociados tienen responsabilidad personal por las obligaciones de la entidad.

Para incorporarse, los integrantes abonan lo que se denomina una "cuota" cuya característica no es la de los aportes de capital, ya que la misma no sirve de pauta para la distribución de las utilidades, ni puede dar derecho a reintegro en caso de liquidación. En este último caso la totalidad del patrimonio remanente pasa al Estado.

Lo anterior se explica porque la cooperativa no es una sociedad de capitales sino de esfuerzos individuales de sus integrantes. Por esa misma razón, todos ellos tienen un solo voto cualquiera sea la cantidad de cuotas que hubieren aportado.

En materia de contabilidad cabe señalar que existe la obligación de cumplir con la presentación anual de los balances, los que deben ajustarse a las normas de presentación específicas, diferentes de las que rigen para las sociedades comerciales.

B.7. Régimen de aportes y derechos

La peculiar manera que tienen las cooperativas de repartir sus utilidades o "excedentes" entre sus socios, las diferencia marcadamente de las demás entidades a las que nos habíamos referido anteriormente.

En efecto, ya habíamos dicho que en las asociaciones no era posible efectuar ninguna forma de distribución. En cuanto a las sociedades, tanto en las comerciales como en las civiles, el reparto está íntimamente vinculado con el aporte efectuado por cada socio para proveerlas del capital requerido para su desenvolvimiento.

En las sociedades comerciales el aporte establece una relación que se expresa generalmente en acciones, cuotas u otras formas de representación del capital. Del monto y proporción aportado por cada socio depende en principio, la porción que le corresponde, tanto en la distribución de utilidades como en el poder de decisión y gobierno de la sociedad.

La situación es absolutamente diferente en las asociaciones civiles sin fines de lucro como así también en las cooperativas. En todas ellas resulta indiferente la magnitud del aporte. En una cooperativa un socio que pudiera tener diez o aún cien veces más capital aportado que los demás, no obtendría por ello mayor poder, ni beneficio. En las asambleas tendría un solo voto y los excedentes que le pudieran corresponder dependerían a lo sumo de la medida en que hubiera operado con la entidad. En cuanto a las asociaciones, los aportes se efectúan generalmente a través del pago de cuotas periódicas. La magnitud de estos pagos tampoco tiene influencia alguna sobre el poder de voto para la toma de decisiones, y menos aún sobre los beneficios, que como habíamos dicho no pueden distribuirse.

El destino del capital resultante de la liquidación es otro de los signos distintivos según se trate de entes de una u otra naturaleza. En las sociedades comerciales el remanente que se obtiene de la liquidación se distribuye entre los socios en proporción a sus respectivas participaciones en el capital social. Algo similar sucede en las sociedades civiles con fines de lucro. En cambio, en las asociaciones civiles sin fines de lucro el remanente debe pasar a la entidad pública o privada (puede ser más de una) que se haya establecido en el estatuto. Por fin, en el caso de liquidarse una cooperativa, el saldo que resulte debe pasar al Instituto Nacional de Acción Cooperativa o al fisco provincial correspondiente, según sea el domicilio de la entidad. Como puede advertirse, en ninguno de estos casos el asociado recibe compensación alguna por su participación en el capital que desaparece.

B.8. Tipología de las sociedades comerciales

La ley de sociedades comerciales permite optar entre seis tipos diferentes de sociedades regulares, a saber:

1. anónima
2. en comandita por acciones
3. de responsabilidad limitada
4. en comandita simple
5. colectiva
6. de capital e industria

A continuación haremos una breve enumeración de sus diversas características y de los aspectos prácticos más relevantes vinculados con su constitución y funcionamiento.

B.8.1. Sociedad Anónima

Constitución:

Requiere la formalización de una escritura pública en la que los fundadores deben insertar el estatuto social y el acta de constitución. En el primero se consignan las cláusulas de tipo permanente, como el nombre de la sociedad, el objeto social, el capital y las características de las acciones que lo representan, si son al portador o nominativas, valor individual de cada una, cantidad de votos que otorgan, dividendos a que dan derecho, privilegios de que gozan, etc., la organización de sus órganos de administración y fiscalización (normas para el funcionamiento del directorio, de los síndicos y de las asambleas, el régimen contable y de distribución de los resultados, etc. En el acta constitutiva se hacen figurar los datos inherentes al momento de la fundación, cuya vigencia no es permanente. Se trata de los nombres de los socios, sus respectivas participaciones en el aporte del capital y la forma en que éste se efectúa, la designación de directores, síndicos y apoderados para el período inicial, etc.

Si el capital se aporta en dinero, en el momento de la constitución la integración puede limitarse al 25 o/o. Si se trata de bienes no dinerarios (inmuebles, automotores, máquinas, mercaderías, créditos, etc.) la integración debe ser total. Para este caso se requerirá una certificación sobre los bienes y su valor, lo que exigirá generalmente la intervención de contador, u otro perito.

El estatuto admite una amplia gama de posibilidades de las que no gozan la mayoría de los demás tipos societarios, y que hacen de la sociedad anónima una estructura sumamente versátil y flexible para responder a las situaciones más variadas. Esta es precisamente la contrapartida de sus propias desventajas, ya que se trata del tipo más sofisticado, con mayores requisitos de constitución y funcionamiento, y por eso mismo, la que resulta más onerosa.

Sus ventajas fundamentales están dadas por la extraordinariamente fácil transmisibilidad del capital. Cuando el mismo está representado por acciones al portador, los accionistas pueden transferir sus respectivas participaciones, en forma total o parcial, entre ellos o a terceros ajenos, sin ningún tipo de requisito. La mera entrega de una persona a otra de las láminas representativas de las acciones hace que aquella deje de pertenecer a la sociedad y que ésta se incorpore ocupando su lugar, asumiendo automáticamente todos los derechos inherentes al estado de socio. También pueden emitirse acciones nominativas cuando no se considere ventajoso que los títulos sean al portador.

A lo anterior se agrega la posibilidad de crear otras formas de participación, tales como bonos, debentures y acciones preferidas, títulos que permiten incorporar aportes materiales o personales con menores grados de ingerencia en la sociedad de la que corresponde a los accionistas ordinarios. Las sociedades anónimas pueden adoptar combinaciones especiales de capital, ya que con ciertas limitaciones, ellas pueden ser a su vez accionistas de nuevas sociedades, y recíprocamente, recibir aportes de otras.

Una más de las ventajas de que goza en comparación con los demás tipos societarios, es la sencillez con que puede modificar el elenco de sus autoridades. La incorporación o reemplazo de los directores no implica modificar el estatuto y puede resolverse sin mayores tramitaciones.

El gobierno de la sociedad a través de las asambleas admite múltiples variantes por medio del voto acumulativo de las acciones, de la adopción de quórum especiales y de la división de las acciones por grupos. La combinación de estos instrumentos proporciona un amplio repertorio de soluciones para las más diversas situaciones.

Para completar el trámite de la constitución, debe solicitarse el conforme administrativo y la inscripción ante la Inspección General de Justicia. Esto para las sociedades anónimas con domicilio en la Capital Federal, que es donde tienen su asiento la inmensa mayoría de las entidades de este tipo existentes en la Argentina, aún cuando muchas de ellas operan realmente en el interior como sucede preponderantemente con las del sector agrario.

La concentración de este tipo de sociedades en la Capital Federal, optando por la jurisdicción nacional, se debe a que en general los trámites suelen ser más complicados en las provincias. Esta situación se ha acentuado últimamente con motivo de la unificación de la triple función de órgano de control administrativo, registro público de comercio y registro nacional de sociedades por acciones que asumiera la Inspección General de Justicia nacional, hecho que simplifica las gestiones de quienes deben encargarse de tramitar la constitución de las sociedades anónimas, siguiendo el ejemplo que ya había establecido la Provincia de Buenos Aires.

Para gozar de estas ventajas es suficiente que las sociedades constituyan su domicilio y que las asambleas y reuniones de directorio aparezcan como formalmente celebradas en la jurisdicción interviniente.

Aprobada la escritura de constitución, debe cumplirse además con la publicación obligatoria en el Boletín Oficial, y con el depósito y posterior retiro del capital integrado en efectivo, en el banco oficial.

Toda esta compleja tramitación hace que la constitución de este tipo de sociedades sea la que insuma mayor tiempo y resulte más onerosa. Al respecto cabe puntualizar que los rubros más significativos del encarecimiento están representados por los honorarios profesionales, ya que se suman los correspondientes al escribano que extiende la escritura pública indispensable para la constitución, y los de quienes se encargan de la ulterior tramitación ante los organismos oficiales, generalmente abogados o contadores. El impuesto que grava a este tipo de sociedades en su constitución es similar al que afecta a cualquiera otra, y los aranceles administrativos y de publicación son relativamente módicos.

Funcionamiento:

En principio, ni los accionistas, ni los directores, son personalmente responsables más que por el capital aportado, ya que jurídicamente existe una separación absoluta, tanto en el patrimonio como en la personalidad de la sociedad anónima con respecto a sus integrantes. Sin embargo, constituye una práctica generalizada que ciertas operaciones requieran el aval de los directores, como sucede con los créditos bancarios que obtiene la sociedad.

El directorio es el órgano de administración y representación de la sociedad. Puede estar formado por varias o por una sola persona, y, según la ley, debe reunirse por lo menos una vez por mes. Sus miembros son normalmente designados por las asambleas de accionistas, los mandatos no pueden exceder de tres años pero son generalmente reelegibles. Existen variantes menos utilizadas como la designación de los directores a través de un Consejo de Vigilancia, que es a su vez nombrado por la Asamblea. El Comité Ejecutivo, que es un cuerpo integrado por algunos directores, al que el Directorio puede delegar ciertas funciones de tipo gerencial.

Si bien la representación natural de las sociedades anónimas corresponde al presidente del directorio, es usual que por razones prácticas se otorguen poderes para dar permanencia a la representatividad, o bien para distribuirla entre diversas personas con mayores o menores atribuciones.

Algunos estatutos fijan limitaciones a los directores para determinados actos de particular importancia, como por ejemplo la enajenación de inmuebles, la constitución de gravámenes o la apertura o cierre de determinados negocios, actos que requieren la previa aprobación por la Asamblea de accionistas o por el Consejo de Vigilancia. Tanto en estos aspectos, como en los que hacen al resto de su gestión, los directores no quedan personalmente responsables mientras no se extralimiten en sus funciones.

Las Asambleas de accionistas constituyen el órgano máximo de gobierno y decisión. Deben reunirse por lo menos una vez por año para considerar la gestión del ejercicio y el destino de sus resultados. Para ello son fundamentales los estados contables, cuya elaboración no difiere mayormente de los que corresponde efectuar en cualquier otro tipo de sociedad. La documentación relativa a estas asambleas, incluidos los balances, deben ser presentados anualmente a la Inspección General de Justicia.

En materia de libros, registros y documentación las sociedades anónimas están obligadas a cumplir, como todas las demás, con una contabilidad organizada sobre la base de comprobantes ordenados que la respalden, sin perjuicio de las demás obligaciones que imponen las normas fiscales. En esto no se diferencian de sociedades de otro tipo. Además, debe contar con libros de actas para las reuniones de directorio y asambleas y de control de asistencia y de votos de los accionistas para estas últimas, y de un registro de las acciones emitidas.

El régimen impositivo, si bien procura ser neutral en cuanto a las diferentes estructuras jurídicas, favorece de alguna manera a las sociedades anónimas. Existen por lo menos dos ventajas importantes en relación con beneficios, ya que este tipo de sociedad es el único que permite cierta regulación de las alícuotas que gravan las ganancias a través del reparto de utilidades como honorarios a los directores. Ello hace posible el mejor aprovechamiento por los contribuyentes de los mínimos no imponibles y de las tasas más reducidas en la escala progresiva que se aplica a las personas físicas bloqueando su progresividad en el tope del 33 o/o correspondiente a las sociedades de capital. El muy reducido gravamen que se aplica a la transmisión de las acciones hace que las ganancias resultantes de este tipo de enajenaciones de capital social se encuentren virtualmente eximidas de tributación.

Todas estas características que proporcionan a la sociedad anónima condiciones muy favorables, son las que explican la extraordinaria difusión que han tenido en Argentina en los últimos años. Concebida en un principio como la estructura jurídica adecuada para captar aportes de capital provenientes del ahorro público, a fin de solventar grandes emprendimientos (ferrocarriles, compañías de electricidad, etc.), en los cuales la relación entre la mayoría de los accionistas y la empresa fuera la de meros inversionistas ajenos al manejo efectivo de los negocios, nos encontramos en la actualidad con que la sociedad anónima es adoptada indiscriminadamente para instrumentar entidades de la más variada naturaleza y de los tamaños aún más insignificantes. Semejante proliferación ha hecho que la cantidad de sociedades verdaderamente "anónimas" en cuanto a la titularidad del capital resulte hoy ínfima frente a la inmensa mayoría de aquellas que no tienen de "anónimas" más que el nombre y la circunstancia de haber adoptado un ropaje jurídico impropio de su realidad como sociedades de familia, de pequeños grupos cerrados o aún de empresas unipersonales. Indudablemente, la facilidad con que la sociedad anónima permite diluir las relaciones de tipo patrimonial individual, ha hecho que también se la adoptara para resolver innumerables cuestiones de tipo fiscal y familiar.

La ley tiene previsto un distinto régimen de control según la mayor o menor importancia de las sociedades anónimas, y cuando éstas hacen oferta pública de sus acciones, intervienen otros organismos públicos y privados que fiscalizan su funcionamiento con mayor rigor (Comisión Nacional de Valores, Bolsa de Comercio, etc.).

No obstante la antedicha diferenciación, debe señalarse que para la gran mayoría de las sociedades anónimas existentes, cuya dimensión es reducida y cuyos integrantes se conocen perfectamente entre sí, existen recaudos de control francamente exagerados. Para esos casos, en los cuales no puede afirmarse que esté comprometido el interés público, no se justifica la necesidad de contar con sindicaturas profesionales ejercidas por contadores o abogados, ni la de cumplir con un régimen de publicidad tan estricto como el vigente.

B.8.2. Sociedad en comandita por acciones

En todo lo inherente a su constitución, este tipo de sociedad es prácticamente idéntico a lo ya mencionado para la sociedad anónima. La diferencia estriba en que el órgano de administración y representación que en aquella estaba constituido por un directorio electivo cuyos miembros eran ajenos a

responsabilidades patrimoniales de tipo personal, en la sociedad en comandita por acciones es ejercido por una categoría especial de socios denominados "comanditados" quienes son designados en el contrato social y asumen responsabilidad personal en forma solidaria e ilimitada con la sociedad. Esto significa que una sociedad en comandita por acciones se constituye en función de determinadas personas a quienes se confía, sin fijárseles un plazo, el manejo de los negocios sociales, con lo que el factor personal adquiere aquí una relevancia que no tiene en el caso de la sociedad anónima.

El capital, en consecuencia, queda dividido en dos porciones perfectamente diferenciadas. El que corresponde al socio o socios comanditados, por un lado, y el que aportan los "accionistas" (puede ser uno solo) que se denomina "capital comanditario", por el otro. La situación de estos accionistas es similar a la que existe en la sociedad anónima, ya que su responsabilidad no va más allá del capital aportado.

Los trámites, el tiempo requerido y los costos de constitución son idénticos a los que rigen para las sociedades anónimas.

Prácticamente lo mismo puede decirse en relación con su funcionamiento, excepto en lo inherente a la renovación del órgano directivo, que aquí no existe salvo fallecimiento, renuncia o remoción por causas especiales.

La Inspección General de Justicia aplica a estas sociedades un régimen de control similar al de las anónimas. En cambio el tratamiento impositivo es más rígido que el vigente para aquellas, ya que el impuesto a las ganancias recae sobre casi la totalidad de las utilidades del capital comanditario con la tasa proporcional del 33 o/o, mientras que a los socios comanditados se aplica el régimen de las personas físicas.

Este tipo de sociedad está cayendo rápidamente en desuso ya que soporta todos los aspectos negativos propios de las sociedades anónimas, en cuanto a complejidad y costo, sin aprovechar de tantas ventajas como aquellas. Su adopción se justifica en casos muy especiales en que resulta conveniente ligar muy estrechamente el destino de las sociedades a determinadas personas que las manejan, con el máximo compromiso para éstas. Antiguamente se las utilizaba cuando se deseaba mantener en secreto la identidad de los aportantes del capital comanditario, situación que desapareciera definitivamente a partir de 1972.

B.8.3. Sociedad de responsabilidad limitada

A diferencia de lo que sucede en la sociedad anónima o en la comandita por acciones, no es obligatoria la instrumentación por escritura pública. También cabe señalar que resulta más simple la inscripción del contrato en el Registro Público de Comercio ya que no se exige su conforme administrativo sino únicamente su publicación en el Boletín Oficial. Ambas circunstancias reducen notablemente el tiempo que insume su tramitación y abaratan significativamente su costo.

Si el capital se aporta en dinero, en el momento de la constitución la integración puede limitarse al 50 o/o, que se deberá depositar en el banco oficial. Si lo es en bienes no dinerarios, se requerirá la certificación correspondiente. A cada socio corresponderá una cantidad de "cuotas de capital" proporcional a su respectivo aporte.

La relación de los socios entre sí y con respecto a la sociedad es de tipo personal, y en esto radica su principal diferencia con la sociedad anónima. Todos ellos deben figurar en el contrato social con la mención de sus respectivos aportes y esta figuración debe mantenerse permanentemente actualizada, ya que la transmisión del capital entre los socios o a favor de terceros obliga en cada caso a modificar el contrato social. Por esa misma razón, es importante prever en el contrato el régimen de sucesión para los casos de fallecimiento o incapacidad, que admita diversas variantes.

La característica fundamental de este tipo de sociedad es que, a pesar de su carácter personal, la responsabilidad patrimonial de cada socio queda limitada al capital aportado, resguardándose de tal manera sus bienes particulares de las contingencias de los negocios de la sociedad.

Este tipo de sociedad carece de la flexibilidad de las anónimas en lo que hace al gobierno o reparto del poder de decisión entre los socios, lo mismo que en materia de distribución de utilidades. En ambos aspectos la proporción en el aporte de capital determina la participación de cada uno. La administración y representación es ejercida por gerentes que suelen ser los mismos socios, pudiendo preverse que actúen en forma conjunta o indistinta, o que existan gerentes no socios.

Dentro del tipo de sociedades de responsabilidad limitada, existen regímenes diferentes según que posean hasta cinco socios, más de cinco y hasta veinte, o más de dicha cantidad y hasta cincuenta, que resulta el máximo admitido. En estas últimas se exigen recaudos que son similares a los de las sociedades anónimas, pero esta situación es excepcional.

En materia de libros, registros y documentación, además de lo que hace a la contabilidad y sus comprobantes de rigor, debe llevarse un libro de actas para el registro de las decisiones que se toman en las reuniones de socios.

No existe ninguna forma de control administrativo sobre el funcionamiento de la sociedad, ya que no existe obligación de presentar los balances, ni las actas, ni tampoco es necesaria la fiscalización por órganos internos como sucede en las sociedades anónimas con los síndicos profesionales.

Todo esto hace que el funcionamiento de las sociedades de responsabilidad limitada resulte más simple y económico.

El régimen impositivo es prácticamente idéntico al de las sociedades en comandita por acciones, ya que el impuesto a las ganancias grava con el 33 o/o a las utilidades, sin que existan los márgenes discrecionales de que disponen las sociedades anónimas para distribuirlas como remuneración personal a los directores.

Este tipo de sociedad ha tenido, y sigue teniendo, gran difusión, sobre todo para empresas de pequeña dimensión en las que se desea gozar de la limitación en la responsabilidad patrimonial de los socios, y cuando no se está en condiciones de afrontar los mayores gastos que suponen otras estructuras jurídicas más complejas.

B.8.4. Sociedad en comandita simple

Al igual que en el caso de la sociedad de responsabilidad limitada, la constitución de una sociedad en comandita simple no obliga a otorgar escritura pública, ni tampoco a solicitar el conforme administrativo para obtener su inscripción en el Registro Público de Comercio. Ni siquiera hace falta publicar el contrato en el Boletín Oficial, todo lo cual redundaría en una mayor simplicidad y economía de trámite.

Tiene en común con la sociedad en comandita por acciones su característica fundamental de estar constituida por dos categorías de socios muy diferenciadas. Por una parte los socios comanditados que tienen a su cargo el manejo de los negocios sociales y son personal, solidaria e ilimitadamente responsables por las obligaciones de la sociedad. Y por la otra los socios comanditarios cuya responsabilidad está reducida al capital aportado a la sociedad.

La diferencia consiste en que el capital de los socios simplemente comanditarios no está representado por acciones, y por lo tanto no resulta tan fácilmente transmisible como en el caso de las sociedades en comandita por acciones, en las cuales sus títulos representativos suelen emitirse al portador.

Esto es así porque en este tipo de sociedad las relaciones entre los socios son eminentemente personales, como sucede en los casos en los cuales el capital no está representado por acciones. Por esa

misma razón, es que todos los socios deben figurar individualizados permanentemente en el contrato social, y cualquier modificación en su elenco tiene que ser aprobada por unanimidad.

La utilización de la sociedad en comandita simple ha sido siempre muy limitada, tanto en la actividad mercantil como en el sector agrario.

B.8.5. Sociedad colectiva

Es el tipo más simple de sociedad comercial a la que la ley acuerda carácter regular. Su contrato, si bien debe instrumentarse por escrito, firmarse e inscribirse en el Registro Público de Comercio, no está sujeto a otras complicaciones adicionales, ya que no se requiere el otorgamiento de escritura pública, la obtención del conforme administrativo, ni la publicación en el Boletín Oficial. La vinculación entre los socios es totalmente personal, lo que hace que sus cláusulas deban individualizarlos, fijar taxativamente sus aportes de capital y todo lo relacionado con el régimen de representación, administración, distribución de los resultados, etc.

Su característica fundamental consiste en que todos los socios asumen responsabilidad personal solidaria e ilimitada por las obligaciones de la sociedad. Ello no obsta para que frente a los acreedores y terceros en general se mantenga bien diferenciado el patrimonio social con respecto a los patrimonios individuales de los socios, y para que previamente deba ejecutarse a la sociedad como condición necesaria para cobrar de los bienes particulares de aquellos. Este beneficio, denominado "excusión" no se brinda, en cambio, a los socios de las sociedades irregulares.

Para los socios colectivos se admiten aportes que no sean transferidos a la sociedad en propiedad, sino simplemente en uso o goce. Esto también está permitido para los socios comanditados, tanto en las sociedades en comandita simple como en la por acciones.

Por otra parte es el tipo de sociedad que permite de manera más perfecta la previsión de la indivisión que establece la Ley 14.394 en sus arts. 51 y 53. Esta institución se puede aplicar en caso de fallecimiento de los padres, y cuando éstos así lo hubieran dispuesto expresamente, para que los bienes que correspondan a los hijos herederos no puedan dividirse hasta que todos ellos alcancen la mayoría de edad (21 años).

En la sociedad colectiva cualquier modificación del contrato social requiere unanimidad. No está sometida a ninguna clase de control administrativo en su funcionamiento, por lo que aún cuando están obligadas a llevar contabilidad en forma regular, lo que implica confeccionar balances anuales, los mismos no tienen que ser presentados más que a los fines fiscales. A los efectos del Impuesto a las Ganancias, las utilidades se atribuyen personalmente a los socios de acuerdo con sus respectivas participaciones. Esto significa una marcada desventaja para las sociedades con altos niveles de utilidades, ya que las mismas quedan alcanzadas por la progresividad de la escala del gravamen cuyas alícuotas llegan hasta la tasa del 45 o/o.

Precisamente para atenuar esta situación es que paulatinamente las sociedades colectivas han ido cediendo paso a aquellas en las cuales la tasa de imposición no pasa del 33 o/o, las que también proporcionan ventajas de tipo patrimonial al limitar los riesgos inherentes a las contingencias de los negocios. Las mismas entidades bancarias, en función de suministradoras de créditos, suelen desaconsejar este tipo de sociedad. La indicada conjunción de razones ha hecho que en la mayoría de los casos las empresas optaran por formas más sofisticadas, aceptando su mayor complejidad y onerosidad.

B.8.6. Sociedad de capital e industria

Constituye seguramente el menos utilizado de todos los tipos de sociedades comerciales previstos por la ley, figurando su regulación en los arts. 141 a 145 de la LSC. Indudablemente la aplicabilidad de la legislación laboral a la situación del socio industrial ha sido la causa determinante de su falta de aceptación.

La constitución de una sociedad de este tipo está sujeta a las formalidades mínimas que se exigen a las sociedades comerciales, y su característica fundamental reside en la existencia de socios de dos categorías diferentes: por un lado el socio capitalista que proporciona el capital social y ejerce la gestión de los negocios sociales; y por el otro el socio industrial cuya obligación consiste en el ejercicio de su actividad personal al servicio de la sociedad.

Tal cual figura legislada no aparece conciliable con la naturaleza de la actividad agraria, aún cuando sería factible que, mediante las adecuaciones necesarias, proporcionara una forma de agrupamiento parecida al de la aparcería, pero de características que la hicieran más ventajosa.

B.8.7. Sociedades irregulares.

Constitución:

En el inciso B.5. se han descrito las principales características de las sociedades irregulares, que las diferencian de los seis tipos regulares mencionados más arriba, y se han indicado los diversos vicios que las colocan como irregulares para la L.S.C.

Por lo tanto, la constitución puede realizarse mediante un contrato privado, o ser formalizado mediante escritura pública, o simplemente establecerse en los hechos, con que simplemente sus componentes actúen en forma conjunta, con capitales aunados y con ánimo de obtener ganancias o soportar pérdidas. Por lo mismo no están sujetas a trámites entre oficinas públicas; solamente deben abonar el impuesto de la ley de sellos - el 1 o/o sobre el capital - y, en caso de formalizarse por escritura pública, hacerlo ante escribano. Esto limita el tiempo necesario para la constitución al requerido para la toma de la decisión y redacción del contrato, y los gastos son también reducidos.

Para el caso de disolución, se deberá declarar ésta ante el Registro Público de Comercio y publicar la noticia en el Boletín Oficial, solamente cuando los socios entiendan que ello es necesario por la índole de los negocios que la sociedad ha desarrollado.

Administración en las sociedades de hecho:

Como estas sociedades no tienen contratos oponibles a terceros - aunque tengan contratos que reglamentan las relaciones entre los socios - cualquiera de sus socios representa a la sociedad y puede firmar en nombre de ella, obligándola con respecto a terceros. En caso que un socio la obligara más allá de lo pactado, responderá ante sus socios por los perjuicios causados. Nos estamos refiriendo a las sociedades que han sido formadas, por ejemplo, por dueños de animales que desean explotarlos asociadamente, o el dueño de animales y el propietario de un campo; fundamentalmente a las sociedades que no provienen de la adquisición en común de un inmueble o de una sucesión.

Cuando varios condóminos o coherederos de un inmueble lo explotan comercialmente y no han formalizado un contrato o, si lo han formalizado pero no lo han inscripto en el Registro de Comercio, se configura una sociedad de hecho. Estas sociedades de hecho que provienen del condominio o de una sucesión tienen reglas propias determinadas por el código civil, que son distintas que las prescritas por la ley de sociedades comerciales.

En el caso de las sucesiones todos los herederos tienen que estar de acuerdo para poner el fundo en explotación o arrendarlo. Uno solo que se oponga impide ejecutar la decisión de los restantes. Producida esta situación quedan dos soluciones. Una, que el disidente pida la partición de la herencia, es decir, que le entreguen su parte. La otra, cuando no hay acuerdo para la designación del administrador, que el Juez decida quién desempeñará la administración (Arts. 3451 y 3452 C. Civil).

En el caso de copropietarios -que no provengan de sucesión, esto es, que hayan adquirido el fundo en un acto voluntario- la decisión sobre la forma de administrarlo y quién será el administrador se decide por mayoría absoluta, o sea, por el voto de quienes detentan, en conjunto, más del 50 o/o de las partes indivisas. (Arts. 2699 y 2705 C. Civil). El disidente también tiene el derecho de pedir la división (Art. 2700 C. Civil).

B.9. Otras formas de agrupamiento para fines económicos

La actividad económica en sus múltiples manifestaciones es extremadamente diversa y dinámica como para poder amoldarse a una rígida y limitada variedad de formas asociativas. Es así como existe una infinita gama de combinaciones que constantemente se enriquece con el fruto de la iniciativa y de la imaginación de los individuos, compelidos a buscar las soluciones que mejor resuelvan sus problemas. Estas soluciones, en las economías de tipo liberal consisten en buena medida en ubicar a las empresas en las mejores posiciones para afrontar la competencia del mercado, esto es, obtener mejor y mayor producción con menores costos.

Pasaremos a describir algunas de las soluciones así creadas, en lo que hace a fórmulas asociativas al margen del estricto encasillamiento legal. Generalmente estas figuras adoptan formalmente algunos de los diversos tipos previstos por la ley comercial, pero a poco que se profundice el análisis, se advierte la existencia de caracteres que no corresponden a esas formas regulares.

B.9.1. Las sociedades de servicios y mandatos. SOSEMA.

Cualquiera de los tipos de sociedades comerciales descritas en el inciso B.8. puede dirigir su objeto social hacia la prestación de servicios y el cumplimiento de mandatos. Esta figura legal incluida fácilmente en los estatutos, permite que la actividad de la sociedad sea primordialmente administrativa de cultivos y crianza de ganados que se realizan en tierras que no son propiedad de la misma sociedad.

Esta característica tiene también la ventaja de subrayar los aspectos de gestión eficiente y se presta para la incorporación de socios o personal técnicamente capacitados y para el uso de métodos empresarios de alta eficacia.

Las SOSEMAS pueden pues trabajar en tierras que les ceden terceros mediante diversos contratos, algunos de los cuales, que se consideran particularmente idóneos para estas sociedades, son descritos a continuación.

B.9.2. El aporte de la tierra "en uso" o en usufructo. Los bonos de participación.

Lo clásico y convencional es que las sociedades se formen, en su aspecto material, con aportes de dinero. En la nueva entidad creada la parte que aporta cada socio pierde su individualidad, se integra a las partes de los demás y pasa a formar un todo único. Veces hay en que los aportes son en bienes en especie, que se valúan al efecto, los cuales al sufrir idéntica transformación dejan de pertenecer al socio que los aportó para pasar a ser propiedad de la sociedad que nace. Pero tratándose de sociedades agrarias que tienen caracteres empresarios muy especiales y raíces subjetivas profundas, aparece como un elemento importante que los inmuebles que forman la base de la nueva empresa le sean facilitados bajo un régimen singular que permita a la sociedad explotarlos y apropiarse de sus frutos, pero que mantenga la nuda propiedad en manos de su propietario original.

Este aporte en uso -con reserva del título a nombre de su propietario original- está presente en varias de las alternativas de organización societaria que se consignan en el inciso V.D.

Esta modalidad puede agregar una considerable flexibilidad a la constitución de empresas de productores dueños de tierras que tienen cierta resistencia psicológica a entregar la propiedad de sus tierras a una sociedad en la que su control queda forzosamente diluido. Por otra parte, la etapa de constitución de la sociedad y los gastos que ello irroga se alivianan si las tierras, parte predominante del capital a integrarse, quedan excluidas y sólo se requiere para ellas la firma de simples contratos de uso, con un plazo fijo y renovable.

Esto no significa por cierto que la tierra no pueda ser transferida en propiedad a la sociedad que ha sido constituida para explotarla. Es más, actualmente la gran mayoría de las sociedades de todo tipo que realizan actividades agrarias en la Argentina integran su propio patrimonio con la tierra. En buena parte, ello se debe a que el principal origen de ellas fue como sociedades de familia, previas a una subdivisión sucesoria. Con ésto la vieja generación procuró evitar para la siguiente el efecto confiscatorio de los tributos sobre la transmisión hereditaria que existían en la legislación de hace algunos años e intentaban además asegurar la continuidad de una empresa tradicional que, supuestamente, podría continuar cobijando todas las situaciones humanas: hijos varones y mujeres, casados y solteros, dedicados a la empresa o a otras actividades, bien o mal avenidos, etcétera, etcétera.

La experiencia parece indicar que buen número de estas empresas tienen duración limitada y pronto uno o más de los socios imponen el desglose de su parte. Al ser la tierra parte del patrimonio societario, ello es prácticamente sinónimo de liquidación, pues es infrecuente que los restantes socios puedan adquirir la parte del saliente (incluida la tierra) y porque la subdivisión en ese momento implica fuertes gastos adicionales en mensuras, transferencia de titularidad e impuestos, que están fuera del alcance de los interesados.

El aporte de la tierra en uso elimina en buena parte estos inconvenientes y facilita la decisión de asociarse, ya que la cesión de la propiedad en forma total resulta siempre un paso difícil por más ánimo societario que exista en el nuevo grupo empresario. Por otra parte, el mantenimiento de la tierra, principal componente del capital individual, como parte del patrimonio propio de cada socio equivale a reafirmar su carácter de hombre libre, que se asocia voluntariamente a otros hombres tan libres como él. En estas condiciones, cualquier productor puede desvincularse fácilmente de la sociedad o reagruparse con otros socios, sin otro requisito que cumplir el plazo de uso pactado, ya que la parte mayoritaria de su patrimonio individual está representada por la tierra.

La nota distintiva del aporte de uso debiera ser utilizado en forma generalizada e incluido en toda legislación que procure fomentar la asociación para trabajar en escala. Esto puede lograrse por la simple cesión de uso o empleando la figura jurídica del usufructo, incorporada en el Código Civil.

Este último es un instituto de antiquísima data, que mereció desarrollo normativo por parte de los jurisconsultos de la Roma Imperial y que está incorporado en todos los códigos civiles del mundo occidental. Nuestro Código Civil lo enuncia como "el derecho real de usar y gozar de una cosa, cuya propiedad pertenece a otro" y lo reglamenta a través de 140 artículos a partir del que lleva el número 2807.

Tanto en el uso como en el usufructo, el propietario del campo aparece cediendo a un tercero el uso y goce del mismo. También, en todos los casos, el propietario puede formar parte de la sociedad que recibe el usufructo o que recibe la simple cesión de uso y, asimismo, el propietario puede percibir retribuciones y utilidades por su doble calidad de propietario y de socio.

La diferencia entre un sistema y el otro radica en que el usufructo obliga al nudo propietario a respetar irremisiblemente, de manera absoluta, el derecho que tiene el usufructuario a usar de la cosa entregada. Esto es así por cuanto el usufructo está instituido como derecho real, es decir, estableciendo una relación directa entre el usufructuario y la cosa dada en usufructo, de manera tal que si el nudo propietario vende a un tercero el campo afectado al usufructo, el comprador está obligado a respetarle al usufructuario el derecho de usufructo que tiene. No sucede de este modo en los casos en que los propietarios realizan lo que con el lenguaje de la ley de sociedades se denominan "prestaciones accesorias", que no son aportes de capital que se instrumentan mediante los "bonos de participación", como sería el caso de la cesión en uso de una parcela. En estas circunstancias podría ocurrir que el propietario vendiese el campo antes de finalizar el plazo de uso pactado. En este caso, la sociedad no tendría medios para impedirlo o para obligar al adquirente a respetar la situación anterior, pero podría recurrir a la acción judicial, contra el ex-propietario infiel, tendiente al cobro de la indemnización por los daños y perjuicios y, eventualmente, por el lucro cesante sufridos.

El usufructo es un derecho real que vincula a la sociedad con el inmueble. El aporte de uso es un derecho personal que vincula a la sociedad con el propietario que lo aporta.

El usufructo tiene que formalizarse, ineludiblemente, en escritura pública y ésta debe inscribirse en el Registro de la Propiedad Inmueble. Aclárese que cuando el usufructuario es una sociedad, su plazo de duración no puede ser mayor de veinte años, pero éste es pasible de renovaciones.

No es posible formular una opinión orientadora respecto de ventajas que un sistema ofrece con relación al otro. La decisión hay que tomarla en cada caso ponderando los aspectos que integran la sociedad, la actividad a desarrollar y otros más. Todo cuanto puede señalarse es que, obviamente, el usufructo otorga mayor seguridad jurídica en lo que concierne al uso del campo, pero en la práctica, puede afirmarse que esa seguridad residirá en la generalidad de los casos, en la presencia del propietario de la tierra simultáneamente en la sociedad constituída para explotarla.

Cabe señalar que el uso y el usufructo son de aplicación, en igual forma y alcance, a los campos y a otros bienes como los animales, máquinas, etc.

Los bonos de participación:

Como componente importante de la cesión de prestaciones accesorias a una sociedad como bienes de capital que se dan en uso o usufructo, debe considerarse la emisión de bonos de participación, que constituyen el mecanismo adecuado para representar esa cesión.

Ya se ha hecho mención de que las sociedades de capital contempladas por la legislación argentina prevén la representación del capital en acciones, que además conllevan derechos políticos; esto es, tienen el derecho de votar con un peso correspondiente a su participación en el patrimonio general de la sociedad para tomar decisiones colectivas o influir en ellas.

Pero además, las sociedades pueden emitir otro tipo de documentos denominados bonos de participación, que pueden entregarse a los socios para reconocer sus aportes de recursos en uso o en usufructo. Dan derecho a una distribución de las utilidades, pero no dan derecho a voto.

En caso de disolución y liquidación de la sociedad las acciones dan derecho a una parte proporcional del capital remanente una vez abonadas todas las obligaciones del pasivo. Por el contrario, los bonos de participación en caso de liquidación sólo garantizan la cesación de uso o usufructo, con lo cual el bien cedido en uso revierte directamente a plena posesión del dueño.

La semejanza entre las acciones y los bonos de participación es que los dos se distribuyen las utilidades de la empresa, en un porcentaje que debe ser acordado entre los socios y quedar registrado en los estatutos.

B.9.3. El consorcio de copropietarios.

Ya nos hemos referido a instituciones del derecho civil, como son el condominio y la comunión de bienes que no sean cosas, como así también a la situación que se origina cuando tales bienes son objeto de explotación económica en común. Consideraremos ahora la figura del consorcio, que constituye una asociación sui-generis constituida para proveer a la administración de determinados inmuebles sobre los que sus integrantes conservan la propiedad.

El consorcio reconocía como antecedente la Ley N° 11.658 que prevé la formación de consorcios camineros, pero que no fijaba normas para su constitución y funcionamiento, pero la figura jurídica quedó perfeccionada en la Ley N° 13.512 de propiedad horizontal, cuya difusión ha sido amplísima en la Argentina en el ámbito urbano, a punto tal que prácticamente la totalidad de los edificios de altos para departamentos u oficinas hacen uso de ese régimen para su administración.

Los consorcios de la Ley N° 13.512 se organizan al efectuarse la división de los edificios en propiedad horizontal, oportunidad en que se instituye el reglamento de copropiedad y administración. Este requiere que se otorgue por escritura pública y que se inscriba en el registro de la propiedad.

Los integrantes del consorcio son los propietarios de cada una de las unidades del edificio, quienes conservan la libre posesión y disposición de las mismas. Al transmitirse éstas por cualquier causa, resulta automáticamente transferida la calidad de integrante del consorcio.

En el régimen de "copropiedad-horizontal" el derecho de propiedad exclusiva queda limitado al ámbito interno de cada unidad de vivienda u oficina, mientras que los espacios y elementos de uso común (azotea, escaleras, pasillos de comunicación, ascensores, frente, bombas, etc.) quedan sujetos a una régimen de dominio compartido. Esto significa que todos los "co-propietarios" deben agruparse o asociarse en cierto modo para atender a la conservación y funcionamiento de un complejo de bienes y servicios comunes, para lo cual se cotizan aportes a prorrata del valor de su parte propia, como "expensas comunes".

El éxito de esta novedosa fórmula jurídica fue tal que después de ser adoptada de modo prácticamente unánime y absoluto en los edificios de más de una vivienda, oficina o local, se extendió a otro ámbito totalmente diverso. Los clubes de campo (country-clubes) adoptaron también el régimen de la Ley 13.512 para regular la propiedad de los chalets y bungalows que se construían sobre lotes diseminados en extensiones de campo. La idea básica del sistema de la propiedad horizontal en cuanto a la administración de los espacios y elementos de uso común de un edificio, fue trasplantada para aplicarla a los caminos de acceso, alambrados perimetrales, piscinas o canchas, "club-houses", servicios generales, etc. que servían a dichas viviendas y a sus moradores.

En la provincia de Buenos Aires, la Ley N° 8.912 denominada de "Ordenamiento territorial y uso del suelo" contempla especialmente la organización de los clubes de campo y llega a reconocer la

existencia de "patrocinadores" de los mismos.

Adviértanse las posibilidades que reportaría la organización de esta forma de los propietarios vecinos de campos dedicados a la explotación agraria. El hecho de disponer de un sector común, enclavado en medio de los restantes campos particulares con aguadas, galpones, silos, corrales u otras instalaciones que pudiera servir a todos ellos para explotaciones individuales o compartidas, reportaría indudables ventajas para cada uno. Sería una forma de multiplicar la eficiencia y el rendimiento de la propiedad individual plena con el auxilio de la co-propiedad o condominio, que requeriría únicamente organizar el modo de crear y administrar los consorcios correspondientes.

Por supuesto que la idea del consorcio de copropietarios y el correspondiente mantenimiento de espacios comunes en copropiedad, puede ir aparejado con la constitución de una sociedad de servicios y mandatos entre los condóminos para la administración conjunta de las tierras que permanecen en propiedad de cada uno de ellos y son cedidas en uso.

B.9.4. La aparcería

La aparcería es una de las formas asociativas tradicionales y típicas de la actividad agraria, la que sin embargo no está contemplada por la LSC. Se formaliza cuando el propietario de un predio rural se asocia con quien está dispuesto a explotarlo (aparcerero), comprometiéndose aquél a proveer el bien y éste a realizar su explotación. Se convienen entonces las proporciones en que se dividirán los frutos que se obtengan. La ley que regulaba este contrato, N^o 13.246 ha sido recientemente modificada por la N^o 22.298 que procura reactivar su utilización mediante la adopción de una estructura menos rígida.

Se trata de un contrato que combina ciertas características de la locación con otras de la sociedad, y que tuvo amplia difusión en el medio rural argentino.

La sencillez de su funcionamiento y el éxito que tuvo su aplicación en el pasado constituyen una prueba de lo viable que pueden resultar algunas fórmulas poco aprovechadas por las normas específicamente societarias.

B.9.5. La propiedad de "tiempo compartido"

En materia de aprovechamiento compartido de la propiedad existen fórmulas aún más novedosas, cuya aplicación en la Argentina se encuentra en sus albores. En tal sentido la modalidad denominada "tiempo compartido" constituye el derecho a gozar de la "propiedad" de una unidad de vivienda (generalmente de tipo turístico) durante un lapso determinado (un mes, por ejemplo) en cada año. El resto del año, la misma unidad "pertenece" a otras personas. Quién así resulta "propietario" puede disponer de su propiedad durante el período en que le pertenece, ya sea ocupándola por sí mismo, arrendándola directamente o dándola para que su explotación sea administrada por un tercero.

Este sistema se está difundiendo internacionalmente, promovido por organizaciones que construyen edificios, "appart-hoteles" y "country-clubes" y venden cada una de sus unidades a diferentes personas que se reparten la "propiedad" a lo largo del año. Esas mismas organizaciones se ocupan normalmente de administrar dichos complejos, como así también de hacer funcionar un sistema de "canje" o "bolsa" de los derechos de estadía. De esta manera los "propietarios" pueden diversificar los lugares de destino de sus viajes de turismo sin necesidad de pagar alojamiento, ya que se ceden recíprocamente entre ellos sus derechos de uso por los períodos que les corresponden.

Como puede advertirse, se trata de una forma de derecho de propiedad sumamente limitado. A cambio de ello se logra el máximo aprovechamiento en la utilización de bienes que de otro modo estarían ociosos en gran medida.

Desde el punto de vista agrario aún no han sido aprovechadas, aunque su uso podría revestir cierto interés para algunos contratos estacionales, para compartir el uso de maquinarias y otros efectos.

B.9.5. Las empresas de componentes

Constituye una forma societaria sumamente difundida en la actividad del transporte automotor de pasajeros, en la cual el carácter de "socio" o "componente" deviene en la realidad de la propiedad que se tenga sobre una o más de las unidades de transporte o coches que integran la flota o parque rodante afectado al servicio, que generalmente es una línea de transporte con una concesión o supervisión oficial. Quien desee incorporarse como "componente" a una empresa de colectivos debe adquirir un coche o fracción de éste (medio, cuarto, etc.), además de abonar un "derecho de ingreso", "entrada" o "llave" a la línea. A partir de su incorporación, el componente pasa a ser el titular en la explotación de "su" coche. A él le pertenecen las recaudaciones que obtiene su vehículo, y del mismo modo, debe ocuparse y hacerse cargo de su mantenimiento, reparaciones, y demás gastos de explotación. A tales erogaciones deben agregarse las expensas que debe afrontar en forma compartida con los restantes componentes de la empresa para afrontar el funcionamiento de la infraestructura común, representada por las dependencias administrativas, garages, talleres y otros servicios necesarios para el desenvolvimiento de la empresa en su conjunto.

En este tipo de estructura empresarial se conjugan, entonces, una suerte de núcleo central que tiene por objeto administrar los aspectos comunes y generales de la organización, y el servicio propiamente dicho, que es prestado individualmente por cada uno de los componentes mediante sus propios vehículos, aunque regidos por una reglamentación general. Gráficamente la empresa estaría integrada por pequeñas "unidades económicas", unidas todas ellas en forma radial al mencionado núcleo o administración central.

Cada una de las unidades se desenvuelve en lo estrictamente individual como si constituyera un negocio independiente. Sin embargo, ello no es absolutamente así, ya que la administración central les provee de un carácter unitario al servirles como frente externo ante los terceros y en particular ante el Poder Concedente que normalmente exige formas regulares para las empresas concesionarias. La administración central debe resolver además las cuestiones que suscita el tráfico y distribuir su explotación equitativamente entre los componentes.

De lo descrito resultan las características inéditas de esta forma de agrupamiento empresarial. A diferencia de lo que sucede en cualquier sociedad típica, puede ocurrir, como sucede en la realidad, que mientras unos "socios" obtienen ganancias, otros sufren pérdidas. O sea que el componente no participa de un resultado común, sino que recibe el resultado positivo y negativo de la explotación de su propio coche. Esto significa que no existe en este aspecto uno de los requisitos esenciales de cualquier tipo de sociedad que es la "vocación común sobre los resultados". Tampoco existe la "propiedad conjunta" sobre el "patrimonio común". Los coches pertenecen en forma individual a cada componente y del mismo modo las deudas derivadas de su adquisición, de los "derechos" o "entradas", y las originadas por la explotación (reparaciones, repuestos, etc.) recaen sobre cada uno de ellos en forma particular.

La financiación de la administración central se cubre con los aportes que proveen todos los componentes por medio de liquidaciones en las que se prorratan los gastos que demanda su funcionamiento. Las decisiones se adoptan a través de asambleas de componentes, las que a su vez designan generalmente cuerpos colegiados (comisiones directivas o consejos de administración) para cumplir con las funciones ejecutivas inherentes al conjunto de la organización

B.9.6. Las combinaciones inter-empresarias

Los "joint-ventures" constituyen formas de asociación entre empresas independientes para afrontar emprendimientos comunes. Su constitución se está haciendo cada vez más frecuente por la gran envergadura de ciertas obras públicas, por la necesidad de trabajar con técnicas altamente desarrolladas y por la intervención de organismos financieros de diverso origen, muchas veces supranacionales.

La Ley de Sociedades Comerciales dedica unos pocos artículos a regular el régimen de las "sociedades accidentales o en participación", sin proporcionar solución satisfactoria para los múltiples y complejos problemas que plantean las mencionadas organizaciones.

Otras formas de uso difundido son los que se conocen como "holdings", en los cuales el manejo de un grupo de empresas se concentra en un núcleo unificado. Sin que se requieran modos de concentración especiales, pueden darse otras formas más o menos integradas de concertación, reparto de mercados u otros acuerdos entre empresas, tales como los "cartels" y "trusts". También a este respecto existen disposiciones en la Ley de Sociedades Comerciales, pero la estrechez de sus fórmulas, que atienden únicamente a las tenencias de capital entre "sociedades vinculadas" o "sociedades controladas", está muy lejos de resolver las numerosas cuestiones a veces indeseables y otras ventajosas, que resultan de estas estructuras empresarias.

Por su esencia, estas formas societarias sólo son aplicables a empresas de gran porte, en las cuales el componente agropecuario es a menudo sólo parcial y hasta accidental, por lo que sólo se las menciona para completar el abanico de posibilidades totales.

B.9.7. La escisión

Esta figura jurídica está reglamentada en el artículo 88 de la ley de sociedades número 19550 y en los restantes artículos a los cuales aquél remite. Puede constituir una solución para los casos en que no habiendo pleno acuerdo entre los socios de una sociedad sobre la forma de explotación de su capital patrimonial -del campo, por ejemplo- acuerdan entre ellos practicar una división, o más de una, adjudicando respectivas fracciones del campo original a los grupos, o al grupo único, que se aparta de la sociedad original. Conforme a los términos de la ley, quienes se retiran de la sociedad original llevándose la fracción del campo que se escinde, no pueden ser un solo sujeto; la ley habla de que el capital escindido tiene que pasar a ser de una sociedad, es decir, de dos personas, por lo menos, y que entre ellas formen una nueva sociedad. Esta limitación no nos parece plausible y entendemos que la ley tendría que haber seguido avanzando en la solución iniciada con este instituto y admitir que el "escindido" o los "escindidos" pudieran ser personas físicas sin vínculos societarios o una sola persona física.

Debido a esta limitación, esta solución puede aplicarse solamente cuando los componentes de la sociedad original son cuatro por lo menos, pues indispensable es que la entidad anterior continúe su existencia y que, como lo dijimos más arriba, se forme una nueva sociedad. Siendo exigencia de la ley de sociedades que toda sociedad esté formada, mínimamente, por dos personas, evidente es que la sociedad original debió estar integrada por cuatro socios.

También se puede aplicar esta solución mediante la traslación del capital escindido a una sociedad preexistente, y, por lo demás, las sociedades en juego pueden ser de cualquier tipo.

La escisión puede resultar un mecanismo práctico para concretar la liquidación parcial de una sociedad, por retiro de dos o más socios, pero es una novedad legal relativamente poco conocida. Tiene evidentes ventajas sobre las liquidaciones que se procesan actualmente mediante ventas simuladas.

En la mecánica operativa hay dos aspectos principales, el societario y, en caso que los bienes a dividir consistan en campos, el referente a la transmisión del título de propiedad, pero ambos pueden instrumentarse en una sola escritura pública. En cuanto al plantel de animales u otros bienes que pudiera haber, la transmisión de la propiedad se hará en la forma corriente, después de haber quedado constituida la nueva sociedad o simultáneamente con su constitución, quedando facilitada la operación en caso que la entidad receptoría de dichos bienes existiese desde antes.

B.10. Conclusiones

En definitiva, las fórmulas renovadoras que se propician deberían satisfacer las dos premisas básicas ya delineadas: por un lado, respetar la propiedad privada de cada asociado y permitirle la más amplia libertad individual para no coartar su propia iniciativa y sí armonizarla y orientarla hacia las formas de producción más convenientes; y por el otro, permitir la explotación racionalizada y unificada de superficies de mayor magnitud, como así también lograr el trasvasamiento de capitales ociosos o poco productivos hacia niveles de mejor aprovechamiento y alta rentabilidad.

De lo que no cabe duda, es de la necesidad de agrupar, unir y vincular a los hombres de campo, poniendo a su alcance las mejores soluciones económicas, técnicas y jurídicas al servicio de la producción. Para ello se requiere que los expertos en economía y técnica agraria se apliquen juntamente con juristas, sociólogos y políticos, a la búsqueda de las múltiples formas que hagan viable la satisfacción de esa necesidad. En este sentido, las formas asociativas, sea en el marco de la legislación existente, sea en el que se obtenga como consecuencia de su revisión y remozamiento, deben convertirse en una herramienta poderosa que impulse la producción agraria argentina hacia los niveles que reclama la importancia de su papel en el mundo, como importantísima abastecedora de alimentos para la humanidad.

ANEXO C

TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS AGRARIAS

La asociación para la práctica de la agricultura en sus diversos aspectos y sistemas, es un procedimiento que tiene largo arraigo a través de la historia y ha asumido formas y orientaciones muy diversas según los objetivos específicos perseguidos por sus creadores y según las circunstancias especiales de cada época de la historia o del medio social en que surgió.

En términos generales puede decirse que se produjo, concientemente o no, como respuesta a la necesidad de unir y combinar más eficientemente los recursos de los agricultores pequeños, que no alcanzaban a concentrar individualmente una masa suficiente de los mismos como para asegurar las ventajas de la producción en gran escala, pero respondieron también a motivaciones sociales, culturales y políticas muy diversas.

La diversidad enorme de formas asociativas que se dan en el mundo entero puede ser categorizada según diversos criterios. Para los efectos de este trabajo, presentaremos dos clasificaciones diferentes, una teniendo en cuenta la forma de incorporación de recursos y retiro de utilidades en las empresas. El otro, según la doctrina integral que las anima.

C.1. Clasificación de las agrupaciones agrarias según la incorporación de recursos y distribución de los beneficios

La forma de incorporar a la asociación los recursos productivos y el sistema por el que el producto generado se distribuye entre los miembros o asociados, son los elementos que mejor definen el tipo de sociedad. Según estos criterios se las puede clasificar en cuatro grupos principales, aunque se encontrarán tipos intermedios o que participen de las características de más de una categoría.

C.1.a. Sociedades para la producción en común

En ellas los productores unen voluntariamente los recursos de que disponen en forma de tierra, maquinaria, ganado, dinero o trabajo y distribuyen el producto obtenido proporcionalmente al aporte real efectuado por cada uno. La propiedad de los bienes de producción es privada, aunque esté en condominio. Los miembros tienen libertad de ingresar o salir de la asociación recuperando sus aportes, sin otra limitación que los contratos que hayan suscrito entre sí.

Pertencen a esta categoría las sociedades de servicios y mandatos descritas en este trabajo, las sociedades mercantiles en general y formas especiales como los Grupos Fundiarios Agrícolas de Francia y los Grupos Sindicales de Colonización de España.

C.1.b. Cooperativas de trabajo agropecuario

Organizada por voluntad exclusiva de los socios, el manejo de la unidad se efectúa cooperativamente y los saldos favorables de cada ejercicio, denominados retornos, se distribuyen según el aporte de trabajo efectuado por cada miembro. Habitualmente el patrimonio de tierra y capital con que se opera no pertenece a los socios sino a la empresa cooperativa. En las que se adhieren estrictamente a los principios cooperativos los socios tienen derecho a un voto igual, cualquiera sea su aporte o participación. En caso de disolución el patrimonio revierte al estado. Debido a los inconvenientes que resultan de algunos de estos principios para la gestión se han propuesto diversas formas alternativas, que admiten criterios diferenciales en el voto y la distribución de las utilidades, hasta darse casos extremos en que son sólo cooperativas de nombre, para funcionar de hecho como sociedades mercantiles.

C.1.c. Empresas comunitarias agropecuarias

En este tipo de empresas, los miembros viven y trabajan como partes de una afiliación integral y generalmente vitalicia a una comunidad dada. Se supone que deben aportar a ella sus recursos, que generalmente son primordialmente de trabajo, pues parten de orígenes humildes, y retiran de ella lo que el conjunto de los miembros considera que cubre sus necesidades. El patrimonio que se va acumulando generalmente pertenece a la comunidad, representada por algún cuerpo de gobierno. Por estas razones, los miembros que se alejan de la empresa, dejan también la comunidad y pierden los derechos que tenían dentro de ella, o sea que no pueden retirar ningún patrimonio que no sea estrictamente personal (1).

Para que pueda hablarse de empresas comunitarias legítimas, tienen que organizarse dentro de grupos relativamente reducidos en número, de ideología o valores militantes, que les dan firme coherencia y en las cuales la conducción política traduce directamente las motivaciones y valores de los miembros. Los ejemplos más genuinos se dan en las comunidades agrícolas de los cristianos disidentes (anabaptistas, mennonitas, shakers, etc.) de los que hay ejemplos numerosos. En muchos de estos casos, las comunidades son celosamente independientes de cualquier poder o gobierno central, que ellos asocian con los valores religiosos y filosóficos con que disienten. Por lo tanto, la gran mayoría de las empresas agrarias que usan en nuestros días la denominación de "comunitarias" y que son en la práctica auspiciadas, controladas y poseídas por los estados nacionales o provinciales, no son en verdad comunitarias, sino que pertenecen a la categoría siguiente de empresas "institucionales". La extensión espuria de la denominación, obedece al propósito de los gobiernos de reproducir el fuerte espíritu de solidaridad y los buenos resultados empresarios de las verdaderas empresas comunitarias, cosa que rara vez se logra.

Los kibbutz israelíes están en el límite entre las empresas comunitarias y las institucionales, hacia las que se deslizan cada vez más por la participación creciente del Estado Central en su proyección y desarrollo. No así los moshav, principalmente la forma shitufi difundida últimamente en la que los agricultores son independientes entre sí, aunque reciben servicios comunitarios de una cooperativa oficial.

C.1.d. Empresas asociativas institucionales

Establecidas por los gobiernos o por grupos particulares filantrópicos, permiten manejar predios amplios, pagando a los miembros en especie o en efectivo, según los objetivos generales que se persiguen en cada caso. El patrimonio no es propiedad de los socios, sino del gobierno o entidad que creó la empresa.

Pertenecen a este grupo la gran mayoría de las empresas colectivistas de la agricultura estatizada de los países socialistas.

Pueden también adscribirse a esta categoría las empresas denominadas falsamente cooperativas, comunitarias o con otras designaciones, pero que en verdad surgen abrumadoramente de un fiat político y de aportes de tierra, crédito y diversas formas de asistencia, efectuadas por el estado y que llevan implícita la obligatoriedad de que los miembros se mantengan agrupados para continuar usufructuando de esas contribuciones.

Por último, pertenecen a este grupo las empresas organizadas por entidades privadas con el propósito de proveer recursos con destinos filantrópicos o brindar ocupación dirigida a grupos especiales

(1) Sin embargo, se den muchos casos en que grupos desprendidos de las comunidades religiosas reciben ayuda de sus antiguos cófrades para el nuevo asentamiento.

(chacras experimentales, escuelas agrícolas, institutos correccionales y otros). Como es obvio, se trata de instituciones con motivaciones y problemas administrativos muy particulares y alejados de los que se tratan en este libro.

C.2. *Clasificación de las agrupaciones agrarias según su doctrina integral*

Sin embargo, además del propósito de producir y distribuir el ingreso agrario, las asociaciones agrarias han sido establecidas con frecuencia con los objetivos más amplios y ambiciosos. A menudo sus creadores y dirigentes las han propuesto como instrumentos de cambio social, de fortalecimiento moral o de uso racional de los recursos. En muchos períodos de la historia la agricultura de grupo jugó un papel trascendental en la ocupación político-militar de territorios reclamados por más de un pueblo o a continuación de invasiones o conquistas guerreras. Estos elementos han contribuido a que las iniciativas de creación de formas asociativas de producción agraria surgieran casi siempre con claras identificaciones ideológicas o ligadas a movimientos sociales y políticos, que incluían conceptos definidos sobre el hombre en sus relaciones de producción, distribución y consumo de los bienes extraídos del suelo y hasta en su forma de vida y cultura general.

Si se considera a las asociaciones de acuerdo con la totalidad de sus elementos sociales, culturales y económicos, pueden distinguirse por lo menos cuatro grupos:

- Empresas utópico-religiosas
- Empresas utópico-seculares
- Agrupaciones filantrópicas
- Agrupaciones social-económicas

Cada uno de estos grupos tiene caracteres propios, además de compartir algunos elementos en común, por lo cual es conveniente describirlas separadamente y citar algunos de los ejemplos históricos que ayuden a comprenderlas.

C.2.a. *Agrupaciones agrarias utópico-religiosas*

Las sociedades de este grupo son formadas por devotos de diversas religiones que buscan un fin general ético y filosófico para sus vidas, además de una forma de subsistencia. Se sabe que algunos grupos primitivos cristianos, subrayando los pasajes de la vida de Jesús y sus apóstoles que los presentan viviendo frugalmente en común, organizaron granjas comunitarias, que todavía son operadas en nuestros días por ciertas órdenes monacales y por determinados grupos seculares que recomiendan la frugalidad, la castidad y la caridad. Otro tanto se ve suceder en comunidades religiosas Taoístas y Budistas desde hace siglos. Sin embargo, tal vez la mayor difusión de las granjas utópico-religiosas se ha presenciado entre diversas sectas y grupos protestantes, en su mayoría surgidas del Anabaptismo hacia fines de la Reforma en Alemania y Suiza, que vaticinaban fervorosamente el advenimiento del Reino de Dios en diversas formas de escatología.

Numerosos grupos comunitarios de estos austeros cristianos emigraron a los Estados Unidos y el Canadá, donde todavía se los encuentra bajo las denominaciones de Ephrata, Harmonistas, Separatistas, Shakers, Amana, Hutterianos, Mormones, Revivalistas. También merecen incluirse en este grupo los grupos de Mennonitas que trabajan granjas asociativas en Paraguay y Bolivia y los Testigos de Jehová que se encuentran en algunos lugares de la Argentina. Muchas de estas comunidades mantienen fuertes convicciones pacifistas y sus objeciones a enrolarse militarmente y a aceptar las nacionalidades los han llevado a roces con los gobiernos y aún los han obligado a emigrar hacia otros lugares.

En las últimas décadas la presión de los tiempos ha erosionado considerablemente a algunos de estos grupos, que han llegado a abandonar sus principios comunitaristas y se han transformado en

productores individuales, aunque manteniendo siempre sus fuertes lazos de grupo, sus valores éticos puritanos en la vida personal y familiar y asemejando cada vez más sus operaciones asociativas a una operación cooperativa convencional, que mantiene además de sus servicios de comercialización, una serie de servicios de socorros mutuos y asistencia social.

Otros, mantienen su identidad a despecho del impacto diario del modernismo, han establecido conexiones mundiales entre los diversos grupos y publican un periódico en varios idiomas.

C.2.b. Agrupaciones utópico-seglares.

Este tipo de asociaciones se basó en general en las concepciones del socialismo utópico que prosperó a comienzos del Siglo XIX, que daba gran importancia a la convivencia solidaria y la cooperación.

La vida comunitaria era recomendada por las consideraciones humanistas que derivaban de la filosofía de los siglos XVIII y XIX y porque se consideraba racionalistamente una forma superior de vida, y no por razones religiosas como en el grupo anterior. En su mayoría fueron constituidos por líderes que tenían un detallado esquema teórico para oponerse a lo que consideraban las fallas antisociales de sus contemporáneos crudamente capitalistas. Entre sus seguidores hubo muchos idealistas abnegados, pero la principal causa del fracaso de las comunidades así constituidas se debió a que fueron integradas por una mayoría de personas que no tenían orígenes rurales, sino que tenía un historial de poco éxito en las ciudades de las que se alejaban por marginalizados y resentidos, y que generalmente estaban mal preparados para la producción en los campos.

La gran mayoría de estas experiencias tuvo una vida breve debido al surgimiento de desavenencias internas y a la real imposibilidad de montar una estructura productiva eficaz.

La prédica del filósofo inglés Robert Owen y posteriormente del francés Charles Fourier, dieron origen a casi un centenar de estas sociedades en Europa y los Estados Unidos, en algunas de las cuales militaron célebres pensadores como Ralph Waldo Emerson y Nathaniel Hawthorne.

Del mismo modo en Rusia inmediatamente después de la instauración del Gobierno bolchevique en 1917 se establecieron grupos de utopistas, principalmente de origen urbano, que querían vivir en un ambiente rural según modelos comunitarios (tozes). Estos grupos fueron abolidos en el período de Stalin, que dio gran impulso a la integración de grandes empresas estatales compuestas por tierras confiscadas a sus primitivos propietarios.

C.2.c. Agrupaciones filantrópicas

Constituyen un grupo de empresas operadas en general por el Estado o por entidades de bien público como escuelas, asilos, hospitales y centros de rehabilitación. En ellos, el objetivo principal es el logro de los objetivos institucionales y la producción agropecuaria es sólo un instrumento pedagógico y un apoyo económico para el sostenimiento del conjunto, por lo cual les asignaremos una importancia muy limitada.

C.2.d. Agrupaciones social-económicas

En este tipo de empresas agropecuarias la motivación fundamental para la creación y la administración de las asociaciones es el interés por obtener un uso racional de los recursos para beneficio económico y social de sus miembros. Esto, como veremos, no excluye otras motivaciones que pueden ser de tipo ideológico, racional o religioso, pero que sólo tienen una importancia complementaria en el diseño y funcionamiento de los modelos de empresa.

Este principio de optimizar la producción que involucra el uso racional de la tecnología, la mano de obra y el capital con objetivos definidos, es de aparición relativamente reciente en la civilización, por lo cual, su aplicación a la agricultura asociativa tampoco es muy lejano y no puede remontarse a las asociaciones primitivas de mayor antigüedad.

La difusión de estas formas de asociación, en términos generales, ha sido propiciada, por los mismos productores e impulsada por los gobiernos, como forma de ayuda recíproca en períodos de dificultades que requerían instrumentos productivos extraordinarios como veremos. Tal fue el caso de las cooperativas de producción que funcionaron en los Estados Unidos como parte de la política del New Deal en los años de la crisis del 30. En la misma depresión funcionaron varias colonias de este tipo en Inglaterra para labradores y obreros industriales sin ocupación y en el Canadá, donde recibieron fuerte apoyo oficial. Sin embargo, al desaparecer la Depresión y cuando en las décadas siguientes se acumularon factores de eficiencia agropecuaria que podían ser incorporados por las empresas convencionales, los gobiernos interrumpieron su apoyo a la agricultura asociativa y la gran mayoría de los grupos desaparecieron o se convirtieron en alguna de las formas convencionales de asociación.

Una excepción de interés la constituye la provincia canadiense de Saskatchewan cuyo Gobierno provincial mantiene el apoyo a la creación de grupos de productores asociados desde 1945. Esto ha permitido organizar más de una docena de granjas cooperativas y más de 170 asociaciones que son contratistas de equipos o servicios diversos y que han originado pueblos y caseríos en tierras con condiciones de clima muy riguroso.

En los últimos tiempos merecen citarse por lo menos tres tipos de agrupaciones social-económicas, que han asumido una importancia extraordinaria como componentes fundamentales de las respectivas agriculturas de los países que las albergan. Son las que se describen a continuación:

i. Las empresas asociativas de Israel

Tal vez el ejemplo nacional de mayor difusión en las últimas décadas es el constituido por Israel, que en condiciones extremadamente difíciles de colonización en tierras de calidad inferior, guerra exterior y necesidad de asimilar una inmigración heterogénea, experimentó y puso en vigencia diversas formas de agricultura asociativa. Las incluimos en este grupo porque indudablemente la motivación fundamental de su operación ha sido el eficientismo de una economía de guerra, pero entre sus componentes participan con toda intensidad valores derivados de la ortodoxia judía y los principios del sionismo, el utopismo socialista y la ética humanista, que contribuyeron poderosamente a darles la coherencia interna y dinamismo político que contribuyeron fuertemente a su éxito empresarial. Por estas motivaciones las empresas asociativas agrícolas de Israel tienen también connotaciones que las acercan a las de tipo utópico-religioso y utópico-seglar, pero les asignamos una importancia inferior que a las social-económicas.

Productos de este movimiento complejo y vital son los tres tipos principales de asociación productiva agraria israelí. El kibbutz, el moshav ovdim y el moshav shitufi, que difieren considerablemente entre sí.

El kibbutz es una chacra íntegramente comunitaria, en la que todos los miembros y sus familias habitan en alojamientos, comedores y dependencias comunes centrales y reciben un pago de la administración, que en un comienzo era casi exclusivamente en especie: alimento, ropa, asistencia y otros servicios. En épocas recientes se ha aliviado la rigidez de estos principios; las familias tienen más independencia y una mayor parte de sus ingresos se les asigna en efectivo. La organización político-militar defensiva tiene gran importancia en muchas de ellas. Algunos kibbutz han incorporado asimismo, elementos de industria como complemento de su acción agraria.

El moshav ovdim es una asociación que reúne a un grupo de 100 a 1.000 personas que cultivan sus propias tierras independientemente, pero que utilizan los servicios de una cooperativa central que toma a su cargo la mayor parte de la comercialización, la extensión, la asistencia social, etcétera. Todas las ventas de tierra dentro de la jurisdicción del moshav, que permitirían el ingreso de otros miembros, deben ser aprobadas por el consejo electo.

Por último, el moshav shitufi es una forma intermedia en la que la producción principal se efectúa en forma comunitaria como en los kibbutz, pero cada familia dispone de una casa y huerto propios, que maneja a su gusto. Con esto la vida social, la educación y diversos servicios son mucho más libres que en el kibbutz.

El sistema de ayuda comunitaria ha sido utilizado por grupos judíos fuera de Israel, con considerable éxito. En la Argentina, por ejemplo, hacia 1940 había unas 27.000 personas en 17 colonias agrícolas judías, que habían sido establecidas por la Sociedad Judía de Colonización con el fin de ubicar a desplazados por las persecuciones religiosas en Rusia. En ellas, la organización de las colonias, el traslado de los colonos desde sus lugares de origen y un considerable apoyo posterior, eran encarados en conjunto por la Sociedad.

ii. La colectivización agraria

Desde el punto de vista teórico deben mencionarse en este punto las granjas colectivas y las comunas que forman parte importante de los planes de transformación social y económica en los países socialistas. En la gran mayoría de estos casos, la voluntad de los propios productores o de la mano de obra rural ha sido escasamente consultada. Por el contrario, los primarios impulsos en pro de la reforma agraria que intervinieron a favor de las revoluciones rusa, china, cubana, y en otros países, iban dirigidos hacia obtener el acceso a la tierra por parte de una mayoría de campesinos desposeídos. Al tomar el poder los gobiernos socialistas, sus dirigentes determinaron que esas pretensiones eran fijaciones reaccionarias y con mayor o menor celeridad procedieron a colectivizar la tierra, colocando a la población rural como dependiente directa del Estado.

A ese modelo corresponde el Koljoz Soviético, que funciona nominalmente como una organización cooperativa a la que los campesinos deben adscribirse forzosamente. Existe también en la URSS un tipo de granja estatal denominada Sovjoz que se ha difundido primordialmente para el cultivo de vastas tierras vírgenes en las regiones remotas del país.

Esta forma de colectivización forzosa en Rusia Europea fue impuesta contra una considerable resistencia por parte de los propios campesinos que fueron violentamente reprimidos. La colaboración muy limitada de la población rural derivó en severos problemas crónicos de coordinación de la producción, que crearon dificultades de abastecimiento durante períodos sucesivos y hasta nuestros días. El fin de la era de Stalin presenció un relajamiento del control estatal de los koljoes. Se permitió que cada familia tuviera su propio huerto familiar, cuya producción se vende con relativa libertad en el mercado y se hicieron grandes esfuerzos para mejorar o reemplazar los sistemas de maquinaria colectiva y los mecanismos de coordinación regional y local.

Un proceso similar de colectivización se produjo en los países de Europa Oriental como consecuencia del ascenso al poder de partidos comunistas. Sin embargo, en casi todos los casos se ha optado por admitir mayor participación de las empresas individuales y en muchos casos se retrocedió en la constitución de grandes empresas de tipo koljoz.

En China, por el contrario, la totalidad del país ha seguido el proceso de incorporación de la producción en grandes unidades llamadas comunas, que toman a su cargo la producción agraria, además de las obras públicas, la industrialización y otros servicios, dentro de los planes generales coordinados piramidalmente desde el gobierno central. Se trata de una experiencia de magnitud colosal que ha pasado y pasará en el futuro sin duda, por altibajos muy importantes.

iii. Las empresas asociativas capitalistas

Entre las agrupaciones de índole social económica debe incluirse también a la mayoría de las formas asociativas mercantiles que han venido difundiéndose en el mundo occidental y que se agrupan bajo la amplia denominación de "corporate farming". Crece continuamente la participación en el mercado de este tipo de empresas, no solamente en el sector del "agri-business", que actúa fundamentalmente en los cultivos intensivos, sino que se extiende también a los cultivos extensivos, la ganadería y la explotación forestal.

Como innovaciones recientes en este campo deben mencionarse las nuevas formas asociativas que han prosperado recientemente en los países europeos y que se describen en otro Anexo del presente trabajo, siempre que su finalidad sea fundamentalmente mejorar los sistemas de producción y los ingresos y bienestar de los productores. Esto incluye a los Sindicatos Cerealistas y las Agrupaciones Sindicales de Colonización españolas, a los Grupos Fundiarios Agrícolas franceses y a otras formas asociativas que mantienen el patrimonio empresarial en poder real de los socios y garantizan la libertad de integración y disolución de las sociedades.

Por idénticas consideraciones se encuadran en este acápite las formas asociativas que propone este trabajo para la Argentina.

ANEXO D

LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS EN ESPAÑA Y FRANCIA

Desde hace bastante tiempo, y particularmente desde fin de la última Gran Guerra Mundial, se han difundido considerablemente formas especiales de asociación para la agricultura o de "agricultura de grupo" en países occidentales, de cultura similar a la nuestra y con valores y problemas que pueden compararse fácilmente con los de nuestros productores. Nos referimos a las que se han difundido considerablemente en España y Francia, existiendo también ejemplos numerosos en Italia (*), Alemania, Japón (***) y los Países Bajos. Tanto en Japón, donde hay unos 430 grupos, como en Italia, se aplican fundamentalmente para explotaciones arroceras, que al integrarse mejoran la administración del agua y de la maquinaria y reducen el tiempo de las tareas manuales, pero en los demás casos son utilizados ampliamente para realizar todo tipo de actividades agropecuarias.

Parece importante examinar en profundidad la estructura, funcionamiento y evolución de estas empresas, en busca de experiencias que permitan extraer conclusiones aplicables a la solución de los problemas de la Argentina agraria. Así fue como desde 1973, contando con el apoyo de las Embajadas de España y Francia, se obtuvo la colaboración de los respectivos Ministerios de Agricultura y varios técnicos argentinos visitaron las zonas de agricultura asociativa en ambos países, volviendo con una copiosa información e impresiones directas de lo observado que sirvieron para este trabajo.

Las formas jurídicas y las denominaciones de hecho utilizadas son variadísimas. No escapará al observador atento que bajo esas denominaciones genéricas coexisten esquemas formales de muy diversa especie, como pueden serlo empresas individuales que integran en algún momento parte de sus factores productivos, otras que pueden incluirse bajo el rótulo de empresas comunitarias o colectivistas, y hasta formas cooperativas de comercialización u otros servicios muy difundidas ya en la Argentina. Sin duda, el desorden legal que se esconde (especialmente en España) tras esta confusión semántica, puede llevar a una interpretación equívoca de lo que se ha querido presentar como "empresa asociativa" en el presente documento y en expresa relación con la gestión de las empresas agrarias propiamente dichas.

Conviene reiterar entonces que el modelo propuesto para la Argentina presenta características propias que los autores consideran necesarias para su habilitación práctica en el grado de evolución social y económica del país, habiendo sido elaborado en primera instancia con el rigor científico que valida su formulación y luego considerando la persistencia de aquellos principios tradicionales de la filosofía social de Occidente (como ser la naturaleza individual y privada de la propiedad y el libre albedrío) que permitan una más rápida adopción y desenvolvimiento del hombre.

Precisamente, del examen contrastado con los ejemplos que a continuación se detallarán surgirá una idea más precisa de los supuestos centrales de la empresa asociativa que se propone para la Argentina, sin perjuicio de que el lector encuentre semejanzas parciales con algunos de esos ejemplos o considere valiosa y digna de estudio la adaptación a las condiciones del país de otros. En todos los casos quedará claro que esos supuestos centrales son claros y definidos, amén de ser necesarios para que la propuesta presentada sea acogida calurosamente entre los propios agricultores a quienes va destinada.

(*) Otto Schiller. Formas de integración y cooperación en la producción agrícola. México, 1969, pág. 218.

(**) Netsuki Kanazawa. Problems and Directions of Agricultural Group Activities in Japan. Group Farming Conference, Madison, Wisconsin. Junio 1975.

D.1. La agricultura asociativa en España

Las formas de agricultura asociativa tienen antecedentes antiquísimos en la Península Ibérica. Sin embargo, a partir de 1941 comienzan a sentarse las bases de nuevas formas jurídicas, que pronto alcanzaron gran difusión a causa del fomento que de ellas hicieron los poderes públicos y la utilidad que demostraron para resolver algunos de los inconvenientes que sufrían los agricultores, que las recibieron con entusiasmo. Las nuevas formas de empresa asociativa pasaron a ser una de las herramientas fundamentales para las rápidas y profundas reformas de la estructura agraria española que se hacían necesarias, ya que muchas zonas estaban afectadas por un grado extremo de pulverización de las unidades productivas, que hacía estéril todo intento de mejorar la producción y el nivel de vida de los productores. A través de los años, el número y la diversidad de estas empresas ha crecido considerablemente y su difusión y funcionamiento ha brindado algunas conclusiones que se consideran favorables. Para las mismas han existido continuamente subvenciones directas y mejor acceso a los programas de fomento, crédito y otros beneficios fiscales.

A continuación reseñaremos las principales formas asociativas que resultan relativamente novedosas para los productores argentinos, sin hacer mayor referencia a las que resultan ya clásicas y conocidas, como las sociedades mercantiles y las cooperativas clásicas. Entre las que veremos, hay algunas dirigidas a propósitos limitados o para tareas específicas como las Agrupaciones Cerealistas, las Agrupaciones de Productores Agrarios, las Dulas Concejiles y otras ganaderías pastoriles de grupo, pero nos interesarán particularmente las formas de agrupamiento dirigidas a integrar todos los factores de la empresa, tales como las Cooperativas de Explotación en Común de la Tierra y los Grupos Sindicales de Colonización.

Resulta difícil hacer una evaluación global de la utilidad que efectivamente han prestado las empresas asociativas españolas, debido a lo variado de sus formas y a su constante movilidad. El grado de disolución de los grupos parece ser alto (casi el 50 o/o de las empresas iniciadas) una vez transcurrido el primer período legal de existencia. Sin duda el hecho de conseguir más y mejores créditos, o de alcanzar determinadas ventajas fiscales, no determina de antemano el éxito, ni la continuidad de una empresa. Para ello deben añadirse otros requisitos -sobre los que volveremos más adelante- sin los cuales suele producirse un proceso de selección natural del que salen airosos los grupos más homogéneos en su composición, con ideas precisas y mejor capitalizados.

No obstante, la empresa asociativa produjo algunos resultados de importancia social, tales como la posibilidad de los viejos agricultores de retirarse a las aldeas a cambio de su participación en la entidad; la disminución de las horas de trabajo y la liberación de parte del trabajo femenino e infantil. El futuro de la evolución de estas empresas no es fácil de pronosticar, aunque su número parece seguir incrementándose. En buena parte dependerá de la adecuación de los asociados a una gestión dinámica, que ponga énfasis en los aspectos que hacen a una capitalización adecuada y a las obligaciones sociales y económicas contraídas por los miembros (*).

D.1.a. Las Dulas o Piaras Concejiles

La Dula o Piara Concejil es la reunión de ganados de los vecinos cabezas de familia de un pueblo o término municipal, para el aprovechamiento común de los pastos. Esta institución se remonta al siglo XIX, en el que ya constituían una costumbre extendida en todo el país, en función de una necesidad económica. Constituyen una de las normas consuetudinarias de pastoreo en común que, desde época muy antigua ha servido para estimular la explotación o aprovechamiento asociativo de pocas cabezas de ganado, propiedad de los agricultores de menores recursos, que no disponían de sus propios pastizales.

(*) Esto es reconocido por los técnicos españoles: "el mero hecho de la asociación no constituye una patente de éxito seguro. Para alcanzar las metas soñadas por nuestros agricultores hay que actuar con corte moderno y esto, hoy por hoy, no sucede en gran parte de nuestro campo". José I. González-Haba: "Los Grupos Sindicales de Colonización", Madrid, 'Agricultura' No. 518, junio 1975.

En ellas, cada vecino conserva la propiedad de sus animales, que son marcados y cuyo aprovechamiento privativo le corresponde, aplicándose el régimen común en todo lo concerniente a la administración. Dicho régimen se aplica únicamente a vecinos del municipio, que sean cabezas de familias y que no sean ganaderos propiamente dichos, siempre que posean animales de su propiedad, que se los utilice únicamente para satisfacer necesidades familiares, con excepción de los carniceros que trabajen dentro del municipio, y siempre que destinen los animales que faenan para abastecimiento del pueblo.

El número de animales que puede tener cada beneficiario en la "dula", queda limitado a cuatro mayores y veinte menores, sancionándose la violación de la norma que impone dicha limitación.

En cada municipio la Comisión Mixta de la Hermandad Sindical de Agricultores y Ganaderos, determina el polígono o polígonos de pastos que deberán destinarse al apacentamiento de los ganados "concejiles", y la cuota que deberán satisfacer los beneficiarios, llevándose una relación de los vecinos acogidos a la dula, número de cabezas pertenecientes a cada uno y especies de las mismas.

"La administración de la dula, en lo que se refiere a la designación de pastores o guardas, formación de atajos, pagos de seguros sociales, prevención e individualización de daños, corresponde a los beneficiarios, los cuales pueden asumir directamente su ejercicio, designar sus representantes o, bien encomendar dicho cometido a la Comisión Mixta Paritaria de la Hermandad respectiva".

D.1.b. Las Ganaderías de Grupo

Los ganaderos que con el propósito de mejorar el aprovechamiento de pastos y rastrojeras sometidos a ordenación rural, se asocien formando cooperativas, grupos sindicales o cualquier otro tipo de agrupación reconocida en la ley, podrán obtener anticipos o subvenciones del Ministerio de Agricultura y de otros organismos competentes. Además, podrán disfrutar de varios beneficios en todo lo concerniente al aprovechamiento de pastos sujetos a ordenación:

- a. Derecho de preferencia para la adjudicación de pastos sobrantes y para mantener el mismo cupo de ganado, en el caso de disminución de la superficie sometida a la ordenación.
- b. Derecho a la adjudicación de los polígonos de pastos por períodos de tiempo, comprendidos entre dos y diez años, cuando varios propietarios con derecho ganadero reconocido dentro del ámbito municipal, se constituyan en asociación, grupo o cooperativa ganadera y siempre que se comprometan a construir mejoras por su cuenta en los polígonos de pastos, que sean adjudicados y además que resulten beneficiosos para su uso y aprovechamiento.
- c. La adjudicación se hará por el precio de tasación debidamente comprobado y aprobado, mientras que los pastos del resto de los polígonos del municipio no sufran una variación superior al 20 o/o.

Las agrupaciones de fincas constituyen un paliativo para las dificultades que la excesiva parcelación de tierras crea para el aprovechamiento de los pastos. En tal sentido, la ley autoriza que los titulares de las fincas rústicas colindantes por su extensión y características que no permitan la explotación independiente de sus aprovechamientos de pastos, podrán agruparlas, siempre que el coto o polígono resultante, reúna los requisitos exigidos, y que el aprovechamiento de las fincas agrupadas, se realice por los ganados que posean sus titulares.

La agrupación debe reunir los siguientes requisitos:

- a. Que las fincas sean colindantes unas con otras, formando en conjunto una parcela o polígono bien delimitado y que no perturbe el aprovechamiento normal del resto de los pastos sujetos a ordenación.

- b. Que permita acoger a un número de animales no inferior al fijado como tipo o base para el término o comarca;
- c. Que dentro del polígono obtenido como consecuencia de la agrupación, un 75 o/o como mínimo de su extensión total sea de propiedad de sus componentes, o éstos acrediten en debida forma algún título que les autorice su explotación por un plazo no menor de cinco años.

Para que las agrupaciones sean reconocidas, deben inscribirse mediante documento, en el que deberán consignarse los datos referentes al plazo, apellido y nombres de los integrantes de la agrupación, título jurídico por el cual poseen o tienen la tenencia de la finca que aportan, linderos con datos precisos sobre ellos, superficie de los predios, plan de explotación ganadera en el que constará número y especie de los animales que habrán de aprovechar los pastos de la agrupación.

La vigilancia del cumplimiento de las obligaciones corre a cargo de la Hermandad Sindical de Labradores y Ganaderos local, la cual está facultada a imponer sanciones o proponer la revocación del régimen común de ordenación de pastos.

D.1.c. Las cooperativas de explotación en común de la tierra

Pese a su nombre, las Cooperativas de explotación en común de la tierra son de un tipo especial que difiere bastante de la acepción clásica de cooperativa. Mantienen de ésta los caracteres típicos de explotación directa y personal de las tierras por los miembros, el de un voto por socio y el de no tener fines de lucro para sí mismas, por lo cual su patrimonio no gana interés, pero los aportes de bienes en especie hechos por los socios lo son habitualmente en uso y en forma transitoria (tierras, máquinas, animales, etc.) y no incluyen el principio de puertas abiertas para nuevos socios. Este sistema contractual se ha difundido poco. Hacia 1975 existían unas 339 cooperativas de explotación en común, que reúnen a unos 17.932 miembros y que trabajan un total de 135.893 hectáreas, o sea un promedio de 400 hectáreas y 53 miembros por empresa. En España se rigen actualmente por la ley de Cooperación de 1942 y por reglamentos posteriores que incluyeron expresamente sus características no clásicas.

La distribución de utilidades después de cubrir todas las deudas inclusive formales, y de deducir un porcentaje para Fondo de Reserva, se hace según el estatuto. En general se hace en proporción al valor de la explotación aportada por cada socio.

D.1.d. Los Grupos Sindicales de Colonización

- a. Concepto: Los grupos sindicales de colonización son las empresas asociativas por excelencia. Surgieron como agrupaciones de agricultores (propietarios o no) con el propósito de realizar, conservar y administrar determinadas obras como captación de aguas, transformaciones en regadío, plantaciones, electrificaciones e industrias rurales, con auxilio técnico oficial y anticipos reintegrables del Instituto Nacional de Colonización y de allí derivaron hasta la administración total en común de las tierras. Son agrupaciones típicas de naturaleza agraria y de carácter privado, que tienen personalidad jurídica y patrimonio propio y distinto del de sus socios, con plena capacidad de goce y ejercicio de derechos para el cumplimiento de sus fines.
- b. Finalidad: Son una manifestación de la agricultura asociativa o de grupo. El cambio que se ha operado en estos grupos desde el punto de vista institucional, radica en el cambio de concepto de "obra" en el sentido de mejora física de la infraestructura, al de obra como objetivo social o sea como una tarea de considerables proporciones ejecutada conjuntamente por los integrantes del grupo. Admiten fines de lucro.

Los grupos tienen por principal finalidad conseguir la autonomía de los agricultores, eliminar los intermediarios, agrupar a los empresarios para lograr un alto índice de mecanización, capitalización, tecnificación y puesta a punto de una serie de servicios que faciliten todo el proceso económico y aseguren el desarrollo agrícola.

- c. **Personalidad jurídica:** Ha sido este un tema muy discutido durante años; pero su personalidad jurídica ha sido reconocida finalmente por ley en concordancia con disposiciones expresas del Código Civil Español y su doctrina jurisprudencial.
- d. **Clases:** Los grupos sindicales se clasifican según su:
 - 1. **Naturaleza:** en consorciales o sean los grupos de propietarios de fundos constituidos para llevar adelante una obra de beneficio común. Estos pueden ser grupos societarios de integración plena y grupos societarios de integración parcial, según fuere la finalidad permanente u ocasional que los origine; están concebidos como grupos ágiles de gran dinamismo empresario. En relación con su nacimiento, los GSC reconocen formas distintas: la agrupación voluntaria, facilitada por la protección y dispensas oficiales y la asociación obligada, impuesta en aquellas áreas en que la concentración parcelaria realizada por el gobierno se mostró insuficiente por sí sola para elevar sustancialmente la producción y rentabilidad agropecuarias y la integración de las empresas se hizo compulsivamente.
 - 2. **Duración:** en grupos preparatorios, que se organizan por un plazo determinado para cumplir un cierto fin social o económico cuyo logro esté sometido a condición suspensiva;
 - 3. **Independencia:** hay grupos autónomos o de integración cuya diferencia se funda en que van dirigidos al fortalecimiento de la actividad agraria o a la cooperación con industrias y comerciantes, etc.
 - 4. **Tipo de obra a realizar:** explotación de tierras en común, cultivos, ganados, comercialización, etc.
 - 5. **Número de socios:** en grupos de tres o más.
- e. **Formalidades de Constitución:** Son sumamente sencillas. Los socios fundadores reunidos en Junta convocada al efecto, toman el acuerdo de constitución y suscriben la correspondiente acta, en la que deben figurar nombre y referencias personales de los asistentes, así como la obra o actividad social a la que va a dedicarse el grupo. Hay amplia independencia para dictarse ordenanzas o estatutos, para lo que existen varios modelos tipo. A solicitud de los interesados, la Obra Sindical procede a inscribir en el acto que así correspondiere al Grupo, y publica un extracto de la Organización Sindical. A partir de ese momento, el Grupo tiene vida propia y personalidad jurídica distinta de la de sus socios, siendo por lo tanto, titular de derechos y obligaciones.
- f. **Socios:** Pueden ser tres como mínimo; pero actualmente no se constituyen grupos con menos de cinco socios. Deben ser capaces con arreglo a lo que dispone el Código Civil y en la mayoría agricultores, pero hay amplia flexibilidad para aceptar personas de diverso origen y aptitud.
- g. **Organos:** El principal es la Junta Rectora y la Junta General. En los grupos menores no existe Junta General, todos sus miembros constituyen la Junta Rectora que el órgano deliberante y decisorio que representa la voluntad general.
La Junta Rectora está compuesta por el Presidente, Secretario, Interventor y dos Vocales. Es el Organo ejecutivo del Grupo.

- h. **Deberes de los socios; Consisten en los siguientes:**
 1. Participar con aportaciones al capital social;
 2. Participar en el Gobierno del Grupo;
 3. Cumplir con las misiones que se le asignen.
- i. **Derechos de los Socios; Consisten en los siguientes:**
 1. Participar en los beneficios en proporción a sus aportes y en la gestión y gobierno del grupo;
 2. Derecho de votar y de informarse;
 3. Derecho de transmitir por acto entre vivos o por última voluntad su participación en el Grupo, de acuerdo con los estatutos.
- j. **Responsabilidad:** Los grupos se rigen por el principio de responsabilidad limitada de sus socios, pero éstos suelen asumir ciertas responsabilidades personales y solidarias en algunas obligaciones relativas a créditos, para inversiones y mejoras en beneficio común. Salvo estos casos, el Grupo tiene personalidad propia y distinta de la de sus socios y no responde en sus obligaciones frente a terceros con su patrimonio.
- k. **Extinción:** Las causales de extinción son:
 1. Incumplimiento de los fines para los cuales fue creado;
 2. Cumplimiento del plazo establecido al tiempo de constituirse;
 3. Disminución del número de socios por debajo del límite originalmente exigido;

En caso de extinción, el patrimonio se distribuye entre los socios proporcionalmente a los aportes efectuados.
- l. **Régimen Fiscal:** Los grupos se hallan exentos del pago de:
 1. Impuesto sobre transmisión patrimonial;
 2. Impuesto general sobre tráfico de empresas;
 3. Impuesto general sobre rentas de sociedades;
 4. Impuesto sobre renta de capital;
 5. Impuesto industrial.

Hacia 1972 existían en España unos 5.300 Grupos Sindicales de Colonización (el 2 o/o de las empresas agrarias del país), propiedad de 39.670 agricultores (1 o/o de la población agraria española), ocupando 971.531 hectáreas. Si bien el número de asociados no es exactamente coincidente con el número de explotaciones existentes antes de la asociación, por aproximación puede estimarse que el número de empresas se ha reducido a la octava parte de las iniciales (*).

D.1.e. Las Agrupaciones Cerealistas

- a. **Concepto:** Son Agrupaciones Cerealistas de Explotación en Común las explotaciones agrícolas que agrupan a varios empresarios para formar una sola empresa destinada a la explotación agraria, que bajo una única dirección y gestión económica asume los riesgos de la explotación.

(*) De la abundante bibliografía existente sobre las empresas asociativas en España, pueden citarse: Pastor Benet, R. Viabilidad socio-económica de la agricultura asociativa (mimeo., Madrid, 1973); Gonzalez Haba, J.I., *Asociacionismo Agrario* (Madrid). Estudios sindicales No. 30, 1974, así como numerosas publicaciones de IRYDA (Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario).

- b. **Beneficio:** Las agrupaciones de explotación en común podrán obtener subvenciones o créditos con destino a la adquisición de abonos, semillas, maquinaria de laboreo o de recolección, gastos de primera instalación en general y de asistencia técnica.
Las ayudas que se proporcionen a estas agrupaciones varían según los casos y circunstancias y se hacen efectivas en tres anualidades. Las cantidades no utilizadas en cualquier anualidad pueden acumularse a las siguientes dentro de los seis años de vigencia mínima de la agrupación. El otorgamiento de créditos para adquirir semillas y abonos o para la adquisición de maquinaria, almacenamiento y demás gastos de primera instalación, se sujetan a las normas establecidas por el Servicio Nacional de Cereales y el Banco de Crédito Agrícola. Para la obtención de estos beneficios las agrupaciones cerealistas deberán iniciar su actividad a partir del 18 de junio de 1970, y cumplir los demás requisitos establecidos en la ley.
La superficie máxima de tierra cultivada que cada asociado puede aportar a la agrupación es de noventa hectáreas. La superficie mínima de la agrupación será de doscientas cincuenta hectáreas.
- c. **Responsabilidad:** Los miembros de la agrupación responden solidariamente de las obligaciones contraídas por la administración y de la devolución de los créditos y subvenciones con los intereses que corresponda.
- d. **Socios:** Pueden formar parte de una agrupación las personas físicas o jurídicas, empresarios agrícolas, ya se trata de propietarios, arrendatarios o aparceros de las explotaciones que se integran, además de trabajadores que puedan participar en el trabajo de la agrupación, aunque no aporten tierras.
- e. **Constitución:** El reconocimiento de la agrupación y los beneficios deben solicitarse por escrito, en el que deben figurar todos los asociados y debe ser firmado por ellos o por sus representantes legales, debiendo dirigirse al Servicio Nacional de Cereales, acompañándose los estatutos, certificación de la constitución e inscripción de la agrupación, justificativos de la titularidad por las que se cultivan las tierras aportadas, plano de las parcelas, etc. Después de cumplir con los trámites que el procedimiento administrativo establece, el Servicio Nacional de Cereales concede o deniega discrecionalmente el reconocimiento de la asociación.

D.1.f. Las Agrupaciones de Productores Agrarios

- a. **Concepto:** Es la agrupación de productores agrarios en cualquier forma asociativa prevista en el marco de la organización sindical para dedicarse en común a tipificar, comercializar, y en su caso transformar los productos obtenidos en sus explotaciones, por lo cual se aplican a la gestión de la empresa agraria en sí. La calificación de aquellos productores agrarios y su inscripción en el registro especial corresponde al Ministerio de Agricultura.
- b. **Naturaleza:** Deben constituirse con personalidad jurídica propia y patrimonio independiente de sus miembros y mediante alguna forma asociativa agraria enmarcada en la organización sindical, cooperativas del campo, grupos sindicales de colonización, etc. Deben estar integrados exclusivamente por agricultores y en condiciones de alcanzar el volumen mínimo anual por producto que determina el gobierno, comprometerse a cumplir las normas económicas y disposiciones técnicas que imparte el Ministerio de Agricultura, llevar al día la información necesaria y la contabilidad suficiente para conocimiento efectivo de su

actividad, obligarse a constituir un fondo de reserva especial que garantice el funcionamiento continuado de la entidad, otorgar a los asociados el importe neto resultante de la venta de los productos, previas las retenciones obligatorias, etc.

- c. **Clases:** En principio las agrupaciones de productores agrarios pueden clasificarse según sus funciones en tres tipos:
 - 1. de comercialización en común;
 - 2. de transformación en común;
 - 3. de régimen contractual con otras personas y entidades calificadas.Asimismo, según el tipo de producto que trabajen se pueden clasificar en agrupaciones de frutos cítricos, frutos secos, hortalizas, etc.
- d. **Constitución:** Para constituirse una agrupación deben sus integrantes integrarse en una Agrupación de Productores Agrarios, formular la solicitud al Ministerio de Agricultura acompañando toda la información necesaria, tal como el número de asociados, balance y cuenta de resultados, etc., a fin de obtener la aprobación por el Ministerio de Agricultura.
- e. **Estructura:** La constitución de una Agrupación de Productores Agrarios se concreta mediante los siguientes instrumentos: estatutos, reglamento, y programa de actuación.
- f. **Obligaciones:** Las agrupaciones deberán cumplir con las normas económicas, disposiciones técnicas y directrices de gestión contenidas en la ley y en el reglamento y las que se especifiquen para cada producto o grupo de productos, etc.
- g. **Beneficios:** Las agrupaciones podrán gozar de los beneficios de subvenciones, créditos, exención impositiva, etc.
- h. **Extinción:** Las agrupaciones se extinguen por descalificación, disolución, fusión o absorción.

D.2. La Agricultura Asociativa en Francia

El interés de agruparse ha respondido en algunos países como en Francia al propósito de los agricultores de desarrollar sus explotaciones, evitar el desmembramiento, hacer más rentables los medios de producción y dividir los riesgos y las responsabilidades.

Estas formas de agrupación pueden ser la resultante de una situación de hecho o de la decisión conciente de quienes consideran que la asociación puede resultarles útil. Los arreglos que eran en un comienzo precarios u ocasionales, han sido paulatinamente substituidos por medios más efectivos y estables. De ese modo se ha logrado estructurar una legislación y una organización adecuada para la constitución de sociedades que den forma jurídica a los agrupamientos de agricultores.

La legislación procura ser muy explícita en esta materia, con el fin que los agricultores puedan enterarse cabalmente de que es lo que cada uno puede aportar, la organización que puede adoptarse, la actividad que puede desarrollar, la responsabilidad de cada una de las partes para contribuir al interés de todos los bienes que se ponen en común, la división de las utilidades y los aportes.

Se han establecido de la manera más sencilla posible varios tipos de sociedades, o sea personas jurídicas, que pueden ejercer una actividad empresarial con nombre, domicilio, patrimonio y funciones propias, y se han tomado distintas medidas para facilitar su constitución y el éxito de su gestión.

A fin de obviar dificultades se ha tratado de dinamizar las formas societales con el propósito de que nadie se sienta coaccionado a conformar su pensamiento y su acción empresarial a formas rígidas. La idea es la

apertura mayor. De ese modo es factible lograr un espectro jurídico muy amplio, para que los agricultores puedan elegir con libertad la forma de sociedad o de asociación que prefieran.

Para evitar que la elección se haga sin fundamentos suficientes o induzca a errores el desconocimiento de los caracteres y funcionamiento de las organizaciones dedicadas a esta tarea, se difunden en el país las formas asociativas con insistencia y detalles.

D.2.a. Los Grupos Agrícolas de Explotación Común — GAEC

Son las formas más comunes de empresa asociativa francesa y van especialmente orientadas a agrupar a productores. En 1974 había unos 3.500 grupos de este tipo, integrados por 9.350 agricultores (el 0,9 o/o de la población agrícola), sobre una superficie de 317.000 has (el 1,0 o/o de la superficie agrícola útil). Se trata de empresas muy particulares, con un fuerte contenido valorativo, que las aleja en algunos aspectos de la definición general que hemos adoptado para este tipo de integración.

- a. **Finalidad:** El objetivo declarado de los GAEC es el de "permitir la realización de un trabajo en común en condiciones comparables a las que existen en las explotaciones de carácter familiar", por lo que cada uno de los miembros debe aportar su trabajo directo. De acuerdo con esto, la legislación que reglamenta el funcionamiento de los GAEC adopta restricciones muy claras en cuanto a las formas organizativas que puede asumir.
- b. **Duración:** El plazo de duración se fija en los estatutos.
- c. **Personalidad jurídica:** Ella se adquiere a partir de la última publicación en dos periódicos de la prensa regional, de un extracto del acta constitutiva y de la mención del reconocimiento (aprobación).
- d. **Asociados:** Se autoriza un máximo de 10 y un número mínimo de 2. Deben ser personas físicas y agricultores.

Cada agricultor participa del trabajo en común a tiempo completo o parcial, según el objeto del agrupamiento, compartiendo a la vez funciones de dirección y ejecución. El carácter de asociado está limitado a aquellos que tienen a la agricultura como actividad principal o a quienes desean acceder a ella, con lo cual se excluye tanto a los miembros de otras profesiones -a menos que abandonen estas tareas- como a las personas jurídicas. Los aportes de capital (materiales, tierras, equipos, semovientes, etc.) pueden transferirse al GAEC, sea en usufructo, sea en propiedad. En todos los casos, los miembros deben compartir el trabajo común de la explotación, privilegiando a éste sobre el capital en la distribución de utilidades. Por lo mismo, no está permitida la constitución de un GAEC de 2 miembros, uno de los cuales aporte trabajo y el otro capital.

Los asociados que aportan capital se hacen acreedores a la condición de empresarios o "jefes de explotación", en la denominación legal francesa. Con esto les corresponde el Estatuto del Agricultor, desde el punto de vista económico (acceso al crédito, subvenciones), social (mutualidad), fiscal (pago de impuestos sobre beneficios agrícolas). O sea, se les reconoce igual status que a los empresarios jefes de explotaciones individuales. Los asociados que sólo aportan trabajo conservan el trato fiscal de asalariados.

El asociado arrendatario puede poner a disposición del Agrupamiento las tierras que arriende. En la delegación que haga de la misma antes del acuerdo definitivo debe informar al propietario por carta certificada con aviso de retorno. El arrendatario puede ejercer el derecho de retención y el propietario el derecho de reintegro.

Al ser uno de los objetivos básicos de los GAEC el agrupamiento de empresarios agrícolas (jefes de explotación en la denominación francesa) trabajando ellos mismos con los miembros de sus familias, la contratación de asalariados permanentes es considerada excepcional y -salvo para algún tipo de producción particular- nunca puede ser superior su número al de los asociados. Este es uno de los elementos más impregnados de contenido valorativo, ya que se trata explícitamente de crear una estructura lo más idealmente igualitaria, evitando la diferenciación en clases económicas.

- e. **Superficie en explotación:** Está en función del número de socios, pero no puede exceder más de diez veces la superficie mínima de explotación, tal como es definida en cada caso por los Comités de Aprobación de los GAEC, de acuerdo con los coeficientes aplicados a cada tipo de producción y región agrícola.
- f. **Capital social:** El capital puede ser indistintamente fijo o variable e igual o superior a 10.000 francos; pero en ningún caso puede ser inferior a la mitad del capital social fijado por los estatutos o del capital mínimo de 10.000 francos.
- g. **Aportes:** Los aportes pueden ser en capital o en especie. En el primer caso puede tratarse de donaciones o cederle al Agrupamiento partes de interés en las condiciones precisadas en los estatutos. Si el aporte es en especie éste puede ser de bienes muebles: ganado, materiales, etc. o inmuebles: tierras, instalaciones, etc. que deben ser objeto de una tasación detallada, el asociado puede transmitir al Agrupamiento la propiedad o el disfrute de sus aportes.
- h. **Formalidades de constitución:** Debe redactarse un proyecto de estatuto y enviarlo al Secretariado del Comité Departamental, precisando el origen y las condiciones de funcionamiento del Agrupamiento. Después de la aprobación y redacción de los estatutos se transcriben en el acta, la que debe ser firmada y autenticada.
- i. **Gestión:** Intervienen todos los asociados mediante la Asamblea General. En las deliberaciones cada asociado dispone por regla general de un voto equivalente a la cuota de capital que posee. En la repartición de las ganancias tiene precedencia el trabajo en relación al capital. Además, se reconoce una remuneración mensual a los asociados por su participación en el trabajo. Se establece la responsabilidad mayor en dos veces la fracción del capital social que posee. El aporte de capital es retribuido con un interés fijo, generalmente el 5 o/o anual. Si hubiera saldo se distribuye en proporciones preestablecidas entre trabajo y capital. Toda cesión de cuotas, entrada o retiro de un asociado debe recibir el acuerdo de la asamblea general, establecido por unanimidad o por una mayoría fijada en los estatutos. Toda modificación de éstos y de las condiciones de funcionamiento debe ser comunicada al secretariado del Comité Departamental de Acuerdos, quien informa al Comité.

La salida de un asociado, salvo disposición en contrario, importa el retiro de su aporte en especie. Las modificaciones de los estatutos y de las condiciones de funcionamiento de los Agrupamientos no conforme a los textos legales que los rigen, pueden entrañar el retiro del reconocimiento de los mismos por los Comités de Acuerdos.
- j. **Régimen social:** Los asociados que aportan capital son considerados como jefes de explotación y son objeto de matriculación individual en la Mutualidad Social Agrícola. Los asociados que aportan en industria tienen la calidad de asalariados.

- k. Régimen económico: Se les otorga por el crédito agrícola, préstamos a corto plazo o a largo plazo para inversiones mobiliarias o inmobiliarias. Cada agricultor miembro de un agrupamiento conserva el beneficio de préstamo, al cual puede aspirar como agricultor individual.
- l. Régimen fiscal: El registro es obligatorio y se establecen diversas tasas por aumento o reducción de capital, cesión de cuotas, prórrogas, disolución, etc.
 Como movimiento inicialmente ideológico y de afiliación voluntaria, los GAEC surgieron al parecer de una élite ilustrada proveniente de ciertos sectores del catolicismo francés(*), y las mismas restricciones que imponen a su accionar hacen difícil prever la evolución que tendrán en un futuro. El hecho de que los productores trabajen personalmente les otorga un matiz vocacional no despreciable, pero queda la incógnita de si la inevitable evolución tecnológica -perceptible por otra parte en el entorno que los rodea- no llevará a modificar ese espíritu "personalista" (***) y comunitario que los anima (***)).

D.2.b. Los Grupos Fundiarios Agrícolas (GFA)

A diferencia del GAEC, el GFA es una forma jurídica reciente que hace más a la propiedad del suelo que a la explotación del mismo, separando claramente ambos aspectos. Por ello, admite y estimula los aportes sociales, no importa de donde provengan. Los objetivos de los GFA son:

- a. mantener la unidad de la explotación familiar en caso de sucesión;
- b. favorecer la asociación de adquirentes para evitar el desmembramiento o para permitir la constitución de explotaciones que tengan una superficie y una rentabilidad suficientes;
- c. hacer posible la participación de inversores de capital.

El accionar de los GFA está complementado con la promulgación de una nueva forma de arrendamiento -el denominado "bail à long terme"- o arrendamiento a largo plazo, de una duración mínima de 18 años, con renovaciones posteriores cada nueve, o bien un período inicial de 25 años, con prórroga sin límites de tiempo. La importancia de esta figura jurídica reside en que el GFA debe optar entre explotar directamente sus propiedades o darlas en "bail à long terme", siendo esta última la forma más usual y favorecida por la acción oficial.

- a. Duración: El plazo mínimo de duración se fija en 9 años, o por lo menos de igual plazo del contrato de arrendamiento o aparcería existente o de largo plazo (18 a 25 años).
- b. Personalidad Jurídica: La personalidad jurídica se adquiere por la firma de los estatutos, los cuales deben responder a los fundamentos existentes en la legislación vigente. Si se pretende establecer nuevas modalidades a la organización o funcionamiento de la persona jurídica deben modificarse los estatutos.
- c. Capital Social: No está legalmente sometido a ningún monto mínimo, ni máximo. Se divide en partes o acciones del mismo valor. El valor nominal de una cuota social queda librado a lo que fijen los estatutos.

(*) Sobre la historia de los GAEC véase: Phillip Raup: "French Experience with Group Farming: the GAEC" ('Group Farming Conference', Madison, Wisconsin, Junio 10/12, 1976).

(**) Al hablar de "personalismo" se hace referencia a la filosofía de Emmanuel Mounier, que tanta influencia tiene en los círculos católicos franceses.

(***) Para una visión oficial y optimista, puede leerse el "Rapport d'Orientation" presentado por el Secretario de la Unión de Agrupamientos para la Explotación Agrícola (UGEA) en la Asamblea General del organismo del 24 de Junio de 1976.

Las cuotas sociales pueden ser libradas bajo forma de certificados nominativos. En caso de transferencia debe hacerse mención en el Registro de Transferencias. Las cuotas pueden ser gravadas para la obtención de préstamos de crédito agrícola, para el financiamiento de la construcción y del amoblamiento de la vivienda rural, siempre que constituya la principal de los asociados.

- d. **Aportes:** Pueden ser hechos en dinero efectivo o en especie. En el primer caso, si el aporte constituye más del 30 o/o del capital social de un Grupo Fundiario Agrícola no familiar, debe hacérselo objeto de inversión con destino agrícola en término de un año.

Si el aporte es en especie, debe consistir únicamente en bienes inmobiliarios para uso agrícola. Si el inmueble ha estado gravado, aquél que ha tenido la explotación personal durante nueve años no podrá hacer aporte al grupo fundiario antes de la expiración del plazo.

En todos los casos que se haga el aporte de inmuebles, debe ser en plena propiedad, de modo que si el bien está gravado con usufructo, el aporte debe ser hecho simultáneamente por el usufructuario y el nudo propietario. Y si se halla en estado de indivisión, el aporte debe ser hecho por todos los coherederos o comuneros.

- e. **Constitución:** Para constituir un GFA se requiere como mínimo dos socios, no existiendo limitaciones en cuanto a la superficie que comprenda si se trata de un grupo "familiar". En caso contrario, aquella no puede exceder en más de quince veces la superficie mínima de instalación estimada por la legislación francesa para cada región, pero ese límite se extendió a treinta veces desde 1972. Este capital social se divide en partes sociales cesibles e iguales, cuyo valor nominal es fijado libremente por el estatuto del GFA. El número de votos en las Asambleas es proporcional a la cantidad de partes que cada miembro posee en el capital social. En cuanto al reparto de beneficios y pérdidas, también se determina libremente en el Estatuto del grupo.

La redacción de los estatutos debe ser hecha por acta firmada, si los aportes son hechos únicamente en numerario. Si los aportes son inmobiliarios, se requiere la autenticación de la firma. Los estatutos pueden ser obligatorios en caso de aportes inmobiliarios, optativos, si el aporte es únicamente en dinero y recomendables, si dos esposos o dos herederos son miembros de un Grupo Fundiario Agrícola, en el cual su capital social está exclusivamente compuesto por dinero.

- f. **Gestión:** El grupo actúa por medio de la asamblea general de los asociados. Las modalidades de convocatoria y de toma de decisiones deben ser fijadas en los estatutos. Por lo general la mayoría y el quorum requeridos difiere según la importancia de las decisiones. El número de votos por asociado es proporcional al número de sus partes en el capital social.

- g. **Gerente:** Si el grupo dá la tierra en arrendamiento, el gerente puede ser o no uno de los miembros del grupo y no es obligatorio que quede consignado en los estatutos. Si en cambio el Grupo explota la tierra en forma directa, los gerentes deben designarse de entre los asociados y se regirán por las disposiciones establecidas en los estatutos.

El gerente permanece durante el tiempo que subsista el grupo. Está facultado para hacer todos los actos que dependan de su administración sin que ningún asociado pueda oponerse.

- h. **Particularidades:** La repartición de los beneficios es libremente fijada en los estatutos. Si no hay disposición en contrario, la cuota de cada asociado en las utilidades es proporcional a su parte en el capital. La responsabilidad también es proporcional a su parte de capital.

- i. La disolución de un GFA: Puede deberse a que concluye el término convenido para la asociación, a la voluntad de los asociados de anticipar la disolución, a la cesión de todas las partes en una sola mano. En caso de división de bienes los asociados que participaron en la explotación tienen la posibilidad de solicitar la atribución preferencial de los bienes fundiarios del GFA, salvo que el Estatuto de éste disponga lo contrario.

El Grupo Fundiario Agrícola como forma asociativa se muestra especialmente interesante como prevención de la subdivisión sucesoria. Suponiendo un matrimonio de agricultores con 4 hijos, de los cuales sólo uno desea permanecer en la explotación familiar, la legislación francesa admite la división de los bienes en vida de los propietarios, por medio de la "dotation-partage". De esta manera se distribuye el patrimonio familiar, o sea el capital fundiario, el capital de explotación y las viviendas en tantos lotes como herederos existan. Estos lotes son iguales en cuanto a su valor, pero su composición varía teniendo en cuenta la situación futura de cada hijo. El lote correspondiente al hijo agricultor comprenderá el capital de explotación, las viviendas y una parte menor de tierra (1 ha, por ejemplo); en tanto que los otros hijos se dividen el capital fundiario restante. Una vez producida esta subdivisión, los hermanos constituyen un GFA, al cual aportan sus lotes fundiarios heredados: en el ejemplo, los tres hijos no residentes tendrán una entidad de partes sociales iguales y en mayoría frente al aporte del hermano agricultor. Aprobada la formación del GFA, éste concede un "bail à long terme" a aquél, con lo que quedan resguardados tanto los derechos de los herederos como la continuidad de la explotación.

Como se observa, este tipo jurídico presenta algunas semejanzas con las sociedades anónimas familiares, si bien la partición de bienes y su habitual vinculación con el arrendamiento a largo plazo le otorgan características propias. Dado lo reciente de su implementación, no se dispone todavía de cifras que permitan hacer un primer análisis de la evolución de los GFA y su aceptación en el medio rural francés. En especial sería de interés conocer cómo se ha resuelto el tratamiento del fenómeno inflacionario en relación con las características del arriendo a largo plazo.

D.2.c. Las sociedades de interés colectivo agrícola

- a. **Forma Jurídica:** Este tipo de sociedad debe adoptar indistintamente la forma de una sociedad anónima, una sociedad de responsabilidad limitada o una sociedad civil.
- b. **Asociados:** Pueden ser personas físicas o jurídicas. El nombre de la sociedad varía según la forma jurídica que se adopte. Existen dos categorías obligatorias para las sociedades de interés colectivo creadas con posterioridad al 29 de setiembre de 1967.
Primer tipo: deben ser constituidas por agricultores, personas físicas o jurídicas de la circunscripción. Pueden integrarlo sindicatos o asociaciones de agricultores que tengan con la sociedad un interés común. Toda persona física o jurídica poseedora en la región de intereses correspondientes al objeto de la sociedad.
Segundo tipo: personas físicas o jurídicas en que la actividad sea de tal naturaleza que facilite la realización del objeto de la sociedad.
- c. **Capital Social:** El capital se formará de acuerdo a las formas jurídicas elegidas.
- d. **Formalidades de Constitución:** Ellas deberán responder a la forma jurídica societaria elegida. Los estatutos deberán conformarse a la forma societaria elegida y a las normas especiales que rijan para este tipo de sociedad. Los estatutos deben depositarse en el Ministerio de Agricultura, conjuntamente con la lista de nombres de los miembros que integran la sociedad.

- e. **Gestión:** La gestión deberá realizarse de conformidad a la forma de la sociedad elegida. En lo que respecta a las asambleas, ellas deben ser efectuadas en la misma forma que se efectúen las asambleas generales. Las asambleas de sociedades del primer tipo, requieren un quórum mínimo de 4/5 de los votos. En cambio, las sociedades del segundo grupo pueden reunirse con un mínimo del 20 o/o.
- f. **Particularidades:** No se distribuyen dividendos. Sólo es posible la distribución de los excedentes anuales a los asociados, a prorrata de las operaciones efectuadas por ellos con la sociedad.

Las modificaciones estatutarias y la disolución voluntaria anticipada debe ser autorizada por decisión conjunta de los Ministros de Agricultura, de Economía y de Finanzas. Los beneficios provenientes de operaciones efectuadas con personas no asociadas son retenidos para reserva. Esta reserva se devuelve en caso de liquidación después de ser aprobada por el Ministerio de Agricultura, a las sociedades de este tipo, a las cooperativas o a los establecimientos de interés agrícola general.

El registro de las sociedades se efectúa según la forma jurídica elegida. En cuanto al pago de contribuciones directas, debe hacerse el correspondiente al impuesto a las sociedades, salvo si la sociedad se ha constituido bajo la forma de una sociedad civil, en cuyo caso se hacen operaciones con exclusión de los socios.

D.2.d. Las cooperativas de utilización de material agrícola - CUMA

- a. **Finalidad:** Su objetivo principal es el uso en común de equipos y máquinas en sus propias explotaciones, para bajar costos y mejorar los beneficios sin tener que recurrir a empresas contratistas. En general se aplican a la compra de maquinaria muy cara y de gran capacidad, que sólo se utiliza durante períodos cortos, como cosechadoras, silos y cargadores de cereales, grandes tractores, enfardadoras, niveladoras, excavadoras diversas, etcétera. Están generalizándose para hacer obras y mejoras en las granjas, debido a la dificultad de encontrar quien se dedique a esas tareas. En ese caso, los agricultores aportan la mano de obra y el apoyo logístico y contratan un técnico para dirigir la obra. Habitualmente los CUMA surgen alrededor de la compra de un equipo o máquina que resuelve un problema concreto, y luego se extienden a un número creciente de rubros. Pueden adoptar la forma de una cooperativa u otra forma de sociedad, integrada por más de cuatro personas físicas o jurídicas que integran el Consejo de Administración. Con el paso del tiempo los CUMA llegan a incorporar unos 20 socios en promedio.
- b. **Asociados:** Existen dos categorías: los asociados cooperativistas y los no cooperativistas, bajo opción estatutaria formando un colegio especial. Los integrantes pueden ser personas jurídicas o físicas, que tengan su explotación o su sede en la circunscripción de la cooperativa. El mínimo de asociados debe ser de 4 y no se fija máximo.
- c. **Formalidades de Constitución:** La redacción de los estatutos se hace conforme a estatutos-tipo en un acta bajo firma privada o autenticada. Los estatutos deben ser aprobados y adoptados por la asamblea general constitutiva. Ellos deben ser aceptados y autorizados por el Gobierno Departamental. Es obligatorio el depósito de los estatutos ante el escribano del Tribunal de Alzada, con la lista de los suscriptores y de un estado de cuenta. Se deben publicar en un periódico de anuncios legales y la autorización en el Boletín Oficial.
- d. **Gestión:** Se administra por un Consejo de Administración. En ciertos casos, se autoriza por los estatutos la posibilidad de distribuir las utilidades en relación a los servicios que

ha prestado la cooperativa a cada asociado y al aporte que han hecho los mismos a la empresa. También son proporcionales los retornos para cada asociado. Anualmente debe comunicarse a la Dirección Departamental Agrícola, el balance, cuenta de explotación y la realización de la Asamblea General.

- e. Régimen Fiscal: Están exentos de registro y del pago de la tasa diferencial. Si se trata de asociados están exentos del pago del impuesto a las sociedades.

D.2.e. Las Agrupaciones de Productores

- a. Finalidad: Mejorar, organizar, controlar la producción, organizar y dirigir el mercado.
- b. Forma Jurídica: Existe la posibilidad de elegir entre la Cooperativa Agrícola, Sindicato Agrícola o Asociación de Productores Agrícolas.
- c. Miembros: Empresarios agrícolas (personas físicas o jurídicas).
- d. Capital Social: El capital se integra según la forma jurídica elegida.
- e. Formalidades de Constitución: Debe redactarse un estatuto conforma a la fórmula elegida, además de las cláusulas propias y de la fijación de sanciones por inobservancia a las normas que se establezcan. Debe requerirse el reconocimiento domiciliario al Prefecto del Departamento. Además, debe requerirse un reconocimiento expreso del Ministerio de Agricultura, después del aviso que al efecto haga la Comisión Nacional Técnica, en la cual están representadas las organizaciones profesionales agrícolas.
- f. Gestión: La misma se realiza en función a las reglas propias de la forma de agrupación o sociedad elegida. La contabilidad es controlada por el Ministerio de Agricultura, como así también la regularidad de las operaciones y la utilización de la ayuda eventualmente requerida.
- g. Particularidades: Se requiere la aprobación del Ministerio de Agricultura, para modificar las reglas aprobadas y establecer otras nuevas. Se otorgan determinadas ventajas a los asociados tales como prioridad en los créditos, subvenciones, etc.
- h. Régimen Fiscal: Según la fórmula que elija.

D.2.f. Los Comités de Economía Agrícola

- a. Finalidad: El objeto de este tipo de Comité consiste en la coordinación de las disciplinas de producción o comercialización agropecuaria en un sector determinado y la fijación de reglas comunes para los organismos miembros.
- b. Miembros: Pueden ser miembros las agrupaciones de agricultores ya reconocidas y los sindicatos agrícolas.
- c. Formalidades: Las formalidades que se requieren son las elegidas entre las autorizadas legalmente. La autorización debe ser prestada por el Ministerio de Agricultura.
- d. Gestión: Las reglas aplicables deben ser las correspondientes a la forma societaria elegida.

D.2.g. Cooperativa Agrícola

- a. Finalidad: El fin de este tipo de sociedad consiste en la utilización en común por los agricultores de todos los elementos y medios que dispongan para facilitar o desarrollar la actividad económica de los asociados y aumentar los beneficios de esa actividad.

- b. **Asociados:** Pueden ser personas físicas o jurídicas y pueden ser de dos categorías: asociados cooperativistas, los cuales deben participar en la constitución del capital y que se obligan a utilizar los servicios de la cooperativa. Se les reconoce derecho a retornos. La otra categoría se denomina asociados no cooperativistas; ellos no intervienen como fundadores sino únicamente como tenedores de acciones, no tienen derecho a los retornos y no ejercen actividad económica dentro de la cooperativa, pero usan sus servicios.
La sociedad puede constituirse por un plazo máximo ilimitado y por un mínimo de siete años.
- c. **Capital Social-Aportes:** Los aportes son variables. No existe máximo ni mínimo, ya que el monto que se puede aportar es libre. Los aportes pueden hacerse en especie o en bienes muebles o inmuebles. Después de la constitución de la sociedad el monto no puede ser reducido a más de 3/4 partes del monto más elevado constatado por una asamblea general. Los aportes se dividen en dos fracciones: las provenientes de los asociados cooperativistas y de los asociados no cooperativistas. Las acciones en todos los casos son nominativas, indivisibles y cesibles. El valor nominal de las acciones es de 10 francos.
- d. **Formalidades de constitución:** Se requiere la redacción de estatutos, que son por lo general reproducción de estatutos tipo. Se firman en forma privada o con firma autenticada. Los estatutos deben ser aprobados por la asamblea general. El contenido del acta de constitución debe ser sometida al control, departamental o nacional y debe registrarse y depositarse por ante un escribano público del Tribunal de Apelación. A tal efecto, debe acompañarse un ejemplar de los estatutos, lista de los suscriptores y de un estado de cuentas de inversión. Deben publicarse en un periódico de anuncios legales con mención de la aprobación en el Boletín Oficial.
- e. **Administración:** El Consejo de Administración se integra por asociados cooperativistas, salvo el caso en que los estatutos admitan a asociados no cooperativistas en el límite máximo de 1/3 de los depósitos. La administración puede ejercerse también por un director o por un consejo de vigilancia.
El consejo de cuentas es ejercido por un Comisario de Cuentas (síndico) o por un organismo de revisión autorizado. Los asociados tienen derecho de voto igual para cada asociado; no obstante si los estatutos lo admiten pueden hacerse distingos en el ejercicio de tal derecho. En ciertos casos puede admitirse por los estatutos que los terceros no cooperativistas puedan hacer uso de los beneficios de los servicios de la cooperativa, en un límite del 20 o/o de la suma de los negocios anuales.
La responsabilidad del asociado difiere según sea o no cooperativista. En el primer caso se limita la responsabilidad a dos veces el monto de las acciones suscriptas o por suscribir. Si no es cooperativista el límite de la responsabilidad se fija en función del capital social. La repartición de excedentes anuales se cumple en función de las obligaciones contables. Se autoriza la revaluación del capital social y del balance.
- f. **Particularidades:** La acción de una cooperativa es ejercida dentro de una circunscripción territorial determinada. Nadie puede formar parte de dos o más cooperativas agrícolas por el mismo servicio o con referencia a una misma explotación. Se establecen máximos al interés del capital. Cuando el capital es cooperativista el interés máximo es del 6 o/o. Si se trata de no cooperativista el máximo es del 8 o/o.

En caso de disolución se devuelve el activo no proveniente del excedente de operaciones con terceros por cooperativas agrícolas o con la autorización del Ministro de Agricultura y de los establecimientos de interés general agrícola. Este tipo de sociedad permite el acceso al crédito agrícola en forma prioritaria. Después de cinco años de su retiro cada cooperativista está obligado por la deuda social al tiempo de su retiro.

- g. Régimen Fiscal: Está exonerada del pago de impuestos por las operaciones que la sociedad realice con sus propios socios o con organismos públicos. En cuanto a la tasa profesional sólo debe pagar media patente.

D.3. Resultados e influencias de la agricultura de grupo en España y Francia

En lo económico:

No se posee aún mucha información al respecto porque la mayoría de los grupos tiene menos de 10 años de vida.

En general se pueden distinguir 2 períodos en la vida de un grupo:

- a. Puesta en marcha: Dura aproximadamente 3 años. No se nota un mejoramiento de las condiciones económicas, debido a que deben realizarse una serie de modificaciones en las empresas individuales para adaptarse al grupo en todos sus aspectos: humanos, mejoras y equipos. Por otra parte, las cargas financieras derivadas de la adquisición de elementos de uso en común son pesadas y los asociados se ven obligados a restringir seriamente sus beneficios. El grupo es muy frágil en este período y toda medida política tendiente a favorecer los grupos debe tener muy en cuenta lo mencionado.
- b. Marcha normal: Sucede a la precedente. Muestra que casi siempre los grupos por lo menos igualan y superan a las explotaciones individuales comparables.

El grupo no es de ningún modo igual a la suma de las explotaciones individuales, sino que implica una remodelación completa de los sistemas en uso.

Respecto al mejoramiento del uso de los factores de producción, en España cuando se crea un Sindicato o una Cooperativa permite una concentración parcelaria que aumenta la eficiencia del uso del suelo, sobre todo cuando se hacen simultáneamente concentración y equipamiento. En Francia la constitución de los grupos, al aumentar el tamaño de las parcelas, permitió el uso de equipos mayores con economía de escala y disminuyó la inversión en este concepto por hectárea, en tanto que en España donde la mecanización estaba poco desarrollada, ésta pudo realizarse con mucho mayor rapidez y facilidad.

Las mejoras quedan obsoletas al constituirse los agrupamientos y deben construirse otras adecuadas. Para ello los grupos reciben asistencia financiera cuando ello se justifica económicamente y entonces la ayuda resulta más válida y rentable que si se tratara de explotaciones individuales pequeñas, porque los proyectos son de alcance mayor y mejores posibilidades.

En el caso de la mano de obra es distinto el problema en Francia que en España. En la primera, como está más difundida la obligación de trabajar para todos los agricultores agrupados, se trata de buscar rubros más intensivos en el empleo de mano de obra. En España no interesa mantener la mano de obra en el campo luego del agrupamiento y consiguiente mecanización y el Producto Neto por trabajador agrícola pasó de 34.000 a 166.000 pesetas en pocos años.

En lo social:

Los agricultores entran en un grupo para mejorar las condiciones de su existencia. El grupo les

...niente tener feriado el día domingo y gozar de vacaciones anuales, cosas frecuentemente desconocidas hasta ese momento. Esto es particularmente apreciable en las GAEC, porque la gran mayoría de ellos se dedica en parte a la ganadería.

...participación activa del individuo en el manejo del grupo es uno de los objetivos del agrupamiento, pero no siempre se logra y el individuo puede sentirse menoscabado, especialmente en grupos donde sólo unos pocos intervienen en la dirección.

...mujeres participan menos en el trabajo directo de la explotación común que lo que hacían las individuales. Ello puede por otra parte hacer que las mujeres participen menos en la toma de decisiones, sobre todo en las regiones menos tradicionalistas como ser el Norte y el Este de la provincia. En los pequeños grupos siempre de un modo u otro hace sentir su opinión.

...pertenencia al grupo es un factor de seguridad porque el trabajo o atención de las tareas se atribuye entre un mayor número.

...El mismo modo que una reforma de las estructuras agrícolas implica una necesaria evolución de la estructura mental, la asociación a un grupo implica un modo diferente de pensar y obliga a enfrentar problemas económicos desconocidos. Los grupos frecuentemente tienen que interesarse por formas de gestión más avanzadas que les permiten interpretar mejor la función de cada productor productivo y a valorar costos y sistemas que en la explotación individual sólo eran rememorados globalmente por los resultados netos.

...pertenencia a un grupo requiere mejores conocimientos de organización y técnicas del trabajo. La especialización por sectores de los socios los hacen acrecentar sus conocimientos específicos en una área de su responsabilidad y delegar los demás en los restantes socios. El propio número de socios establece un intercambio continuo de ideas, en el cual los más inquietos actúan como fuentes de conocimientos y generadores de iniciativas en beneficio común.

...Influencia del grupo sobre la sociedad agrícola

...Existen dos fases:

...Durante el período de constitución que puede durar uno o tres años, no es raro que se produzcan tensiones entre el grupo y su comunidad. Estas se dividen en dos grupos en casos especiales pueden ser más. En general son las grandes explotaciones que se oponen a la creación del grupo, porque éste entra a competir en su área de prestigio y los productores más pequeños, que ven en el grupo una nueva explotación capitalista que aumentará su superficie y los postergará en los mercados.

...El período de funcionamiento normal durante el cual, si la agrupación es un éxito, pueden ocurrir dos cosas de acuerdo al tamaño del grupo: a) si es pequeño, son los agricultores de los municipios vecinos quienes visitan al grupo para enterarse y eventualmente seguir su ejemplo; b) si el grupo es grande, su radio de influencia se amplía extendiéndose a grandes distancias.

...En el aspecto local la existencia del grupo modifica ciertas reglas económicas. Por una parte, el grupo trata de extender su actividad y dispone de recursos, por lo que se tonifica el mercado de tierras y tiende a crecer el alquiler de tierras, equipos, etcétera. Por otra parte, en zonas de escasez de obra los grupos pagan mejor a sus obreros que el productor individual, por lo que tiende a subir el salario y la seguridad laboral.

En algunos casos se producen problemas en las relaciones entre la agrupación y la cooperativa de servicios a la cual estaban adheridos sus asociados, porque los nuevos intereses del grupo son distintos a los de los socios de la cooperativa que tienen superficies menores.

En el conjunto parece que en Francia las agrupaciones se integran más fácilmente al medio que en España, donde permanecen más aisladas. Ello se debería a que en Francia los socios del grupo eran ya asociados a una cooperativa de servicios o a una SICA (o bien pertenecen a un CETA - Centre d'Etudes Techniques Agricoles) o a un sindicato (FDSEA Federation Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricole), o a un CDJA (Centre Départemental des Jeunes Agriculteurs).

D.4. Perspectivas futuras de las agrupaciones

A pesar de que las agrupaciones ocupan todavía una proporción reducida de las tierras y nuclean a una minoría de los productores, ellas ya han probado su vitalidad en medios humanos y geográficos muy diversos. La posibilidad que ofrecen esas estructuras para resolver una serie de problemas les confiere un interés indiscutible. No se sabe aún cómo evolucionará en el futuro la capacidad que tienen para adaptarse a un medio cambiante o de continuar reproduciendo soluciones productivas más eficientes que las dimensiones menores. La experiencia de 1970 a la fecha parece indicar que todos los problemas han sido resueltos por los grupos sobre la marcha misma de los acontecimientos.

Se vuelca a continuación lo que surge de la experiencia española recogida en una encuesta a 100 grupos entre cooperativas y sindicatos y la información suministrada por el "Servicio de Estructuras" francés, que se ocupa de los GAEC.

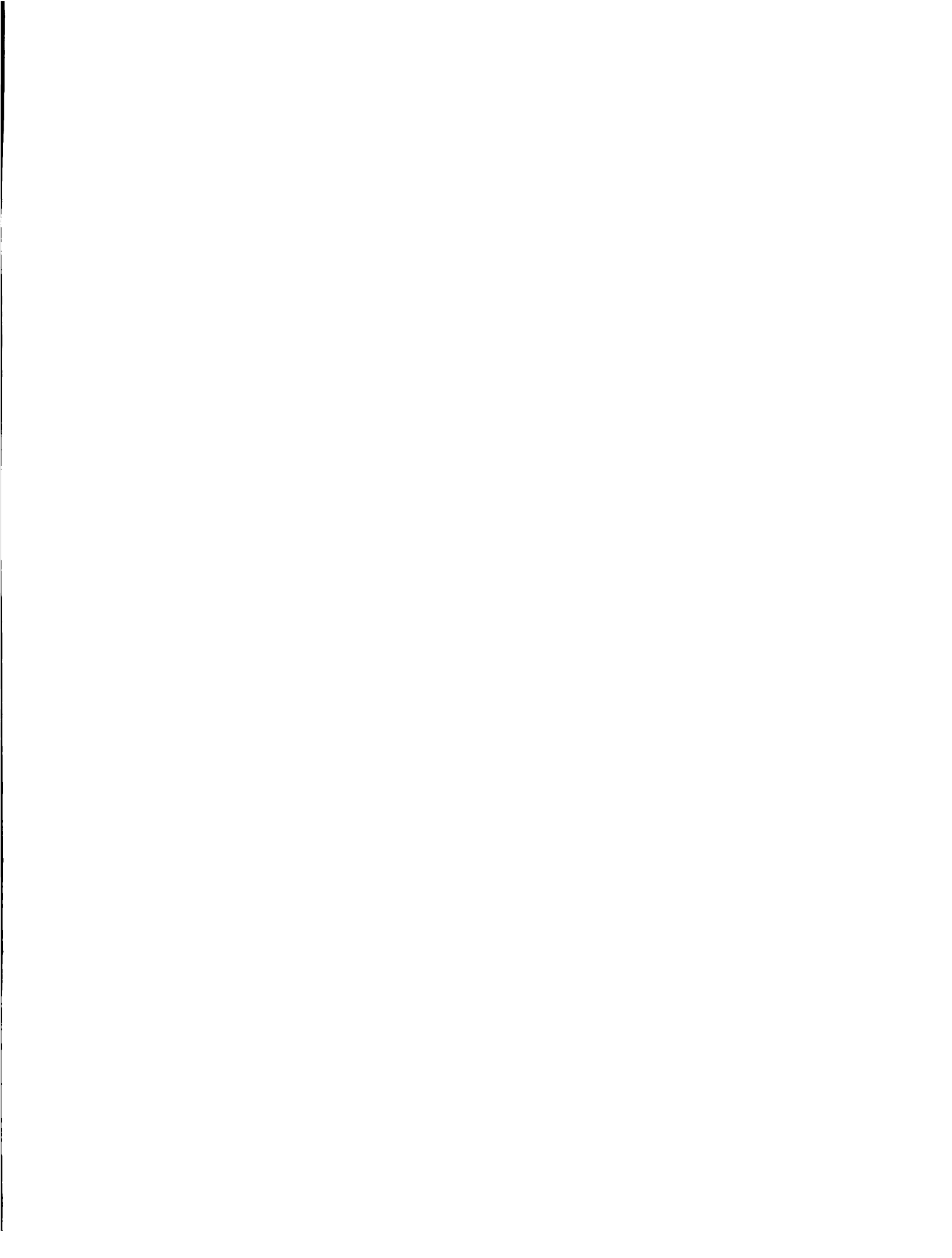
- a. Las agrupaciones tienden a aumentar su superficie. El agrandamiento se produjo por locación (alquiler) de tierras, lo que significaría que el propietario prefiere alquilar a un grupo que a un productor individual.

En el período 1966/69 los grupos existentes han aumentado su superficie un 26 o/o en España y entre un 15 y 20 p/o en Francia (según regiones) porcentaje superior al crecimiento medio de las explotaciones en Francia (8 o/o). Ese aumento no se debió al aumento del número de socios, lo cual es muy raro, salvo en los Sindicatos de Colonización españoles en los que ha aumentado el 7 o/o. Hay dos razones por las que no se incorporan más socios, una de carácter psicológico y otra económico. La primera se debe a que los socios originarios no están predispuestos a admitir a alguien que en un primer momento no quiso incorporarse y sí desea hacerlo una vez que se superó el momento difícil. La incorporación de un nuevo socio significa más tierra, pero también más mano de obra, que en Francia es obligatorio ocupar y la explotación agrupada puede no disponer de capacidad para su absorción. En España no es así y eso les da mayor flexibilidad y capacidad potencial de crecimiento a las agrupaciones españolas.

Otro inconveniente es de orden financiero, ya que los asociados han ido aumentando paulatinamente el capital aportado y el nuevo candidato debe disponer de capital suficiente para igualar los aportes, cosa que raramente se da en la práctica.

- b. Las agrupaciones parciales son poco frecuentes. Representan menos del 10 o/o de las agrupaciones. Serían más bien una forma de transición, en algunos casos una etapa necesaria, entre las explotaciones individuales y las agrupaciones totales.

- c. **Aumenta la proporción de GAEC familiares (padres-hijos; entre hermanos).**
En 1967 los GAEC familiares eran aproximadamente 50 o/o pero han ido aumentando y en (1970) llegan al 65 o/o.
El significado de las agrupaciones familiares es distinto al de las no familiares. Las primeras se hacen para mantener indivisa la propiedad tradicional, en tanto que las segundas son empresas nuevas más grandes.
- d. **Evolución del cuadro jurídico.**
En España la libertad de dominio es considerable y la legislación no es muy adecuada, en tanto que en Francia existe una legislación elástica y más precisa.
- e. **La integración con otras estructuras.**
Es posible que se produzcan uniones de segundo grado entre agrupaciones para comercializar insumos y productos, para intercambiar información y para la gestión. Ya se han ido constituyendo, además, federaciones de empresas asociativas, que fomentan la creación de nuevas agrupaciones, ayudan a superar los inconvenientes técnicos y asumen la representación gremial y política de las mismas en la sociedad.



IICA
PM-269

Las empresas asociativas
en el progreso de la
agricultura argentina.

Autor

Título

Fecha
Devolución

Nombre del solicitante

7 MAY 1966

José María Nulle

