

COMPETENCIAS PROFESIONALES DEL EXTENSIONISTA ASOCIATIVISMO Y “SABERES” JURIDICOS

SUSANA FORMENTO; ANA FERRAZZINO

ENSAYO

* **Susana Formento:** argentina. Abogada. Maestría en Ciencias Sociales. Dto. de Economía, Desarrollo y Planeamiento Agrícola. Área Legislación Agraria. Facultad de Agronomía. UBA. Trabajo realizado en el marco de los Proyectos UBACYT TG032 y TG046.-
T. E. 4902-6112. FAX: 4524-8159. E-mail: formento@dymail.com.ar

* **Ana Ferrazzino:** argentina. Socióloga. Maestría en Ciencias Sociales. Dto. de Economía, Desarrollo y Planeamiento Agrícola. Cátedra de Extensión y Sociología Rurales. Facultad de Agronomía. UBA. T. E. 4709-5353. FAX: 4524-8159. E-mail: brignoneflia@elsitio.net

COMPETENCIAS PROFESIONALES DEL EXTENSIONISTA ASOCIATIVISMO Y “SABERES” JURIDICOS

RESUMEN

A partir del proceso de mundialización, el asociativismo se presenta como una de las herramientas más sólidas para sortear la difícil situación por la que atraviesa el sector agrario argentino, en especial el representado por los pequeños y medianos productores agrarios. Ellos han tomado conciencia de que era insuficiente realizar esfuerzos fragmentados e individuales para resolver los problemas existentes en sus explotaciones.

En un estudio acerca de la demanda de calificaciones en extensión rural aparece la importancia del rol del extensionista como facilitador de los procesos de cambio y, particularmente, desde el punto de vista asociativo. En efecto, en tal sentido se plantea la urgencia de coordinar estrategias de más largo alcance para desarrollar modos de trabajo, sistemas productivos, de comunicación, que sean congruentes con los requerimientos previsibles e imprevisibles del nuevo contexto nacional e internacional.

En esta línea, este trabajo tiene como objetivo potenciar las competencias profesionales del extensionista en los “saberes” jurídicos que facilitarían su desempeño efectivo. A tal fin, se analiza la secuencia jurídica que pudiese seguir una asociación de productores, culminando con la integración horizontal, en una única empresa agraria. Este proceso trae importantes ventajas, especialmente para la sobrevivencia y crecimiento de este tipo de explotaciones, pero también implica costos sociales, como la pérdida de la autonomía de voluntad en la toma de decisiones y en la subjetividad de ser "productor".

PALABRAS CLAVE: rol del extensionista - competencias profesionales - saberes jurídicos - asociativismo.

INTRODUCCION

Según datos censales de 1988, existen en nuestro país 378.357 EAPs y el 49 % de ellas posee 50 has. o menos. Considerando que parte de este porcentaje puede representar unidades económicas por el tipo de actividad, existe un alto porcentaje de EAPs en el cual la reconversión requiere de la integración parcelaria de la tierra.

El objetivo principal apunta a la construcción de unidades económicas que permitan la incorporación de técnicas más avanzadas, vía acceso al capital, para lograr el aumento de la productividad con sostenibilidad y con el fin de alcanzar una calidad de vida adecuada. Esta tendencia se manifiesta en el mundo a través de distintas formas asociativas que permiten conservar la titularidad de la tierra pero, compartiendo todo el proceso productivo o unidad de gestión, o bien integrando sólo fases que hacen a la comercialización, tecnificación, u otras.

En esta línea, a partir de los '90 ha habido un resurgimiento de las actividades grupales y se acrecentaron las interrelaciones entre los distintos sectores sociales, creándose integraciones asociativas. Éstas representan el agrupamiento entre pares y permiten solucionar algunos de los problemas más acuciantes que el productor agropecuario enfrenta actualmente, en particular, la escala productiva reducida, el incremento en los costos de producción y de los gastos de intermediación, la pérdida del poder de negociación, la disminución de rentabilidad del capital invertido, etcétera (Formento, 1995).

El productor recurre al asociativismo por razones económicas y financieras, manifestadas a través de la escasez de recursos, o bien para eficientizar la conjunción y administración de los mismos. Esta unión da lugar a una combinación empresaria que permite producir un beneficio para todos, así como asumir también que el riesgo es de todos, reduciéndose apriorísticamente la esfera de acción individual. De ese modo, surgen uniones o asociaciones que agrupan o asocian bienes y servicios a fin de ejercitar en común una actividad económica con fines de lucro. Para legitimar el accionar grupal deberá necesariamente, tomar cobertura técnica-legal bajo una de las distintas formas jurídicas del derecho positivo argentino (Formento; Ferrazzino, 1999).

En la conceptualización de las calificaciones ocupacionales se incluye dos dimensiones: la competencia y la evaluación social. La competencia hace a los saberes construidos ya sea académicamente como por el aprendizaje laboral. La evaluación social es la utilidad reconocida por el contexto. Ambas se refieren al conjunto de “saberes” que se pone en juego en el mundo del trabajo (Riquelme, 1991). Un estudio de esta temática detectó a través de un diagnóstico a las necesidades de orden jurídico que demanda el perfil profesional del extensionista, en un contexto donde la evaluación social de la capacidad de asociarse aparece como una estrategia altamente reconocida por el sector agrario (Ferrazzino; Formento, 1999).

Precisamente, el objetivo de este trabajo consiste en abordar los “saberes jurídicos” que el extensionista debería poner en juego en su desempeño como facilitador de procesos grupales asociativistas. En tal sentido, mediante el recurso metodológico del caso-tipo, se

expondrán y analizarán los posibles marcos jurídicos que un grupo de productores agrarios¹ podría ir adoptando con el fin de ordenar la operatoria conjunta, en el transcurso de su accionar asociativo.

SECUENCIA JURIDICO-ASOCIATIVA

El régimen contractual argentino no contiene normas específicas sobre la asociación de productores que efectúen emprendimientos conjuntos. Por otra parte, considerando las necesidades del heterogéneo sector agrario argentino, se puede afirmar que no va a existir una única forma jurídica para consolidar la integración horizontal de las empresas agrícolas, sino que habrá que analizar cada una de las situaciones y necesidades en particular (Formento; Eguía, 1994).

El caso-tipo está formado por pequeños y medianos productores, quienes decidieron la compra conjunta de maquinarias -enfardadora, desmalezadora y fumigadora. El objetivo inicial era destinarlas al uso personal y en sus respectivas explotaciones para generar autoayuda en la tecnificación de sus unidades productivas. Dicha situación originó legalmente, sobre ese conjunto de bienes muebles no registrables, un "simple condominio"².

1. CONDOMINIO

La figura del condominio -comunidad de bienes- para compartir el uso de maquinaria destinada al proceso productivo se vio acrecentada en los últimos años. La Dirección General Impositiva (DGI) autorizó a las empresas vendedoras de maquinarias a emitir facturas a nombre de los adquirentes en condominio, dejando sentada la participación de cada uno en la adquisición de la maquinaria en cuestión³.

La ventaja de los grupos de productores que no se comprometen a través de formas jurídicas más complejas, como las sociedades, está en que, con una parte de la inversión comparten el dominio o propiedad total del bien, el que pertenecerá al grupo de personas físicas. Como desventaja, los propietarios de cada condominio están facultados a vender su parte indivisa en cualquier momento, y a su vez, los acreedores de cada condómino podrán embargarla y venderla.

El condominio no da seguridad alguna a la continuación de un emprendimiento conjunto. Esto hace que no pueda funcionar como figura aislada, sino que de acuerdo a lo expresado en los hechos por todos los grupos estudiados, los integrantes no se manifiestan como simples condóminos de bienes sino como socios. Existe entre ellos una verdadera "affectio societatis"⁴, representada por la voluntad no sólo de poner en común determinadas

¹ Metodológicamente, se utilizó una secuencia representativa de situaciones reales correspondiente a varios estudios de casos existentes en el Banco de Datos de Formas Asociativas del Programa de Cambio Rural del INTA. A partir de esta información, se elaboró un caso-tipo de grupos de productores agrarios.

² Las disposiciones que rigen sobre la materia se encuentran reguladas por los artículos 2673 y siguientes del Código Civil.

³ La circular N° 1305/94 de la D.G.I autorizó a que, cuando un conjunto de usuarios adquiere bienes de uso, por ejemplo, maquinaria agrícola, el vendedor de los mismos puede optar por emitir: a) facturas globales dirigidas a varios adquirentes que revistan el mismo carácter (responsables inscriptos, responsables no inscriptos, etc.) frente al Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.); b) tantas facturas como compradores existan.

⁴ El calificativo de la "affectio societatis" es requerido por la jurisprudencia al respecto para que exista sociedad: (CNCiv, Sala B, 16/12/82, ED,

cosas o servicios, sino también la de compartir o cooperar en los negocios sociales, aceptando deliberadamente juntos los beneficios económicos y las pérdidas que brindan esos bienes.

Esa voluntad asociativa de estos productores se ha cristalizado a través del reglamento elaborado para el uso de la maquinaria (Tort y Lombardo, 1994)⁵ en condominio. Se puede afirmar que analizado y estudiado, el mismo cumple el rol de un contrato de sociedad de hecho (SH) entre los integrantes. En él se describen detalladamente los derechos y obligaciones de cada uno de los productores asociados.

Son los integrantes o partícipes quienes, junto al asesoramiento integral de profesionales técnicos, contadores y abogados, elegirán el tipo social más adecuado a los objetivos, a la operatoria, a los fines perseguidos con la asociación. Asimismo, la cobertura jurídica debe responder a la necesidad de legitimar el accionar colectivo entre los integrantes y frente a terceros (Formento, 1994).

2. SOCIEDAD DE HECHO

Los productores involucrados, junto a los técnicos que acompañaron esta organización y, luego de haber reglamentado los tiempos y formas de uso de la maquinaria que originalmente los unió, advirtieron la existencia de tiempo ocioso y decidieron utilizarlo. De tal manera, generaron servicios a terceros, como alternativa conjunta que incrementaría el sentir asociativo.

Surgió una empresa de servicios o maquinaria para atender no sólo sus campos, sino también el de otros productores. Por consiguiente, estaban creando un negocio o empresa paralela a su actividad habitual y optaron por formalizar una SH, para no incurrir en excesivos gastos e ir acrecentando su accionar conjunto. Ésta se inscribió ante la D.G.I. para poder facturar y contratar trabajadores asalariados.

A esta sociedad de hecho, que les prestará servicios a ellos y a terceros, le han puesto nombre. Han sacado una cuenta bancaria y realizado un contrato entre ellos. En el mismo, dejaron establecido el porcentaje aportado por cada integrante, la distribución de la ganancia, las funciones individuales que les corresponden. Asignaron calidad de gerente o administrador a quién tenía más aptitudes. Esclarecieron los reglamentos respectivos y otros aspectos inherentes a la sociedad, considerada como una sociedad temporal que, con el tiempo, les permitirá conocerse más y mejor, y cimentar las bases de una futura integración.

Por lo general, si bien aparece el nombre de fantasía de la sociedad en las cuentas bancarias, éstas pertenecen a la orden de los socios; por esta razón, los beneficiarios de créditos o subsidios son los socios y no la sociedad.

103-620).

⁵Reglamento: Cambio Rural cuenta con una muy elaborada guía de reglamento interno de asociaciones de maquinarias.

Generalmente, estas sociedades, de práctica habitual en nuestro medio, son las formas que adoptan en sus orígenes ciertos emprendimientos en común. No obstante los riesgos, constituyen un instrumento adaptado a la modalidad propia del productor de explotaciones familiares, para comenzar la primera etapa de una actividad asociativa, que integre a un reducido y conocido número de personas. En la instancia descripta fue totalmente correcto y aconsejable esta estructuración organizativa, pues el grado de integración entre estos productores no requería de mayores compromisos legales, que sólo incrementarían los gastos del emprendimiento.

Como no está inscrita o regularizada por el organismo correspondiente, el Registro Público de Comercio, dicha sociedad tiene una personalidad precaria o limitada, lo que implica que sólo puede estar integrada por personas físicas. Existe, por lo tanto, una responsabilidad directa y principal por las operaciones sociales de aquellos que actúen en nombre de la sociedad y de todos los socios. Por consiguiente, se responde no sólo con lo invertido en la sociedad sino, también con el patrimonio individual en forma ilimitada y solidaria -todos y cada uno de los integrantes-, lo cual constituye una importante desventaja (Fargosi, 1984).

La jurisprudencia argentina ha reconocido que puede demandarse a la sociedad y a los socios en el mismo juicio. Asimismo, los acreedores sociales tienen preferencia sobre los acreedores particulares de los socios, respecto del patrimonio social (en el caso-tipo se refiere a la maquinaria), salvo si se trata de bienes registrables (inmuebles, automotores, patentes, etcétera). Con respecto a éstos, existe el perjuicio que se confundan con los bienes personales, ya que no pueden inscribirse a nombre de la sociedad sino en condominio entre sus integrantes.

La sociedad de hecho se distingue de los casos en que varios condóminos o herederos de un inmueble lo explotan comercialmente y no han formalizado contrato social: éstos son supuestos regidos por el Código Civil y no por la ley de sociedades comerciales (Cámara, 1985).

La D.G.I. autoriza la inscripción de la SH, situación que genera un importante medio de prueba del accionar conjunto. Permite la emisión de facturas o recibos y la posibilidad de contratar personal asalariado a nombre de los integrantes. Con respecto a la parte tributaria, tratándose de sociedades de personas, el impuesto a las ganancias tributa en cabeza de sus socios, circunstancia que en los hechos, implica la aplicación de tasas progresivas sobre las rentas obtenidas por las personas físicas componentes⁶.

Continuando con el desarrollo secuencial, gracias a los beneficios obtenidos se incorporaron otras maquinarias. Posteriormente, la SH arrendó una parcela para cosecha de aproximadamente 150 has. Como el emprendimiento resultó exitoso, realizaron un profundo estudio económico, junto con su asesor técnico, para poner en común o integrar en esa actividad asociativa sus propios establecimientos (agrícolas, ganaderos). Conscientes que se estaban integrando horizontalmente y en forma total, pero dejando siempre a salvo que

⁶ La tasa efectiva resultante varía del 9% al 35%.

conservarían la propiedad de la tierra, es decir, que encomendarían a la nueva empresa la unificación de la gestión de sus actividades productivas.

Este proceso dio lugar a estudios, encuentros y discusiones, que permitieron la sustitución de pequeñas empresas o unidades de producción agraria que no cubrían eficientemente sus costos, por una empresa de mayor envergadura y competitividad, con una clara división de trabajo y el máximo aprovechamiento de recursos.

Quedaron fuera del emprendimiento dos productores del grupo inicial; se desvincularon del nuevo acuerdo mediante la liquidación de sus partes. Todo fue realizado por unanimidad de votos y criterios. Paralelamente, los integrantes restantes⁷ advirtieron que el nuevo accionar superaba el marco jurídico que había cubierto la SH. Por entonces, se optó por integrar toda la actividad productiva, lo cual tenía exigencias mayores que los emprendimientos asociativos de actividades complementarias, en virtud de la alta dosis de incertidumbre y riesgo que acompaña a la producción primaria.

Por lo tanto, y siempre facilitado por el asesor técnico, efectuaron un estudio económico de cada una de sus unidades. El objetivo de la sociedad de hecho había sido una empresa de servicios paralela a la actividad productiva de cada uno de ellos. Este emprendimiento a escala les permitió advertir que para lograr una verdadera reconversión era necesario sacrificar la individualidad y realizar una integración horizontal total. Se conservaba la propiedad de la tierra, que la arrendarían a la sociedad en un porcentaje proporcional al rendimiento del cultivo, dado que no todas las tierras eran de igual calidad. Por la misma razón, tampoco influyó la diferencia de hectáreas de propiedad de cada uno.

A los efectos de determinar los aportes de capital, vendieron su vieja maquinaria o la conservaron a título personal. Esta última alternativa predominó en la mayoría de la maquinaria antigua, dado la complejidad para fijar un valor de tasación por la depreciación y obsolescencia. La considerada apta fue tasada y formó parte del aporte de los integrantes.

Se trató que la participación fuera lo más igualitaria posible, es decir, de un 25 % de capital cada miembro. También, se realizó una adecuada redistribución de funciones respetando las habilidades y capacidades de cada uno. Se transfirió a la sociedad, la marca de los animales de uno de ellos.

Objetivos de la integración:

- Bajar los costos de estructuras.
- Producir en escala.
- Lograr mayor poder de negociación ante las instituciones bancarias.
- Diversificar la producción.

⁷ Los establecimientos eran cuatro y distaban muy pocos kilómetros entre sí. El número de cuatro integrantes se debió no sólo a la afinidad e intereses comunes sino que respondía fundamentalmente al estudio económico previo de los asesores agrónomos. Se atendió al punto óptimo de integración de unidades del tipo en cuestión para lograr alcanzar una escala adecuada, ya que por separado y como pequeños productores estaban condicionados a desaparecer en virtud de que no alcanzaban a reunir unidades económicas eficientes.

-
- Utilizar eficientemente los recursos.
- Continuar prestando servicios a terceros, empleando el parque de maquinaria y arrendando más superficie.
- Reequipar los campos.

Era la sociedad la que decidía en que campo se produciría y que tipo de producción, lo que implicaba el acuerdo por mayoría. Se dispuso asignar a cada socio un sueldo, además de los ingresos que percibirían por el arriendo de sus tierras a la sociedad. Se estimó que no era necesario contar con más personal permanente que el tomado para manejar la maquinaria⁸. En cuanto al superávit, advirtieron que resultaba conveniente dedicar una parte a reinversión y, otra, que sería distribuida en función del aporte de cada socio. Los pasivos personales no formaban parte de la nueva sociedad.

Todas las decisiones se tomaron mediante el acuerdo unánime de los integrantes; de hecho se trató que la participación continuara siendo lo más igualitaria posible. También, se realizó una adecuada redistribución de funciones respetando las habilidades y capacidades de cada uno, como se había hecho anteriormente.

Los socios advirtieron que estas nuevas actividades superaban el marco jurídico que había cubierto la sociedad de hecho, ya que integrar la actividad productiva en todas sus etapas tenía exigencias asociativas mayores, en virtud de la alta dosis de incertidumbre y riesgo que acompaña a la producción primaria. Por consiguiente, buscaron un medio más seguro que la SH que inicialmente los había unido. Después de asesorarse, leer material sobre distintas formas jurídicas (Cambio Rural, 1994) y debatir entre ellos, llegaron a acordar que necesitaban un tipo de sociedad en la que pudieran limitar el ingreso de otros socios o herederos y cuya administración o estructura resultara flexible y, al mismo tiempo, les permitiera, mediante reuniones y charlas personales, tomar decisiones rápidas y efectivas. Asimismo, tuvieron en cuenta los costos legales y tributarios.

El haber podido definir claramente aspectos relevantes como los objetivos, la limitación en el número de integrantes, la activa participación personal en el manejo, entre otros, les ayudó a elegir el tipo social adecuado a empresas medianas con miras de crecimiento: la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).

El grupo formalizó la sociedad de responsabilidad limitada en el transcurso de 1996, dándole un objeto social amplio que les permitiría ir incorporando nuevas y variadas actividades, incluyendo el comercio exterior.

3. SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Las SRL se utilizan en casi todos los países con el mismo nombre. En la Argentina, la ley de Sociedades Comerciales N° 19.550 regula distintos tipos societarios, siendo los más difundidos las SRL y las Sociedades Anónimas (SA). La ley es genérica y, por consiguiente,

⁸ Al mismo, se le proporcionó un teléfono celular para una más rápida comunicación con los socios y traslado, en virtud de existir de esta forma, un mejor aprovechamiento de los tiempos operativos.

todos y cada uno de los tipos previstos se adaptan a cualquier actividad en la que los integrantes persigan fines de lucro. Incluye a la actividad agropecuaria en sus variadas especializaciones, desde la producción hasta la comercialización y/o prestación de servicios a terceros.

Al constituir alguno de los distintos tipos de sociedad que regula la ley, se está dando nacimiento a una persona ideal, jurídica, privada, con capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones. Se constituye un ente o persona distinta de la de sus integrantes, quienes pierden identidad en su accionar individual⁹. Los socios limitan su responsabilidad al capital que aportan, resguardando de esta manera sus bienes personales de las contingencias de los negocios de la sociedad.

La capacidad de la nueva empresa va a estar determinada por el objeto social, entendiéndose por tal a los actos que, en virtud del contrato constitutivo, podrá realizar para lograr el fin común que todos aspiran (Ghersa, 1995). Todo contrato social puede acompañarse de los respectivos "Reglamentos", que son los que dinamizan la sociedad y clarifican el accionar de los socios. Para el cumplimiento de sus fines, la sociedad puede actuar en mandato, comisiones y representaciones.

Como persona que es, la sociedad tendrá su propio capital y patrimonio, un nombre, un domicilio; va a poder estar en juicio y es responsable frente a terceros por los daños y perjuicios causados, tanto por sus representantes como por sus empleados. Se la crea por un tiempo determinado, el cual es prorrogable y requieren de una organización, es decir, de órganos que la administren, gobiernen y controlen.

No se pueden realizar aportes en uso o goce, pero puede haber prestaciones accesorias en las que se conceda el uso y goce. Estas prácticas son muy habituales en el medio agrario. No se puede convenir como aporte el uso y goce de un establecimiento de campo. El aporte en ese caso debería ser la transmisión de la propiedad, pero bien puede pactarse la realización de prestaciones accesorias en las que se conceda a favor de la sociedad el uso y goce del establecimiento perteneciente a uno de los socios.

Las prestaciones en uso pueden estar referidas no sólo a los campos, sino también a la maquinaria, galpones de empaques, animales, etc. y esto es aplicable a otros tipos societarios. El aporte de la tierra en uso facilita la decisión de asociarse, ya que la cesión de la propiedad en forma total resulta un paso muy difícil y, por otra parte, de esta manera, los socios conservan su capital individual con la única obligación de respetar el uso por el plazo pactado. También es común que la sociedad adopte como modalidad el arrendamiento de los campos de propiedad de los socios.

Otra característica importante es la transmisibilidad de la cuota del socio, que si bien no puede prohibirse, sí puede limitarse. Puede requerirse el consentimiento unánime tanto

⁹ Los orígenes de las Sociedades de Responsabilidad Limitada se encuentran en Alemania, en 1892, y en Francia, en 1925, al nacer las tentativas de diferenciarse el "patrimonio empresarial" del "propio" o "personal" (Ghersa, 1995).

como la mayoría absoluta, o bien establecerse el derecho de preferencia de los socios o de la sociedad para adquirir la cuota del saliente. Esta particularidad es muy tenida en cuenta por los productores ya que entre ellos se forma una unión o contrato "intuitu personae". Si el contrato lo prevé, pueden incorporarse los herederos; éstos, a su vez, pueden transferir libremente su parte.

En el tema tributario, el impuesto a las ganancias, con la reforma del año 1999 se determina aplicando la tasa del 35% sobre la utilidad neta. En el caso-tipo, los socios tributan aportes jubilatorios como empleados de la sociedad -trabajadores dependientes.

Como ventajas constan que sus integrantes limitan su responsabilidad al capital aportado, salvaguardando el resto de su patrimonio ante un eventual mal funcionamiento de la sociedad: se suscriben cuotas de igual valor y puede limitarse la transmisión de las mismas.

Si la SRL es del tipo común¹⁰, no requiere de gran complejidad en su funcionamiento, administración y gobierno, que generalmente, es realizado en forma directa por los socios, sin necesidad de recurrir a las asambleas ni a síndicos; representa el tipo social más usado para empresas medianas. Con un objeto social amplio, pueden actuar como empresas exportadoras.

Es de práctica en las instituciones bancarias y financieras, pedir a estas sociedades y a las anónimas, en caso de solicitud de créditos, el aval o garantía de los socios con su patrimonio personal. Al momento de su constitución, se debe tener presente no partir de un capital muy bajo, pues dificulta la tramitación de créditos bancarios,- es requisito de estas instituciones que no quede comprometido más del 30% de capital suscrito.

En tanto, las desventajas consisten en la necesidad de modificar e inscribir en el registro correspondiente todo cambio que pueda existir en cuanto a la titularidad de los socios. Además, se elevó su costo al tributar el 35% de las ganancias. Asociarse no significa no gastar, sino gastar bien, disminuyendo los gastos innecesarios y asignando los recursos a tecnologías avanzadas, y a una correcta dirección y planificación.

La correcta elección del marco jurídico que legitimara al emprendimiento conjunto deberá tener en cuenta, entre otras las siguientes pautas:

- Número de personas que van a constituir el grupo.
- Capacidad económica de los integrantes.
- Homogeneidad técnica-productiva de los integrantes.
- Objetivos del grupo: a) mediatos (un futuro común asociativo y planificado) o b) inmediatos (para paliar la crisis coyuntural sin resignar la identidad empresarial).
- Necesidad de contratar personal asalariado o no.

Si el proyecto conjunto es solo asistirse mutuamente en alguna de las fases de la actividad

¹⁰ El capital social es menor a \$2 100 000.

empresaria, o constituir una nueva empresa abarcativa de algunas o todas las etapas, desde la producción hasta la comercialización.

- Magnitud de los mercados a los cuales va dirigido el accionar de la empresa en común.
- Prestación de servicios a terceros o no.
- Tipo o nivel de responsabilidad individual frente a terceros.
- Régimen de transmisibilidad de las participaciones.
- Voluntad para la libre admisión o no de nuevos participantes a la organización común (Formento, 1994).

CONCLUSIONES

En los “saberes” jurídicos que deberían integrar las competencias profesionales del extensionista, el seguimiento de la secuencia de un caso-tipo de estudio sirvió a los fines de abordar la búsqueda y el conocimiento del modelo societario válido para estos emprendimientos. A tal efecto, deben tenerse en cuenta razones tanto económicas como sociales que hacen a la composición del capital, dimensión, distribución del trabajo y a la profesionalidad de sus miembros.

El extensionista, acompañando y facilitando el proceso asociativista, debe considerar la pertinencia de un marco jurídico simple y adecuado a las características de empresas típicamente familiares. En ellas, el paso a la integración tiene un alto costo social, no obstante, es posible lograrla, abordando estructuras jurídicas vigentes.

Respecto a la figura jurídica para la asociación de productores agropecuarios, éste es todavía un tema en debate: podría decirse que la realidad práctica supera a los códigos jurídicos. Es de fundamental importancia que los legisladores adecuen la normativa vigente para proteger estas experiencias asociativas, elaborando fórmulas jurídicas dotadas de mayor flexibilidad y especificidad que los tipos clásicos actuales, para facilitar su existencia y desarrollo.

Actualmente, la actividad asociada en el sector, facilitada por el extensionista en tanto operador de cambios, encuentra un espacio válido de manifestación de intereses que la política pública ha incentivado relativamente. Sin embargo, es necesario acompañar el desarrollo de la misma con medidas de carácter no sólo financiero sino también de política fiscal y de una política de derecho.

BIBLIOGRAFÍA

- Cámara, H. 1985. Derecho societario, estudios relacionados con las leyes 19.550 y 22.903. Ed. Depalma, Bs. As.
- Cambio Rural. 1994. Formas asociativas para la empresa agropecuaria: aspectos impositivos y legales. Dto. de Trabajo N° 13. INTA-SAGYP. Mayo.
- Censo Nacional Agropecuario. 1988. INDEC.
- Diez, M. 1993. Empresa agropecuaria: crisis y reconversión. 5^{ta} Jornada de la Empresa

Agropecuaria. Tandil. 1993.

-Ferrazzino, A.; Formento, S. 1999. Occupational qualifications for the group technical assistance of agricultural producers. 62nd Annual Meeting of the Rural Society. Empowering communities. Chicago. EE.UU.

-Formento, S. 1995. Alternativa jurídica para la reconversión productiva. ACE. Realidad Económica N° 129. Febrero.

-Formento, S.; Eguía, J. 1994. Formas asociativas para el agro: análisis jurídico e impositivo. Dto. de Investigación N° 13. INTA-IESR.

-Formento, S.; Ferrazzino, A. 1999. The associativism, a central tool for empowering communities. 62nd Annual Meeting of the Rural Society. Empowering communities. Chicago.

-Formento, S.; Gavidia, R. 1996. La agricultura por contrato frente al nuevo modelo económico. Realidad Económica N° 137. Febrero.

-Gherssi, C. 1995. Contratos civiles y comerciales. T. 1 y 2. Ed. Astrea. Bs. As.

-Riquelme, G. 1991. Cambio tecnológico y contenido de las calificaciones. CIID-CENEP. Argentina.

-Tort, M.; Lombardo, P. 1994. Formas asociativas para el uso de máquinas en el agro. Estudios de caso. Parte I y II. Dto. de Investigación N° 10. INTA-IESR. Argentina.