EMPRESA AGRARIA
y sus Contratos de Negocios

SUSANA N. FORMENTO

EFA
EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

EMPRESA AGRARIA
Y SUS
CONTRATOS DE NEGOCIOS

SUSANA N. FORMENTO

Con la colaboración de
ANA FERRAZZINO Socióloga. Master en Ciencias Sociales. Docente e Investigadora Universitaria

FACULTAD DE AGRONOMÍA
Universidad de Buenos Aires

DECANO
Ing. Agr. FERNANDO VILELLA

VICE DECANA
Lic. ADELA A. FRASCHINA

SECRETARÍAS

Académica
Lic. ROBERTO R. BENENCIA

Extensión y Asuntos Estudiantiles
Ing. Agr. ALEJANDRO O. COSTANTINI

Desarrollo y Relac. Institucionales
Ing. Agr. RODOLFO UNGARO

Supervisión Administrativa
Ing. Agr. ROBERTO J.C. GAVIDIA

Investigación y Posgrado
Ing. Agr. JOSÉ M. PARUELO

Asuntos Legales
Dr. RUBÉN VENOSA

EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA

EDITOR RESPONSABLE
Ing. Agr. ANTONIO J. PASCALE

PRIMERA EDICIÓN
Junio de 2003

SEGUNDA EDICIÓN
Agosto de 2005

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.743
Reservados todos los derechos.
Permitida la reproducción o uso tanto en español
o en cualquier otro idioma, para uso público o privado,
siempre que se cite la fuente y se comunique a la editorial
y los autores.

ISBN 950-29-0732-9

Impreso en la Argentina - Printed in Argentine
EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Av. San Martín 4453 - (1417) Buenos Aires - Argentina
e-mail:efa@agro.uba.ar
www.agro.uba.ar

SUSANA N. FORMENTO
Abogada-Especializada en Derecho Agrario
Master en Ciencias Sociales Agrarias
Profesora e Investigadora Universitaria
formento@agro.uba.ar

LA EMPRESA AGRARIA Y SUS CONTRATOS DE NEGOCIOS

La presentación de este libro, dirigido a los alumnos, a los profesionales y a los productores relacionados con la actividad agraria y agroalimentaria, tiene por objetivo prioritario desarrollar con sentido teórico-práctico, los marcos jurídicos empresariales y de integración interempresarial; asimismo, articular las estructuras organizacionales y los modelos contractuales que faciliten efectivamente el éxito de la operatoria del negocio, particularmente, en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Los seres humanos se interrelacionan no solo con su ambiente natural sino, también, con el orden cultural y social. En tal sentido, dentro del Derecho Agrario se encuentran disposiciones relacionadas con el elemento primordial de la producción agraria: la tierra, sus distintos sistemas de apropiación, la comercialización y regulación del mercado agropecuario, el régimen jurídico de aguas, la propiedad de los semovientes, el tránsito rural, la defensa sanitaria de la producción agrícola ganadera y otras actividades conexas, tal como el turismo rural. También, integran el Derecho Agrario, las normas vinculadas a la protección económica del productor (el crédito agrario, el seguro, etc.) y, actualmente, está avanzando sobre el sistema agroalimentario.

En efecto, siendo las normas jurídicas pautas o reglas que regulan la conducta de los hombres en la sociedad y, por consiguiente, siendo el derecho una manifestación de la vida social, es necesario el conocimiento de ese conjunto de normas que reúnen todas las características de una sociedad: la estructura económica, los valores, las costumbres, las leyes, los mecanismos de control social, las políticas, los proyectos de reforma, las redes administrativas, etc.

Por consiguiente, es de fundamental importancia que los agentes involucrados en el sector agrario y con la cadena agroalimentaria y/o agroindustrial dispongan de los elementos básicos de la técnica jurídica, aunque rudimentariamente, para facilitar el desenvolvimiento y la regulación de las interrelaciones entre los distintos actores socioeconómicos. Más aún, el contexto de la globalización de los mercados y la marcada competencia en todos los sectores exigen desarrollar planes y acciones, que permitan mejorar la competitividad como requisito de la actividad económica, tanto con acciones privadas, como por las auspiciadas desde las diferentes instituciones públicas.

En esta línea, un adecuado encuadre jurídico aporta al éxito económico -las normas regulan las relaciones jurídicas de la empresa- en la medida en que facilite y simplifique la gestión y, por lo tanto, disminuya los costos de transacción. A tal fin, se reúnen conceptualizaciones, descripciones, análisis y ejemplificaciones que no sólo hacen a la normativa específicamente agraria sino, también, a nociones básicas del derecho, que contribuyen a elevar la competitividad de la empresa, tal como el encuadramiento legal de las actividades de integración y de coordinación asociativa.

Finalmente, la gestión de la empresa agraria en función de la personalidad jurídica se decanta precisamente por la gestión personal del titular de la explotación. Esta afirmación revela la existencia de una estrecha articulación entre el marco jurídico y el organizacional y el grado de incidencia en los resultados socio económicos, es decir, en el nivel de vida del productor y de su familia.

Índice

PRÓLOGO VII

GLOSARIO DE CONCEPTOS JURÍDICOS

PERSONAS FÍSICAS Y JURÍDICAS

1. Las personas físicas
   - 1.1. Capacidades jurídicas XXI
   - 1.2. Incapacidades jurídicas XXI
2. Las personas jurídicas
   - 2.1. Capacidades jurídicas XXIII
3. Domicilio de las personas XXIII
4. Patrimonio de las personas XXIII
5. El derecho: Concepto y caractéres
6. Derechos reales y personales XXIV
   - 1.1. Dominio XXV
   - 1.2. Condominio XXV
   - 2. Usufructo XXV
   - 3. Uso y habitación XXV
   - 4. Servidumbre XXV
   - 5. Hipoteca XXV
   - 6. Prenda XXVI
   - 7. Anticresis XXVI
7. Derecho real de superficie forestal XXVI

CONTRATOS

1. Elementos del contrato XXVIII
2. Clasificación de los contratos XXIX

Capítulo 1. LA EMPRESA, CATEGORÍA ECONÓMICA Y JURÍDICA

1. LA PROPIEDAD AGRARIA
   - Definición 1
2. CATEGORÍAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS
   - Explotación y empresas agrarias 2
   - Formas de explotación 2
   - El empresario, sujeto de derecho 3
   - La profesión del empresario 3
   - La empresa, categoría económica 4
3. LA EMPRESA AGRARIA
   - Concepto 6
   - Elementos de la empresa 6
   - Tipos de empresas 7
   - Unidad económica, minifundio y latifundio 7
4. FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA
   - Formas asociativas para la empresa 9
   - El contexto de las asociaciones 10
   - El concepto de asociación 11

4.1 . SIMPLES ASOCIACIONES 12
4.2 . ASOCIACIONES SIN FINES DE LUCRO 17
LAS ASOCIACIONES CIVILES SIN FINES DE LUCRO
FUNDACIONES 17
MUTUALES 18
COOPERATIVAS 18
4.3 . ASOCIACIONES CON FINES DE LUCRO 24

Capítulo 2. CONTRATOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA AGRARIA

1. SOCIEDADES COMERCIALES
Definición 25
Caracterización 25
Requisitos 26
Clasificación 26
Contrato societario 26
Tipos de socios 28
Sociedad entre esposos 28
Sociedades de sociedades 29

2. TRANSFORMACIÓN DE LAS SOCIEDADES COMERCIALES
Fusión 29
Escisión 30
Resolución parcial 30
Disolución 30
Liquidación 30

3. CONDOMINIO Y TIPOS DE SOCIEDADES COMERCIALES
3.1 CONDOMINIO 31
3.2 SOCIEDAD DE HECHO 32
3.3 . SOCIEDAD COLECTIVA 34
3.4 . SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE 35
3.5 SOCIEDAD DE CAPITAL E INDUSTRIA 36
3.6 SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA 37
3.7 SOCIEDAD ANÓNIMA 40
3.8 SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES 43
3.9 SOCIEDAD ACCIDENTAL O EN PARTICIPACIÓN 44

4. APLICACIÓN DE LAS FORMAS JURÍDICAS ASOCIATIVAS EN EL AGRO 44

Capítulo 3. LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

1. FUERZAS IMPULSORAS DEL ASOCIATIVISMO 53
2. ALIANZAS ESTRATÉGICAS
Definición 55
Objetivos 55
Tipos 56

3. JOINT VENTURE
Definición 56
Caracterización 56
Objeto 57
Capitalización 57
Responsabilidades 57

4. CONTRATOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIA
Definición 57
Caracterización 58

4.1. CONTRATOS DE AGRUPACIÓN DE COLABORACIÓN EMPRESARIA (ACE)
Definición 58
Caracterización 59
Formalización 59
Objeto 60
Requisitos de asociación 60
Disolución 60
Capitalización 61
Fondo común operativo 61
Responsabilidades frente a terceros 62
Gravámenes 63
Organización y administración 63
Obligaciones de los administradores 64
Duración 64
Denominación 64
Oportunidades para formalizar una ACE 64
Ejemplificación 65
Comparación entre las ACE, las cooperativas y las sociedades 65

4.2 UNIONES TRANSITORIAS DE EMPRESAS AGRARIAS (UTE)
Definición 65
Caracterización 66
Formalización 66
Objeto 67
Requisitos de asociación 67
Disolución 67
Capitalización 67
Responsabilidades frente a terceros 67
Gravámenes 68
Organización y administración 68
Duración 68
Denominación 69
Oportunidades para formalizar una UTE 69
Comparación entre ACE y UTE 69

5. SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS 69

6. REDES 70

7. OTROS ACUERDOS FORMALES
Cuasi-empresas 71
Acuerdos híbridos 71

8. GESTION ESTRATÉGICA DE ALIANZAS
El proceso estratégico 71
Ciclo vital del proceso estratégico 72
Fase I: análisis FODA 72
Fase II: selección de asociados 75
Fase III: marco jurídico y asesoramiento legal. 76
Fase IV: el acuerdo de cooperación definitivo. 78
Fase V: puesta en marcha y control. 79
Cuadro: ACE 80
Cuadro: Régimen Tributario de la ACE 80
Cuadro: UTE 81
Cuadro: Régimen Tributario de la UTE 82

9. SOCIEDADES LABORALES (Decreto 1406/2001) 82
10. LEY DE CONSORCIOS DE COOPERACIÓN 82

Capítulo 4. CONTRATOS AGRARIOS PARA LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA
1. LOS CONTRATOS AGRARIOS 83
Características 84
2. EVOLUCIÓN HISTÓRICO-LEGAL 84
3. LEY DE ARRENDAMIENTOS Y APARCERÍAS RURALES
Principios generales 87
Orden público y principio protectorio 88
4. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
Definición 88
Características 88
Aplicación 89
Plazo 89
Forma del contrato 89
Cesión del contrato 90
Explotación irracional del suelo 90
Bienes inembargables 90
Cláusulas nulas 91
Obligaciones de las partes
Obligaciones del arrendatario 91
Obligaciones del arrendador 92
Resolución del contrato por culpa del arrendatario 92
Restitución del predio 92
Incorporación de mejoras 92
Impuesto al valor agregado 92
5. LOS CONTRATOS DE APARCERÍAS
Definición 93
Características 93
Disposiciones en común con el arrendamiento 94
Obligaciones de las partes
Obligaciones del aparcero 94
Obligaciones del dador 94
Rescisión por incumplimiento 94
Muerte o incapacidad del aparcero 95
Venta de inmuebles 95
Prescripción del contrato 95
Tipos de aparcería 95
6. EL CONTRATO DE APARCERÍA AGRÍCOLA
Definición 95
Forma de retribución 96
Plazo del contrato 96
Vivienda; huerta y potrero 96
Aplicación del contrato 96
7. LOS CONTRATOS ACCIDENTALES
7.1 EL CONTRATO ACCIDENTAL DE COSECHA
Definición 97
Características 97
Plazo 98
Forma del contrato 98

8. EL CONTRATO CANADIENSE 98
9. LOS CONTRATOS MIXTOS
Definición 99
10. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PARA EXPLOTACIÓN APÍCOLA
Descripción del trabajo previo a la salida al campo 99
Descripción del trabajo en el campo 99
Distintas alternativas de los contratos de arrendamiento 100
Riesgos a determinar y sus consecuencias 101
Variables a estudiar 101
Modificación de porcentajes 101
11. EL CONTRATO DE POOL DE SIEMBRA
Definición 101
Características 102
Aplicación 102
12. CONTRATO DE FIDEICOMISO: INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN
Definición 102
Glosario 104
Ventajas del fideicomiso 104
Clasificación de fideicomisos según la Ley 24.441 105
13. EL CONTRATO DE LOCACION DE OBRA RURAL
El contratista rural
Definición 106
Confusión entre contratos accidentales y contratistas rurales 106
Objeto del contrato 107
Caracterización 107
Partes del contrato de locación de obra rural 108
Obligación de las partes 108
1. Del locador de obra o contratista rural 108
2. Del locatario o comitente 108
Duración del contrato 109
Forma del contrato 109
Contratos de arrendamiento, de aparcería y accidentales: sus diferencias 109

Capítulo 5. CONTRATOS AGRARIOS PARA LA ACTIVIDAD GANADERA
1. PROPIEDAD DEL GANADO
Marca 112
Señal 112
Registro 112
Plazo 112
Hacienda orejana 113
Animales de pura raza 113
Transferencia de ganado 113
Guías 113
2. CONTRATO DE APARCERÍA PECUARIA
Definición 113
Características 113
Forma del contrato 113
Plazo del contrato 113
3. CONTRATO DE PASTOREO
Definición 114

Características 115
Aplicación 115
Plazo del contrato 115
Forma del contrato 115

4. CONTRATO DE PASTAJE
Definición 116
Características 116
Plazo 116

5. CONTRATO DE CAPITALIZACIÓN DE HACIENDA
Definición 117
Objeto 117
Caracterización 117
Cuadro: Contrato de capitalización de hacienda 118
Tipos de contratos
1. Capitalización de invernada (engorde o desarrollo) 119
2. Capitalización de cría (multiplicación) 119
3. Capitalización de terneras y vaquillonas de cría, tratadas como invernada 119
Tipos de contratos de capitalización de hacienda
Cláusulas generales 119
Garantías e indeminización 122
Duración 123
Causas de conclusión del contrato 124
Liquidación 125
Derecho de retención y privilegios 125
Prescripción 125
Aplicación y causas de la capitalización de hacienda 126
El contrato de arrendamiento pecuario de vientres con obligación de venta 127
Descapitalización de productores 127
Factores climáticos 127
Necesidad de capital 128
Inversores de oportunidad 128
Formas de contactarse las partes 128
Modalidades de venta, porcentajes y liquidación
Modalidades de venta 129
Modalidades de porcentajes 130
Modalidades de liquidación 131

6. CONTRATO ASOCIATIVO DE EXPLOTACIÓN TAMBERA
Definición 132
Objeto 132
Forma 132
Características 133
Plazo 133
Obligaciones de las partes
Del empresario-titular 134
Del tambero-asociado 134
Obligaciones comunes. 134

7. EL CONTRATO DE FEED-LOT
Definición 134
Modalidades 135
Caracterización 135

8. CONTRATO DE TRANQUERA
Definición 136
Caracterización 136
Aplicación 137

9. FRANQUICIA GANADERA
Definición 137
Caracterización 137
Aplicación 138

Capítulo 6. CONTRATOS AGROINDUSTRIALES
Y otras actividades conexas de la empresa

1. LA CADENA AGROALIMENTARIA 139
2. LA COORDINACIÓN 140
3. LA INTEGRACIÓN VERTICAL 141
3.1. Origen de la integración vertical 142
3.2. Integración vertical *"hacia delante"* y *"hacia atrás"* 142
3.3. Integración vertical total o por propiedad 143
4. INTEGRACIÓN HORIZONTAL 143
5. LA PRODUCCION BAJO CONTRATO 144
La industria y la producción por contrato 145
6. CONTRATOS AGROINDUSTRIALES/AGROCOMERCIALES
6.1. Definición 147
6.2. Figura jurídica 148
6.3. Forma del contrato 149
6.4. Duración 149
6.5. Contenido 149
7. TIPOS DE CONTRATOS AGROINDUSTRIALES
7.1. Contratos agroindustriales de producción de primer grado
Definición 151
Aplicación 152
7.2. Contratos agroindustriales de producción de segundo grado
Definición 152
Aplicación 153
8. CONTRATOS AGROINDUSTRIALES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS 153
9. CONTRATO DE MAQUILA
Definición 155
Características 155
Inimponibilidad tributaria 156
Obligaciones de las partes 157
Forma 158
Contenido del contrato 158
Aplicación 158
Diferencias entre tipos de contratos 159
10. CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN
Coordinación en los contratos agroindustriales 160
11. ACTIVIDADES CONEXAS DE LA EMPRESA AGRÁRIA
El turismo rural 161
Clasificación del turismo rural 162

Capítulo 7. TRABAJO AGRARIO

1. RÉGIMEN NACIONAL DEL TRABAJO AGRARIO
Organismos normativos del trabajo agrario 165

2. CONTRATO DE TRABAJO AGRARIO
2.1. Definición 166
2.2. Fuentes del contrato de trabajo 166
2.3. Principios del derecho laboral agrario 167
2.4. Elementos comunes y específicos del contrato de trabajo 167
2.5. Actividades incluidas y excluidas del R.N.T.A. 168
2.6. Forma del contrato de trabajo agrario. 169
2.7. Transferencia del establecimiento. 169
2.8. Responsabilidad solidaria del empleador con el contratista 169
2.9. Relación laboral entre esposos 170
2.10. Trabajo de menores y mujeres 170

3. PERSONAL PERMANENTE
3.1. Definición 171
3.2. Clave única de identificación laboral: C.U.I.L. 171
3.3. Jornada laboral
Excepciones 172
3.4. Remuneraciones
Consideraciones generales 172
Liquidaciones 174
Bonificaciones 174
Deducciones, retenciones y compensaciones 174
Sueldo anual complementario 175
Documentación de las remuneraciones 175
Prescripción, privilegios e irrenunciabilidad 175
3.5. Licencias
Licencia anual remunerada 176
Cálculo de la remuneración diaria de la licencia 176
Otras licencias 177
Feriados nacionales y días no laborables 177
3.6. Suspensión de ciertos efectos del contrato de trabajo
Suspensión por accidente o enfermedad inculpable 177
Suspensión por fuerza mayor 178
Poder disciplinario 178
3.7. Extinción del contrato del trabajo agrario
Causas de extinción 178
Despido sin justa causa. Indemnización 179
Acuerdos conciliatorios 179

4. PERSONAL NO PERMANENTE 179

5. EL SISTEMA DE RIESGOS DEL TRABAJO AGRARIO
5.1. Legislación sobre riesgos del trabajo 181
5.2. Reglamento de higiene y seguridad para la actividad agraria 181
5.3. El incumplimiento legal 182
5.4. Capacitación en riesgos del trabajo 183
5.5. Precio de la siniestralidad 184

6. SISTEMA DE LIBRETA DE TRABAJO PARA EL TRABAJADOR RURAL
6.1. La contratación del trabajador rural 185
6.2. La libreta de trabajo 186

6.3. El RENATRE 187
Obligaciones del empleador 188
Obligaciones de los trabajadores 188

Capítulo 8. EMPRESAS AGRARIAS DE FAMILIA
1. ENFOQUE INTERDISCIPLINARIO DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA 189
2. INTERROGANTES ACERCA DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA
2.1. Naturaleza de la empresa familiar agraria 190
2.2. Fines, metodologías y personas 191
3. EL NUEVO ESCENARIO AGROALIMENTARIO
Las nuevas pautas culturales 192
4. RELEVANCIA PRODUCTIVA Y SOCIAL DE LA EMPRESA FAMILIAR
4.1. A nivel mundial 193
4.2. En la Argentina 193
4.3. Continuidad de la empresa familiar 194
4.4. Organización de la empresa familiar 194
5. EMPLEO DE LA MANO DE OBRA FAMILIAR AGRARIA
5.1. Desaparición de la pequeña explotación familiar 195
5.2. El empleo familiar agrario 196
6. DEFINICIÓN DE EMPRESA FAMILIAR 196
7. ESTRUCTURA JURÍDICA DE LA EMPRESA FAMILIAR 197
8. LA RELACIÓN ENTRE LA EMPRESA Y LA FAMILIA
9. LOS CICLOS DE VIDA
9.1. El ciclo de vida empresarial 199
9.2. El ciclo vital del empresario 200
El fundador 200
9.3. El síndrome de la crisis del ciclo vital 201
10. LA CULTURA EMPRESARIAL-FAMILIAR
El fundador y la cultura organizacional 202
11. LOS PROBLEMAS DE DIRECCIÓN
11.1. La dirección empresarial familiar 204
11.2. El estilo de liderazgo
Caracterización 205
El director-propietario 206
11.3. El sistema de control social 206
12. EL SISTEMA FAMILIAR
12.1. La institución familiar 207
12.2. Contribuciones emocionales y racionales 207
12.3. La familia y la crisis del ciclo de vida empresarial 208
12.4. La congruencia de metas 209
13. LA NUEVA GENERACIÓN
13.1. Capacitación y experiencia laboral 210
13.2. El nuevo liderazgo 210
13.3. El recambio generacional 211
14. LA SUCESIÓN EN LA DIRECCIÓN
14.1. La transición generacional 213
14.2. Planificación de la sucesión 213
14.3. Aspectos de la sucesión 214
14.4. La intersección de los ciclos de vida
Definición 214
La calidad del trabajo como equipo 215

15. LA RESOLUCIÓN DE LA CRISIS
15.1. Foro familiar 217
15.2. Protocolo de familia 218
15.3. Administración por tipo de actividad 219
16. EL FUTURO DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA
16.1. Propiedad y administración familiar 220
16.2. Retención de la propiedad y administración no familiar 221
16.3. Incorporación de nuevos socios con retención del control 222
16.4. La liquidación, fusión o venta de la empresa 222
17. ESTRATEGIAS POST CRISIS 223

Bibliografía General 353

Índice Anexo

Contrato de sociedad de hecho 227
Contrato de sociedad en comandita simple 228
Contrato de sociedad de capital e industria (Modelo1) 230
Contrato de sociedad capital e industria (Modelo 2) 232
Contrato de sociedad de responsabilidad limitada 234
Contrato de sociedad accidental o en participación 236
Agrupación de colaboración empresaria 238
Contrato de unión transitoria de empresas (Modelo 1) 242
Contrato constitutivo de unión transitoria de empresas (Modelo 2) 244
Modelo de compromiso de consorcio de empresa para la constitución de una UTE 247
Consorcio de exportación -Reglamento interno- 248

Contrato de arrendamiento (Modelo 1) 251
Contrato de arrendamiento (Modelo 2) 253
Contrato de arrendamiento (Modelo 3) 255
Contrato de arrendamiento (Modelo 4) 256

Contrato de aparcería agrícola 257
Contrato de aparcería agrícola combinada con arrendamiento 258

Contrato de mediería rural (ley 13.246) 261
Contrato de mediería frutihortícola (decreto ley 145/2001) 263

Contrato de arrendamiento accidental por cosecha (Modelo 1) 266
Contrato accidental por una cosecha (Modelo 2) 268

Contrato accidental de cosecha con entrega de maquinaria agrícola (Modelo 3) 270
Contrato accidental por una cosecha (Modelo 4) 271
Contrato de arrendamiento accidental por dos cosecha 272

Contrato de obra de arado, siembra o cosecha 274
Contrato de compraventa de futura cosecha (aleatoria) 276
Compraventa de una plantación a cosechar por el adquirente 277
Contrato de alquiler de planta de silo 278
Contrato de aparceria pecuaria 280
Contrato de pastoreo 282
Contrato de pastaje 284

Contrato tipo de capitalización de invernada (Modelo 1) 285
Contrato tipo de capitalización de cría (Modelo 2) 287
Contrato tipo de capitalización de terneras y vaquillonas
de cría tratadas como invernada (Modelo 3) 290
Contrato de capitalización de hacienda (Modelo 4) 292

Contrato de arrendamiento pecuario de vientres con obligación de venta 294
Contrato de explotación tambera 296
Contrato de servicio de engorde en "feed-lot" (Modelo 1) 299
Contrato de servicio de engorde en "feed lot" (Modelo 2) 303

Contrato de trabajo con encargado de establecimiento agrario 306
Contrato de administración de establecimiento agropecuario 308
Contrato de locación de servicios de profesional 311

Modelo tipo de contratos agroindustriales 312
Modelo de compraventa en un cultivo de vid 313
Modelo tipo de contrato de producción de tomate 314
Modelo de contrato de adquisición y producción de papa kennebec
(para industrias de prefritas) 316

Contrato de fideicomiso 318
Modelo de contrato de fiducia entre productores
y la empresa comercializadora 325

Compromiso de canje de productos primarios
por otros bienes 330
Contrato de canje de reproductores por terneros 333
Contrato trabajo agrario 334

Contrato asociativo de explotación tambe (Modelo 1) 335
Contrato asociativo de explotación tambera (Modelo 2) 338

Contrato de entrega de semilla y compromiso
de compraventa futura 342

Contrato de arrendamiento para la actividad apícola 346
Contrato de arrendamiento para la actividad ganadera 348

Contrato de locación de obra de cosecha de granos 350

GLOSARIO DE CONCEPTOS JURÍDICOS

PERSONAS FÍSICAS Y JURÍDICAS

En derecho se llama persona a todo ente capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones, y se clasifican en:

- personas de existencia física o visible, es decir, los seres humanos y se consideran tales, desde el momento de la concepción hasta su muerte;
- personas ideales o jurídicas, a aquellos entes que no siendo personas de existencia visibles, son susceptibles de adquirir derechos y contraer obligaciones, tales como las sociedades, asociaciones, el Estado.

1. LAS PERSONAS FÍSICAS

1.1 Capacidades jurídicas

Las personas de existencia física comienzan su existencia a partir de la concepción en el seno materno. Las personas por nacer tienen derechos por donación o herencia.

Las capacidades jurídicas de las personas físicas consisten en las aptitudes de las personas para adquirir derechos y contraer obligaciones. Comprende las siguientes posibilidades:

- *capacidad de derecho:* está referida al goce de los derechos;
- *capacidad de hecho:* está referida al ejercicio de los derechos.

1.2 Incapacidades jurídicas

Caracteres

Son excepciones; la regla no puede ser sino la capacidad; solo por excepción la ley establece ciertas incapacidades de derecho, en forma de prohibición de realizar determinados actos.

Obedece siempre a causas graves: solo por una causa grave puede privarse a una persona de su capacidad de derecho; es necesario que medie un interés superior o una razón moral y de buenas costumbres.

Tipos de incapacidades

Incapacidad de hecho: puede ser absoluta o relativa. Los actos celebrados por incapaces de hecho son de nulidad relativa.

Absoluta

- Personas por nacer.
- Menores impúberes.
- Dementes.
- Sordomudos que no saben darse a entender por escrito.

Relativa

- Menores adultos.
- Menores emancipados.

Incapaces de derecho: los actos celebrados por incapaces de derecho son nulos de nulidad absoluta.

- Religiosos profesos (con votos de pobreza).
- Comerciantes fallidos (no pueden contratar respecto de los bienes que corresponden a la masa de concurso).

Protección y representación de los incapaces

- De las personas por nacer: sus padres y, a falta o incapacidad de éstos: los curadores que se les nombre.
- De los menores no emancipados: sus padres o tutores.
- De los dementes o sordomudos: los curadores que se les nombre.

Emancipación

Los mayores de 18 años y menores de 21 años pueden ejercer el comercio con tal que acrediten estar emancipados o autorizados legalmente, con autorización de los padres o judicial. La autorización de los padres debe otorgarse por escritura pública, y el juez ordenará su inscripción en el Registro de Estado Civil y Capacidad de las Personas. Cubiertos estos requisitos, el menor será considerado mayor para todos los actos y obligaciones comerciales.

La emancipación es inmediata para los menores que contraen matrimonio.

2. LAS PERSONAS JURÍDICAS

Personas de existencia ideal y personas jurídicas, ambas expresiones se usan indistintamente y designan a un mismo concepto. Se clasifican en:

Personas de derecho público: el Estado, las provincias, las municipalidades, las entidades autárquicas, la iglesia católica.

Personas de derecho privado: personas que requieren autorización del Estado para su existencia como tales, y aquellas que no requieren tal autorización (Art. 33, 2º parte inc. 2 del Código Civil).

Personas jurídicas de derecho privado: asociaciones, mutuales, sociedades, fundaciones, cooperativas.

2.1 Capacidades jurídicas

En principio, tienen capacidad de adquirir todos los derechos de que pueden ser titulares las personas naturales. Deben exceptuarse, aquellos derechos que el hombre posee como tal.

Derechos extrapatrimoniales: tienen derecho a estar en juicio civil o criminal.

Derechos patrimoniales: tienen amplia capacidad, pueden ser titulares de derechos reales y personales.

3. DOMICILIO DE LAS PERSONAS

El domicilio es el lugar que la ley fija como asiento o sede de la persona, para la producción de determinados efectos jurídicos. Puede ser:

- *Domicilio real:* es el lugar donde las personas tienen el asiento principal de su residencia y de sus negocios. Es el lugar en donde una persona vive, en donde tiene el centro principal de sus actividades, o en donde reside habitualmente.
- *Domicilio legal:* es el lugar donde la ley presume, sin admitir prueba en contra, que una persona reside de manera permanente para el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones, aunque de hecho no este ahí presente. El domicilio legal a diferencia del real, es forzoso. Su elección no depende de la voluntad de la persona, sino que es impuesta por la ley, y no puede ser cambiado ni fijado en otro lugar mientras dure la situación jurídica de la cual depende.
- *Domicilio especial:* lugar designado, a veces por las partes interesadas o a veces por la ley y que determina algunos efectos que ordinariamente produce el domicilio general (*por Ej.:* el designado en un contrato).

4. PATRIMONIO DE LAS PERSONAS

Toda persona tiene un patrimonio: conjunto de bienes y obligaciones, su debe y su haber. Por bienes se entiende todo objeto material o inmaterial susceptible de tener valor, es decir que represente algo económicamente.

Los bienes se clasifican en materiales e inmateriales.

Materiales: están constituidos por las cosas, las energías y las fuerzas naturales susceptibles de aprovechamiento económico.

Inmateriales: están constituidos por todos los derechos de contenido patrimonial o económico, como un crédito, los derechos de autor, etc.

Las cosas consideradas en si mismas se pueden clasificar en:

Muebles e inmuebles: según puedan o no trasladarse de un punto a otro; Vg.: una mesa, una finca. Las cosas muebles que pueden trasladarse por si mismas (animales) reciben el nombre de semovientes.

Fungibles y no fungibles, según se equivalgan y puedan substituirse las unas por las otras sin variación en la calidad y cantidad o no; ejemplo: las piezas amonedadas, el trigo.

Consumibles o no, divisibles o indivisibles, principales o accesorias, cuyo solo nombre las define.

5. EL DERECHO: CONCEPTO Y CARACTÉRES

Las normas jurídicas de un pueblo determinado, constituyen su derecho. Por lo tanto podemos definir al DERECHO como:

"El conjunto de leyes o normas obligatorias, impuestas a la actividad humana para regular las relaciones externas indispensables a la coexistencia y a la cooperación, munidas de una sanción y hechas valer por la autoridad del Estado para garantizar al individuo y a la sociedad la consecución de sus fines".

Todo el conjunto de normas Jurídicas imperantes en un país constituyen lo que genéricamente se conoce como su Derecho Positivo.

La palabra Derecho puede tener distintos significados:

a. **El Derecho Positivo** (Derecho objetivo)

Es el conjunto de normas de conducta imperantes en un país en un momento determinado, a las cuales queda sometida la persona en la vida social y cuyo cumplimiento puede serle coercitivamente exigido, con intervención de la autoridad publica.

b. **Derecho Subjetivo**

Si miramos el derecho desde el punto de vista de su aplicación práctica, vale decir, de las ventajas que pueden resultar a una persona determinada de una norma dictada por el Estado y garantizada por el mismo o sea de una ley, o de todo lo no prohibido por él, tenemos el derecho subjetivo y entendemos por tal: La facultad de los individuos y de las entidades colectivas de obrar en conformidad con la norma que garantiza sus intereses y de exigir de los otros lo que es debido en virtud de la norma misma. En síntesis es la facultad o atribuciones de los sujetos.

6. DERECHOS REALES Y PERSONALES

Los derechos subjetivos de carácter patrimonial, pueden ser reales o personales:

Derecho personal: es aquel derecho en el que se crea una relación entre la persona a la cual el derecho pertenece, y otra persona que se obliga hacia ella por razón de una cosa o de un hecho cualquiera, de modo que se encuentran tres elementos, a saber: la persona que es el sujeto activo del derecho -acreedor-, la persona que es sujeto pasivo -deudor-, y la cosa o el hecho que es el objeto.

Derecho real: derecho que crea entre la persona y la cosa una relación directa e inmediata, de tal manera que no se encuentren en ella sino dos elementos, la persona, que es el sujeto activo del derecho, y la cosa, que es el objeto. Los derechos reales solo pueden ser creados por ley. La legislación argentina reconoce los siguientes:

- Dominio y condominio
- Usufructo
- Uso y habitación
- Servidumbre
- Derecho de hipoteca
- Prenda
- Anticresis

1. DOMINIO Y CONDOMINIO

1.1 *Dominio o derecho de propiedad:* es el derecho real por el cual una cosa se encuentra sometida a la voluntad y acción de una persona. Supone la posesión y el título, de donde resulta su derecho sobre la cosa. Es importante distinguir entre posesión y tenencia, que son hechos, mientras que el dominio es un derecho real.

a. *Posesión:* hay posesión cuando una persona por sí o por otro, tenga una cosa bajo su poder con intención de someterla al ejercicio de un derecho de propiedad.

b. *Tenencia:* la simple tenencia de las cosas pero reconociendo en otro el derecho de propiedad. *Ej.:* el inquilino.

1.2 *Condominio:* es el derecho real de propiedad perteneciente a varias personas, por una parte indivisa a cada una, sobre una cosa mueble o inmueble.

2. *Usufructo:* es el derecho real de usar y gozar de una cosa cuya propiedad pertenece a otro con tal que no se altere su sustancia, es decir se trata de un derecho real sobre una cosa ajena.

3. *Uso y habitación:* es el derecho de servirse de la cosa de otro, con el cargo de conservar su sustancia o de tomar de un fundo ajeno los frutos necesarios para el usuario y su familia, si recae sobre una casa se llama habitación.

4. *Servidumbre:* derecho real perpetuo o temporario sobre un inmueble ajeno, en virtud del cual se puede usar de él, o ejercer ciertos derechos de disposición, o bien, impedir que el propietario ejerza algunos de sus derechos de propiedad, pueden ser:

Real: es el derecho establecido al poseedor de una propiedad sobre otra ajena, para utilidad de la primera. *Ej.:* servidumbre de paso, de acueducto, de sacar agua, establecido sobre una finca en beneficio de otra, puede ser gratuito u oneroso.

Personal: es el derecho establecido sobre una propiedad, en utilidad de una persona determinada, independientemente de que ésta posea un inmueble, y acaba con ella.

5. *Hipoteca:* derecho real constituido a favor de un acreedor, que permitiendo que el deudor conserve el bien hipotecado -inmueble-, le da el derecho de hacerlo vender en caso de falta de pago y cobrarse con preferencia a los otros acreedores.

6. *Prenda:* el objeto de gravamen es una cosa mueble, y se perfecciona cuando el deudor entrega la cosa al acreedor, en seguridad de la deuda. En la prenda agraria no hay desplazamiento de la cosa, la cual permanece en poder del deudor, previa inscripción en los registros correspondientes.
7. *Anticresis:* derecho real de garantía concedido al acreedor, por el deudor o un tercero por él, que consiste en ponerlo en posesión de un inmueble, y autorizándolo a percibir los frutos para imputarlos al pago de los intereses o sobre el capital adeudado.

7. DERECHO REAL DE SUPERFICIE FORESTAL

La ley 25.059 de 2001 creó el "Derecho real de superficie-forestal" como ...".. *un derecho real autónomo sobre cosa propia temporario, que otorga el uso, goce y disposición jurídica de la superficie de un inmueble ajeno con la facultad de realizar forestación o silvicultura y hacer propio lo plantado o adquirir la propiedad de la plantación ya existente, pudiendo gravarla como derecho real de garantía" (art.2).*

Es el derecho de "*adquirir o cultivar plantaciones de propiedad separada, en inmueble ajeno, mediante acuerdo de voluntades formal y registrado*".

Sujetos

a) ***El propietario del suelo, concedente o superficiante***

Es el titular del dominio del inmueble con capacidad de disposición.(Si existe un condominio, se requerirá la unanimidad de todos los condóminos).

- El propietario puede ser una persona física o jurídica.
- También podría ser el Estado nacional, provincial o municipal.

Si el dominio del fundo pertenece al del Estado, regirán además de la presente ley las normas del derecho administrativo.

Derechos

- Tiene derecho a recibir una contraprestación, que puede consistir en un precio, un canon periódico, una proporción de lo plantado, u otra cosa.
- Conserva el derecho a enajenar su propiedad, debiendo el adquirente respetar el derecho real de superficie forestal constituido *(art. 3)*.

Limitaciones

- No puede constituir ningún otro derecho real de disfrute o garantía, durante la vigencia del contrato, ni perturbar los derechos del superficiario. Si lo hace el superficiario puede solicitar el cese de la turbación. No puede hablarse de una sola propiedad, sino de dos propiedades diversas; la del suelo, y la de la plantación *(art. 4)*.

b) ***El superficiario***

El superficiario es la persona a favor de quien se constituye el derecho de superficie.

- Puede ser también una persona física o jurídica, particular,
- o el Estado.

Derechos

- Tiene el derecho de plantar y repoblar la plantación.
- Tiene el derecho de tener y mantener en terreno ajeno una forestación.
- Tiene el derecho de enajenar, gravar o disponer del derecho de superficie por actos entre vivos o por causa de muerte.
- Tiene derecho a percibir una indemnización por las plantaciones subsistentes a la finalización del contrato.

El superficiario puede usar, gozar, gravar y disponer de la propiedad de los árboles, no *pudiendo afectar el suelo a* ningún otro *destino,* mientras dure el derecho real de superficie forestal constituido.

Por lo tanto habría que concluir que el derecho real de superficie forestal, es un derecho real de goce de carácter *sui generis*.

Características

El derecho real de superficie forestal es un "derecho de carácter real", por atribuir a su titular un poder directo sobre la cosa y como tal se *inscribe en el Registro de la Propiedad, a los efectos de su oponibilidad a terceros interesados.*

Es un derecho real complejo que permite tener o mantener una titularidad dominial sobre el arbolado, plantado en terreno ajeno. Su complejidad deriva de la posibilidad de que su contenido esté modulado mediante pactos que delimitan el ejercicio del derecho y que se pueden constituir sobre el mismo obligaciones de carácter real; toda vez que el artículo 2º de la ley 25.059**,** faculta al superficiario a "gravar la plantación con *derecho real de* garantía".

Este negocio jurídico es un contrato, que *puede ser oneroso o gratuito, que debe ser instrumentado por escritura pública y tradición de la posesión.*

Plazo

Máximo de cincuenta años.

Extinción

- Por renuncia expresa.
- Vencimiento del plazo.
- Cumplimiento de condiciones resolutorias pactadas.
- Por unificación de las calidades de propietario y superficiario.
- Por el no uso durante tres años

No se extingue por destrucción total o parcial de lo plantado siempre que el superficiario realice nuevas plantaciones dentro de los tres años.

El abandono, para que pueda ser invocado como causa de resolución debiera ser injustificado.

La renuncia del derecho por el superficiario, el desuso o abandono, no lo liberan de sus obligaciones.

Recuperación del dominio perfecto

El contrato de constitución del derecho real de superficie forestal, separa la

propiedad del dueño del suelo, de la propiedad de las plantaciones por parte del superficiario, extinguido el contrato por cualquiera de los motivos mencionados, recobra plenitud él, o sea el dueño del suelo extiende en líneas perpendiculares hacia arriba su propiedad, con un poder de absorción integral en sentido vertical haciendo suyas las plantaciones que subsistan, salvo pacto en contrario.

CONTRATOS

De acuerdo al artículo 1.137 del Código Civil, hay Contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos; es ley entre las partes. No todo acuerdo de voluntades será un contrato, para serlo, su finalidad debe ser jurídica, es decir destinado a reglar sus derechos.

1. ELEMENTOS DEL CONTRATO

a) Pluralidad de personas.
b) Acuerdo de voluntades.
c) Objeto jurídico.

a) ***Pluralidad de personas***

Dos o más personas que dan su consentimiento o se ponen de acuerdo para reglar sus Derechos; estas personas deben ser capaces para contratar.

b) ***Acuerdo de voluntades: Consentimiento***

Debe manifestarse por oferta o propuestas de una de las partes, aceptados por la otra. Deben ser dirigidas a personas determinadas sobre un contrato especial y con todos los antecedentes del mismo (objeto, precio, etc.).

Este consentimiento puede ser

- *Expreso:* por escrito.
- *Tácito:* resulta de los hechos.
- *Entre ausentes:* por medio de agentes o correspondencia.

El consentimiento dado telefónicamente debe considerarse entre presentes.

c) ***Objeto jurídico***

Los contratos tienen por objeto las prestaciones que las partes toman a su cargo y que podrán ser de dar, de hacer o no hacer.

Si se trata de COSAS (obligaciones de dar), deben cumplimentarse los siguientes requisitos:

- Cosas que estén en el comercio.
- Pueden consistir en la promesa de cosas futuras (crías, cosechas etc.) pero subordinadas al hecho de que lleguen a existir, caso contrario el contrato seria aleatorio.

- Se puede contratar sobre cosas hipotecadas, prendadas, embargadas, dejando a salvo los derechos de los respectivos acreedores.
- Se puede contratar sobre cosas ajenas pero quién garantiza la entrega debe satisfacer daños y perjuicios si no cumple la prestación.

Si se trata de HECHOS (obligaciones de hacer o de no hacer) deben ser lícitos y posibles, no contrarios a las leyes y a las buenas costumbres.

El objeto debe ser determinado o determinable. Debe ser posible. Debe ser lícito. Debe ser conforme a la moral y las buenas costumbres

2. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS

2.1 Unilaterales o bilaterales

- *Unilaterales:* generan obligaciones para una sola de las partes. *Ej.* la donación.
- *Bilaterales:* crean obligaciones reciprocas. *Ej.* la compra venta.

2.2 Onerosos o gratuitos

- *Onerosos:* son aquellos en que las partes asumen obligaciones reciprocas de modo que se promete una obligación para recibir otra. *Ej.* compra-venta, permuta.
- *Gratuito:* son aquellos en los que una sola de las partes está obligada. *Ej.* Donación, comodato.

2.3 Reales o consensuales

- *Reales:* se perfeccionan con la entrega de la cosa. *Ej.* renta vitalicia, depósito, mutuo, comodato.
- *Consensuales:* se perfeccionan con el mero consentimiento de las partes. *Ej.:* compra-venta, locación, contrato de trabajo.

2.4 Nominados o innominados

- *Nominados o típicos:* son aquellos que están previstos y legislados. *Ej.* la locación.
- *Innominados o atípicos:* no están legislados en el código y por lo tanto resultan de la libre creación de las partes. *Ej.:* la capitalización de hacienda.

2.5 Conmutativos o aleatorios

- *Conmutativos:* son aquellos en los cuales las obligaciones mutuas están determinadas de manera precisa y se supone que las prestaciones son equivalentes. *Ej.* permuta.
- *Aleatorios:* son aquellos en los cuales una de las prestaciones se encuentra subordinada a un acontecimiento incierto que puede o no presentarse.

2.6 De adhesión o de libre discusión

- *De adhesión:* son aquellos de los cuales una de las partes debe aceptar las condiciones establecidas por la otra o adherirse. *Ej.:* contrato de seguro.
- *De libre discusión:* son aquellos en los cuales las distintas cláusulas del contrato surgen por la libre discusión entre las partes a cuyo acuerdo arriban posteriormente.

2.7 Formales y no formales

- *Formales:* son aquellos cuya validez depende de la observancia de una forma establecida por la ley.
- *No formales:* son aquellos cuya validez no depende de la observancia de una forma establecida por la ley.

En general: los contratos pueden celebrarse en cualquier forma: verbalmente, o por escrito, por instrumento privado o por escritura pública.

Es indispensable que se instrumente por medio de escritura pública todo contrato que tenga por objeto: transmisión de dominio de inmueble, reserva del derecho de usufructo, constitución de derecho reales sobre inmuebles (hipoteca), contrato de sociedad civil, cesión, renuncia a derechos hereditarios, poderes, sociedades, etc.

2.8 Principales o accesorios

- *Principales:* son los que existen por sí mismos. *Ej.:* compra-venta, donación.
- *Accesorios:* son aquellos que dependen de un contrato principal. *Ej.* la fianza en el contrato de locación.

2.9 De administración o de disposición

- *De administración:* son los que tienden a mantener la integridad del patrimonio e inclusive a incrementarlo por medio de la explotación normal.
- *De disposición:* implican una modificación del patrimonio. *Ej.* los contratos aleatorios.

2.10 De cumplimiento instantáneo, diferido o de tracto sucesivo

- *De cumplimiento instantáneo:* las partes cumplen las obligaciones y dichos en el mismo momento de la celebración del contrato. *Ej.:* compra-venta manual.
- *De cumplimiento diferido:* aquel en que las partes postergan su cumplimiento a un momento ulterior.
- *De tracto sucesivo:* son los de ejecución sucesiva. *Ej.:* la compra venta a plazo, la locación.

Primera parte

1.- La Empresa, categoría económica y jurídica

2.- Contratos para la constitución de la empresa agraria

3.- Las alianzas estratégicas

4.- Contratos agrarios para la actividad agricola

5.- Contratos agrarios para la actividad ganadera

6.- Contratos agroindustriales

7.- Trabajo agrario

8.- Empresa agraria de familia

capítulo 1

LA EMPRESA, CATEGORÍA ECONÓMICA Y JURÍDICA

La propiedad agraria. Definición. Categorías económicas y jurídicas. Explotación y empresa agrarias. Formas de explotación. El empresario, sujeto de derecho. La profesión del empresario. La empresa, categoría económica. La empresa agraria. Concepto. Elementos. Tipos. Unidad económica, minifundio y latifundio. Formas jurídicas de la empresa. Formas asociativas para la empresa. El contexto de las asociaciones. El concepto de asociación. La cooperativa.

1. LA PROPIEDAD AGRARIA

Definición

Genéricamente se entiende por *propiedad* o titularidad jurídica al poder jurídico de una persona para disponer sobre un bien (una casa, la tierra, las maquinarias, un vestido, el alimento, etc.). Más precisamente, el Código Civil argentino define a *la propiedad o dominio como el derecho real en virtud del cual una cosa se encuentra sometida a la voluntad y acción de una persona, supone la posesión y el título.*

La ley reconoce al propietario fundiario, un conjunto de facultades que comprueban el uso y goce del bien y la posibilidad de cumplir actos de disposición con exclusión de terceros (enajenar, arrendar, cultivar por sí o por terceros, etc.). La Constitución Argentina garantiza, a través de sus artículos 14 y 17, el usar y disponer de su propiedad conforme a las leyes que reglamentan su ejercicio y su inviolabilidad; además, ningún habitante puede ser privado de la propiedad, sino en virtud de sentencia fundada en ley (la expropiación por causa de utilidad pública y con indemnización).

2. CATEGORIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS

Explotación y empresa agrarias

La explotación agraria supone concurrencia de trabajo y de capital, de organización, de técnica de cultivo, de medios diversos, en uso permanente, no esporádico.

En toda explotación hay actividad, pero no es la actividad lo que perfilaría la naturaleza de la empresa agraria, ni la organización de la actividad, sino la responsabilidad y el riesgo que asume el empresario. La *explotación constituye una unidad técnico-económica*, pero no constituye una unidad jurídica ante terceros.

La unidad jurídica depende del empresario. El titular de la explotación responde por las deudas de esa unidad técnico-económica. *Sin terceros no hay empresa*. Porque la empresa es un concepto de relación, y de ahí deriva su responsabilidad; en cambio sin terceros puede haber explotación. Una empresa puede tener varias explotaciones agrarias distintas (una unidad técnico-económica ganadera y otra cerealista, o de viñedo, o de horticultura o forestal) pero no a la inversa.

Formas de explotación

La relación del hombre con la tierra para la explotación agropecuaria, en cualquiera de sus especializaciones, puede realizarse en forma directa o indirecta, reconociéndose situaciones intermedias o ambiguas.

Directa: cuando el propietario o titular del predio es quien desarrolla la actividad agropecuaria.

Indirecta: cuando el productor del fundo rural no es su propietario sino que accede al factor tierra mediante acuerdos de voluntades o contratos de arrendamientos, aparcería, contratos accidentales de pastoreo, pastaje o por cosechas, hechos contempladas por la legislación vigente.

Situaciones intermedias: existen familias rurales que no son propietarias o que están vinculadas con el predio que habitan por medio de un contrato. A veces, se trata de poseedores de predios inscriptos en el registro de la propiedad a favor de otro particular; también pueden ser predios que pertenecían a algún ascendiente de los ocupantes. En este caso, frecuentemente no se hace juicio sucesorio y el bien pasa a ser un bien en común de los herederos, quienes ocupan distintas partes del predio, algunas en forma exclusiva, pero sin solucionar legítimamente la titularidad de la tenencia de la tierra. En otras ocasiones, son ocupantes de tierras fiscales cuya situación no ha sido todavía regularizada.

El empresario, sujeto de derecho

La actividad empresarial exige un sujeto empresario en tanto la empresa, como unidad jurídica, depende del empresario. El *empresario*, *sujeto de derecho*, puede ser jurídicamente definido como *persona individual o asociativa que ejercita una actividad económica constitutiva de empresa* .

La figura del sujeto empresario, del sujeto con derecho a la empresa, se concibe dentro de los *derechos de las personas físicas o jurídicas*. Las nociones del derecho civil, que definen al *sujeto* de derecho (persona física o jurídica), del *objeto* de los derechos (bienes y cosas), de los *derechos patrimoniales*, en particular, de la *propiedad*, se encuentran en el apéndice "Glosario de conceptos jurídicos".

La profesión del empresario

La *empresa* como *categoría económica*, no está al margen del Derecho en cuanto a fenómeno en observación. Siendo la *profesión del empresario* la de *hacer negocios*, como toda actividad humana dentro de una sociedad organizada, también, debe ser considerada como categoría *jurídica* y, por consiguiente, debe ser normativizada a los fines de regular su accionar. *La acción del empresario es el eje central de la empresa pues, en tanto se relaciona con terceros para realizar negocios, teniendo como objetivo el lucro, debe ser considerada: a) de carácter jurídico y b) como resultado económico.*

CATEGORÍA ECONÓMICA

⬌

EMPRESA

⬌

CATEGORÍA JURÍDICA

Cuando esto sucede y se avizora que los riesgos involucran al propio patrimonio en su integridad, comienza a tratar de diferenciarse el *patrimonio empresarial*, del *patrimonio propio o personal*. En consecuencia, ha de apreciarse la conveniencia de formalizar jurídicamente a la misma, y de cumplir con las reglamentaciones tributarias e impositivas.

Dos factores son los que coadyuvan a generar el cambio del empresario individual al esquema societario: el primero, es la posibilidad de un mayor rendimiento de beneficios. Correlativamente, aquellos que poseen capital se ven tentados por obtener (al igual que el empresario) un mayor beneficio que el que les produce el préstamo, en consecuencia, se asocian permitiendo, de esta manera, aumentar la capacidad de desarrollo empresarial.

Estas situaciones dan lugar a que en la figura del empresario sea necesario distinguir el desempeño de distintos roles:

La *titularidad jurídica* (empresario o título) rol que en las empresas de carácter societario corresponde al ente social, es decir, a la misma sociedad como figura jurídica de la actividad económica organizada.

El *empresario de gestión*, que en las sociedades desempeñan los órganos diferenciados de administración y representación (administradores gerentes y directores y, en su caso, el presidente del directorio).

El *empresario de riesgo*, papel que en las sociedades corresponde al socio o accionista.

La empresa, categoría económica

Los actos económicos se manifiestan a través de *relaciones contractuales* que los ordenan y dan *seguridad jurídica*, manifestándose una estrecha vinculación entre la ordenación económica y el derecho. El derecho, en cuanto ciencia que regula conductas, aporta a la problemática económica empresarial planteada, un conjunto de derechos, obligaciones, responsabilidades e institutos de técnica jurídica tradi-

cionales y modernas. De tal forma, el nuevo tipo de actividad empresaria puede encontrar un marco regulatorio que la contenga.

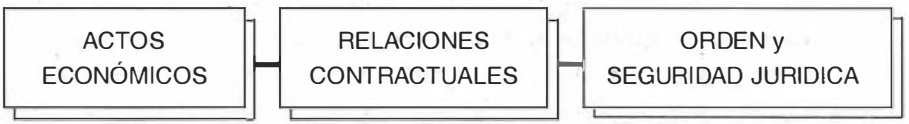
EMPRESA

Actividad económica realizada dentro de una economía de mercado.

Organizada y ejercitada profesionalmente por el empresario:
se le imputan los resultados económicos y las consecuencias jurídicas
que se derivan de dicha actividad.

Sin embargo, el entorno cambiante actual, caracterizado por requisitos de competitividad, profesionalización, flexibilización y eficiencia, hace que las empresas tengan, cada vez más dificultades para desenvolverse aisladamente. En consecuencia, para sobrevivir y crecer necesitan constituir empresas agrarias asociativas e integrarse dentro de la *cadena agroalimentaria*. Estos procesos requieren de marcos jurídicos y de nuevas formas contractuales, instrumentos que formalizan estas interrelaciones y reducen los riesgos.

Por lo tanto, es necesario analizar a las empresas desde otros ángulos y, más específicamente a la empresa agraria, que frente al marco económico descrito y en forma aislada, tendría escasa importancia. La realidad muestra que mediante estrategias de mercado, las empresas de productos primarios tratan de integrar etapas, ya sea de industrialización y/o comercialización, estrategias que superan los modelos clásicos de la empresa o de las relaciones contractuales dentro y fuera de la misma.



3. LA EMPRESA AGRARIA

Concepto

Desde la perspectiva económica, la empresa agraria es la entidad económica que, mediante la utilización de los *factores de producción* (los recursos naturales, el capital y el trabajo) y la aplicación de *tecnología,* se dedica a generar los *bienes y los servicios primarios y/o agroalimentarios o agroindustriales y actividades* conexas (por ejemplo: el agroturismo). El objetivo consiste en la *maximización del beneficio,* a los efectos de obtener el *lucro*.

La *empresa agraria* puede desarrollar alguna de las clásicas actividades productivas, como lo son la transformación y la venta directa de los productos de la explotación. Incluye la transformación de bienes físicos y los servicios en productos agroalimentarios/agroindustriales, a través de la utilización y combinación de los factores productivos.

Elementos de la empresa

Los elementos que caracterizan a la empresa son: *el capital, el trabajo, la tecnología, el ánimo de lucro y la racionalización de la actividad.*

- El capital puede estar integrado por:
  - *Capital básico*: la tierra/el agua (tomados como elementos de producción y no como derechos de propiedad).
  - *Capital de explotación*, conformado por:
    a) *de explotación productiva*: los cultivos, los animales, etc.
    b) *de explotación auxiliar*: las máquinas, las herramientas, etc.
    c) *de explotación circulante*: el dinero, los fertilizantes, los seguros, etc.
- El *trabajo*, considerando la *disponibilidad, la calificación y el precio* de la fuerza de trabajo, tanto de las personas que realizan las *funciones de dirección o coordinación*, como el *trabajo manual o mano de obra activa, permanente y/o temporaria u ocasional.*
- La *tecnología* constituye un importante predictor del grado en el cual están estructuradas las actividades de las organizaciones. La tecnología tiene tres componentes desde el punto de vista del flujo del trabajo:

a) de las *operaciones:* las técnicas utilizadas.

b) de los *materiales* usados en tanto insumos.

c) del *conocimiento:* las características del conocimiento empleado.

- El *ánimo de lucro* consiste en la búsqueda de un *beneficio* o *utilidad.*
- La *racionalización de la actividad* representa la adecuación de la producción a las exigencias de mercado, conforme a reglas de eficiencia y efectividad.

Tipos de empresas

Familiar o directa: la actividad es ejercida por el productor y su familia, exclusivamente.

Familiar capitalizada: la actividad es realizada de modo principal, aunque no exclusivamente, por el productor y/o su familia; además, contrata mano de obra adicional para cierto momento del proceso productivo, por ejemplo: cosecha, zafra, etc.

Empresarial: el empresario sólo ejerce funciones directivas, conduce el proceso productivo pero no participa en él manualmente, ésta participación estará a cargo de los asalariados contratados a tal efecto.

Unidad económica, minifundio y latifundio

Unidad económica

El concepto de *propiedad familiar* tipifica el concepto de *unidad económica de subsistencia.* La propiedad agrícola familiar se identifica con el *predio* por la naturaleza de los elementos que lo constituyen (superficie, ubicación, fertilidad, mejoras, topografía, clima y aguas) y demás condiciones de explotación, racionalmente trabajadas. Estas características permiten al productor rural y a su familia, que aporta la mayor parte del trabajo necesario, atender a sus necesidades y la evolución favorable de la empresa.

Este concepto resulta ser una medida elástica, ya que varía según los ambientes, el tipo de cultivo, la fertilidad de la tierra, la estructura o la falta de riego, etc.; está ligada al uso productivo, a la agroecología y la rentabilidad sobre el recurso. En última instancia, queda librada al resultado de la evaluación agroeconómica elaborada por un profesional de la ingeniería agronómica.

El Art. 43 del Código Rural de la provincia de Buenos Aires define la unidad económica y el Art. 44 dispone que para realizar la subdivisión del inmueble se requiere la aprobación del organismo competente.

El principio de *indivisibilidad de la unidad económica* resulta del Derecho Civil en su Art. 2.326 que dice "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".

Incidencia de la división hereditaria sobre la unidad económica

Respecto a la incidencia de la división hereditaria sobre la unidad económica, la ley 14.394 sobre *bien de familia* establece la *indivisión de una unidad económica por el término de 10 años*, impuesta por el causante o el cónyuge supérstite. Además, si hubiese menores, puede establecerla hasta la mayoría de edad, aún habiendo sobrepasado el lapso mencionado. Estas disposiciones legales son aplicables para establecimientos industriales, agrícolas, ganaderos, etc., que constituyan unidades económicas.

El minifundio

El *minifundio* es el fundo que no alcanza a construir una unidad mínima, o sea, que se encuentra por debajo de los límites de la unidad económica de subsistencia para el productor y su familia (Ej.: son comunes en el cultivo de azúcar). Otros autores lo denominan *parvifundio* -el fundo deficitario-, es decir, al fundo que a pesar de incorporar bienes, no llega a producir rendimientos económicos aceptables, aunque la producción se destine al consumo de sus propietarios o para venta al mercado.

En general, los minifundios pueden ser el resultado de dos factores: a) de las divisiones de la tierra anteriores a la modificación del Código Civil, y b) de las variaciones económicas que incrementan el tamaño de la unidad económica; por ejemplo: la disminución del precio del cereal, la menor capacidad productiva de la tierra, etc.

El latifundio

El *latifundio* se caracteriza por ser una gran propiedad rural, en la que existen serias deficiencias de índole económico o social. En el aspecto económico se hace referencia a una superficie ineficientemente explotada por falta de capital, o mano de obra, o de rindes. En lo social, se remite a la extensión territorial de gran amplitud explotada, pero de influencia perniciosa para el medio social porque, o bien, toma trabaja-

dores, en condiciones de gran precariedad laboral, cercanas a la esclavitud, o bien, porque por su gran extensión, excluye la radicación de productores rurales en tierras propias (Ej.: las haciendas y las plantaciones).

4. FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA

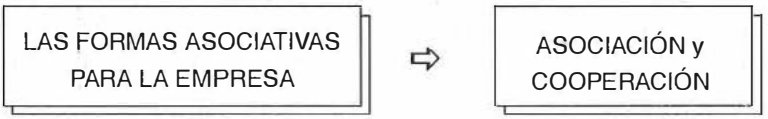
Es habitual que en el desenvolvimiento de la actividad, y a los efectos de poder hacer efectivo su objetivo de maximizar sus beneficios y de protegerse legalmente, la empresa necesite tomar alguna forma de cobertura jurídica. Al respecto, las diferentes modalidades de legitimación de su accionar son muy importantes, en tanto y en cuanto la *estructura jurídica determina la estructura organizacional*, con implicancias económicas y legales para los distintos actores involucrados y los negocios concertados. Así, la forma jurídica adoptada o su ausencia, tiene consecuencias determinantes en ocasión de celebrarse algunos de los diferentes contratos descriptos en este libro, que le permitirán proveerse de los factores de la producción: recursos naturales, trabajo y capital.

La organización de la empresa es el elemento causal del contrato y, en su contenido y forma, el ámbito jurídico se nutre con estas imposiciones, buscando regularlas para mantener el equilibrio.

LA ESTRUCTURA JURÍDICA DETERMINA
LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Formas asociativas para la empresa

La *cooperación* y la *asociación* entre los hombres responden a la necesidad de enfrentar problemas comunes a los distintos grupos sociales; también, de resolver situaciones de índole productiva y económica, con la finalidad de poder intervenir más competitivamente en los mercados.



El contexto de las asociaciones

En las últimas décadas, el proceso de la globalización de la economía, extendido a todos los sectores productivos, motivó el resurgimiento de las actividades grupales y acrecentó las interrelaciones entre los distintos sectores sociales, no siendo una excepción el ámbito agropecuario.

Específicamente, en ese sector, la complejidad de la comercialización, aumentada por la actividad transnacional de las empresas agroindustriales, la utilización de sofisticadas tecnologías, que implican fuertes inversiones y la necesidad de ampliar la escala productiva, entre otras variables, han generado nuevas exigencias difíciles de satisfacer individualmente. A este proceso, se suma una demanda de alimentos cada vez más exigente y cambiante, no sólo en la cantidad, sino en la calidad y en la diversidad de los productos. Este conjunto de factores afecta significativamente a los mercados e impulsa a grandes cambios en la organización y la gestión empresariales.

Este panorama económico ha generado distintas formas de interactuar entre los propios productores, creando *asociaciones o consorcios* que permiten solucionar algunos de los problemas que enfrentan actualmente: la escala productiva reducida, el incremento en los costos de la producción y de los gastos de intermediación, la pérdida del poder de negociación, la disminución de la rentabilidad del capital invertido, la dificultad para acceder a los créditos, etcétera.

Sintetizando, es importante destacar que el productor recurre al asociativismo fundamentalmente por razones económicas y financieras, manifestadas a través de la escasez de recursos, o bien, para eficientizar la conjunción y la administración de los mismos. Esta situación da lugar a una combinación empresaria que le permita producir un beneficio para todos y, a la vez, asumir que también el riesgo es de todos, reduciéndose *a priori* la esfera de acción individual.

De ese modo, surgen uniones o asociaciones que para legitimar el accionar grupal, deben tomar alguna cobertura técnica-legal, dentro de toda la gama de las distintas formas jurídicas que ofrece el derecho nacional.

El "negocio jurídico contractual" tiene por objeto enmarcar la actividad individual y social de la producción, la circulación y el consumo de los bienes y de los servicios de la comunidad.

El concepto de asociación

LA ASOCIACIÓN ES UN AGRUPAMIENTO
QUE PERSIGUE UN FIN COMÚN

La asociación es el *género*, y dentro del mismo, se encuentran varias *especies* entre las que resaltan las simples asociaciones, las asociaciones civiles sin fin de lucro, las mutuales, las cooperativas y las sociedades (agrupamiento asociativo con fines de lucro), como las *sociedades civiles*, las *comerciales* (en cualquiera de sus tipos), los *contratos de colaboración empresaria* en sus dos modalidades; las *agrupaciones de colaboración empresaria* (ACE) y las *uniones transitorias de empresas* (UTE), así como otros tipos de *contratos asociativos* que, sin ser sociedades, hacen a la cooperación interempresarial.

I. GENERO: ASOCIACIÓN
II. ESPECIES

- ASOCIACIONES SIN FINES DE LUCRO
  - Simples asociaciones
  - Asociaciones civiles sin fines de lucro
  - Fundaciones
  - Mutuales
  - Cooperativas

- ASOCIACIONES CON FINES DE LUCRO
  - Sociedades civiles
  - Socidades comerciales
  - Contratos de colaboracion empresaria: ACE, UTE, otros

4.1. SIMPLES ASOCIACIONES

Las *simples asociaciones*, si bien no tienen personería jurídica, son sujeto de derecho siempre que su constitución y designación de autoridades se hallen acreditadas por escritura pública o contrato privado, certificado por escribano. Las deudas pesan sobre los asociados en forma simplemente mancomunada (entre todos y por partes iguales).

Ejemplificación: "Hacia un ordenamiento jurídico del asociativismo agrario"

En la década pasada, el asociativismo fue difundido en el sector agrario desde el ámbito del poder público por el Programa Nacional "Cambio Rural"[1] y el Programa Social Agropecuario[2], entre otros[3]. Estos programas han servido para que el productor supere su "proverbial aislamiento" para encarar y compartir actividades con otros pares, que tienen problemas, inquietudes y expectativas similares.

La implementación de los programas ha facilitado que los emprendimientos innovadores se multipliquen respecto de las alternativas propuestas en los planes técnicos, económicos y financieros. Este procedimiento organizacional dio lugar a que se articulen y potencien dentro y entre los grupos, con el objetivo de desarrollar la cooperación por sí mismos u organizados a través de distintas formas de asociación, a los efectos de hacer efectivo los cambios substanciales en la organización empresarial.

La realidad consuetudinaria muestra que para su perdurabilidad, así como para su evolución, ese conjunto de acciones integrativas necesita de una cierta estructura convencional o estatutaria que asegure su paso, más allá del accionar de las instituciones públicas involucradas, y que sin comprometer el principio de la autonomía de la voluntad de los participantes, alcance sus objetivos. En esta línea, los aspectos todavía sin respuestas satisfactorias referidos al entorno asociativo, y que constituyen obstáculos muy difíciles de resolver, son el legal y el impositivo.

---

[1]El Programa Federal de Reconversión productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria (Cambio Rural) fue creado en 1993 por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación. Participan en el mismo, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), los gobiernos provinciales y las instituciones y entidades del sector agrario. Por medio de Cambio Rural se pretende llegar más directamente a las PyMEs agropecuarias.

[2]En 1993, el Programa Social Agropecuario fue puesto en marcha por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), destinado a los pequeños productores minifundistas. Participan organismos gubernamentales y no gubernamentales, cooperativas y organizaciones de productores.

[3]Programa Pro-Huerta, Programa de Desarrollo Rural del Nordeste Argentino (PRODERNEA), Programa de Asistencia Subsidiada a Productores Minifundistas de la Patagonia, etc.

El derecho positivo argentino no dispone de una normativa específica para regular el accionar de estas experiencias asociativas agrarias; por otra parte, los tipos jurídicos existentes pueden resultar, muchas veces, muy complejos y costosos para ser asumidos por simples emprendimientos. En tal sentido, el accionar grupal en que se basan los programas no siempre requiere estructuras complejas o costosas.

Las simples asociaciones civiles

A los efectos de formular un posible marco legal que posibilitaría el desarrollo de los grupos como asociaciones, es que se los definirá como organizaciones privadas, consideradas o legalmente instituidas "sin fines de lucro".

El fenómeno asociativo no se agota con las asociaciones autorizadas por el Estado y a las que éste reconoce personería jurídica. El concepto de asociación es independiente de la personería jurídica; ésta le sirve para alcanzar con más eficacia sus fines pero, muchas veces, le será innecesaria. De ahí que la asociación pueda existir sin personería jurídica (Rivera, 1995).

Para el Código Civil "Las asociaciones que no tienen existencia legal como personas jurídicas, serán consideradas como simples asociaciones civiles o religiosas. *Son sujetos de derecho*, siempre que la constitución y designación de autoridades se acredite por *escritura pública o instrumento privado de autenticidad certificada por escribano público*. De lo contrario, todos los miembros fundadores de la asociación y sus administradores asumen responsabilidad solidaria por los actos de ésta. Supletoriamente, regirán a las asociaciones a que este artículo se refiere las normas de la sociedad civil".

Genéricamente, el Código Civil define a las asociaciones como un "conjunto de personas que participan de un contrato constitutivo para la obtención de un fin común, a cuyos efectos se organizan y forman un patrimonio común". Conforman una estructura corporativa provista por el concurso de los miembros que la constituyen. Carecen de finalidad lucrativa, carácter que no se pierde por la circunstancia de que desempeñen alguna actividad económica con el objeto de allegar fondos a la institución; por lo tanto, es que no distribuyan ganancias entre sus asociados.

Las asociaciones tienen independencia jurídica y sus decisiones tienen el valor de actos de voluntad con poder de disponer su patrimonio. A través de ellas, el hombre logra el cumplimiento de fines que no podría alcanzar con esfuerzo individual (Thompson, 1995).

Para desarrollar su vida jurídica deben contar con órganos de gobierno establecidos en sus estatutos. Por lo general, se representan a través de un órgano ejecutivo, la *comisión directiva,* un órgano deliberativo muy importante que es la autoridad superior, la *asamblea*, y el órgano de control o *sindicatura.*

Conforme a lo expuesto precedentemente, sumado a la complejidad jurídica e impositiva existente en la Argentina, se ha orientado la búsqueda hacia alguna forma legal posible que, con mínimos recaudos, pueda organizar y desarrollar el accionar asociativo.

El análisis realizado, así también, como la tarea de extensión reflejada en el acompañamiento y efectivo asesoramiento tanto legal como social de grupos de productores agrarios, dio lugar a la propuesta de una cobertura técnico legal conducente (Formento, 1998), a partir del recurso jurídico de las *simples asociaciones*, reguladas por el Código Civil (C.C.) argentino, en el artículo 46. Los fundamentos se sustentan en:

- Los miembros involucrados o reunidos a través de esta asociación representan un universo heterogéneo de sujetos (audiencias), con distinto alcance en cuanto al ejercicio de sus derechos.
- A las distintas jurisdicciones en las que se deben constituir legalmente los grupos y cuyas normativas no suelen ser homogéneas.
- A la compleja tramitación legal que exigen los organismos de control para el otorgamiento de personería jurídica.
- Los costos de constitución, funcionamiento y mantenimiento de formas asociativas complejas.

Todos estos considerandos han remitido al análisis y evaluación de aquellas formas que no requieren de autorización de parte del Estado; asimismo, que puedan legitimar el accionar asociativo a través de una estructura orgánica simple y de casi ningún costo.

Al respecto, las denominadas simples asociaciones del artículo 46 del Código Civil, con ciertos recaudos legales, otorgan a esta forma asociativa la calidad de sujetos de derecho, con todas las implicancias legales de tal atributo, habilitándola plenamente para actuar como entidad, diferenciándose de los miembros que la conforman.

Capacidad de la asociación

La aptitud para ser titulares de derecho y de obligaciones tiene las mismas limitaciones que las establecidas para las asociaciones reconoci-

das, es decir, que está subordinada a los fines de su creación, más las restricciones especialmente establecidas al respecto.

Actualmente, gran parte de la doctrina, así como la jurisprudencia expedida por medio de fallos confirman que, cumplidos los recaudos legales de constitución por escritura pública o privada con firma certificada por escribano, se equiparan con las personas jurídicas y, por consiguiente, solo se requiere la existencia del ente colectivo.

Sin embargo, y es de gran importancia para el caso de los productores agrarios asociados, la *doctrina* es unánime y no tiene dudas en cuanto a la capacidad de este tipo de asociaciones, para recibir pequeñas donaciones manuales (Rivera, 1995).

Requisitos de constitución:

- El *acto constitutivo* que le dé origen ha de realizarse con designación de autoridades y debe estar inserto en escritura pública o instrumento privado.
- Con firmas certificadas por escribano. Por excepción, pueden ser otorgadas por otros funcionarios como el Juez de Paz de la Jurisdicción correspondiente, la forma prescrita es *ad probationem*, puesto que la ley se refiere al modo de acreditar la constitución de la asociación y sus autoridades.
- El fundamento es procurar que los estatutos y la designación de autoridades queden asentados de modo fehaciente, y en un mismo instrumento. Ello permitirá atribuir y deslindar responsabilidades no solo de los asociados entre sí, sino respecto de terceros.
- El *objeto* de estas asociaciones debe ser lícito y posible.
- El requisito *patrimonio* que se exige a las asociaciones con personería jurídica, también se hace extensivo a las simples asociaciones. En el caso de los distintos programas asociativistas agrarios podrá estar representado por un pequeño aporte casi simbólico, con lo que se refuerza el espíritu de desarrollo comunitario, o bien, con aportes que aseguren la continuidad de los asesores técnicos más allá del aporte de las instituciones.

Organización interna

Estas asociaciones presentan los siguientes elementos esenciales:

- La organización interna se caracteriza por la *pluralidad de miembros*, que con su actividad colectiva brindan soporte a su personalidad.
- La *duración* de la asociación es indefinida, por plazos prolongado.

- Disponer de un *fondo social* (capital mínimo).
- Persiguen un *fin altruista o desinteresado* para el bien de sus asociados.
- *Disuelta* la asociación, sus bienes sigan la suerte determinada en el estatuto.

Responsabilidad de los asociados

Las asociaciones regularmente constituidas y cumplimentando los requisitos mencionados del contrato con la firma certificada y la designación de autoridades en la misma forma, constituyen *sujetos de derecho*; dicha categorización implica que *los asociados responden subsidiariamente y por una parte viril con respecto a las obligaciones asumidas por la entidad*. Se entiende por responsabilidad subsidiaria, que solo se concurrirá en subsidio de las deudas después que se haya respondido con los fondos de la asociación. Parte viril, es la que corresponde a cada asociado "por cabeza", sin considerar su interés en la asociación.

Con relación a los *administradores*, no son comprometidos por los actos obrados por ellos, en nombre y por cuenta de la asociación.

La entidad responde por los daños que causen sus dirigentes o administradores en ejercicio o con ocasión de sus funciones (existe jurisprudencia que lo afirma respecto a las obligaciones laborales).

De no cumplirse con todos los requisitos enunciados, se estaría en presencia de asociaciones irregulares que, consecuentemente, no son sujetos de derechos, y los miembros fundadores y administradores responderían solidariamente por todos los actos irregulares de la entidad.

El fallecimiento de sus miembros pone fin a la asociación, salvo estipulación contractual que establezca que el miembro fallecido pueda ser sustituido por un heredero (Rivera, 1995). Debe formalizarse su incorporación; también, el procedimiento es idéntico para la renovación de autoridades.

El artículo 46 aclara que, en forma supletoria, se aplica a estas asociaciones las normas relativas a las sociedades civiles.

Costo de constitución

El costo de legitimación de la asociación estaría representado por la certificación de firma por escribano publico, requisito indispensable para dar nacimiento al sujeto de derecho (asociación). En caso de necesidad puede intervenir el Juez de Paz, eliminándose prácticamente dicho costo; en algunas jurisdicciones podría percibirse una tasa de justicia de escaso valor.

Conclusiones

Las acciones que los diversos actores sociales realizan con fines cooperativos requieren ser legitimadas por el aparato jurídico del Estado. Las simples asociaciones constituyen un mecanismo jurídico de compromiso consensuado, de sencilla y práctica instrumentación y de bajo costo, con el calificativo de sujeto de derecho; así también, con la posibilidad de obtener personería propia frente a cargas impositivas y previsionales.

El conjunto de todas estas características afianzaría la continuidad de los programas, más allá de las instituciones que les dieron origen, a los efectos de poder concretar los fines ulteriores, es decir, la perdurabilidad en la sociedad civil.

La herramienta jurídica propuesta apunta a fortalecer el accionar social, la asistencia de estímulos estratégicos, la prestación de servicios comunes y, fundamentalmente, sirve para mantener el espacio de discusión y acción tecnológica; de modo esencial, apunta a la perdurabilidad de las acciones conjuntas, asegurando el crecimiento de la complejidad asociativa de los grupos.

La regulación legal de los grupos de pequeños y medianos productores asociados es la clave que tiene importantes implicancias para estas comunidades dentro de la competencia global.

4.2. ASOCIACIONES SIN FINES DE LUCRO

El fin perseguido en la conformación de las *asociaciones sin fines de lucro* es el bien común -ausencia de lucro y no generar una empresa-. Lo que califica el fin de lucro es el reparto de utilidades.

ASOCIACIONES CIVILES SIN FINES DE LUCRO

Las *asociaciones civiles sin fines de lucro* persiguen fines ideales de interés público. Obtienen personería jurídica si su estatuto fue aprobado e inscripto por el organismo correspondiente. Las deudas no pesan sobre los socios, sino sobre la asociación. Ej: cámaras, ONG, partidos políticos, etc.

FUNDACIONES

Las *fundaciones* tienen un fin altruista de generosidad, filantropía, solidaridad, vocación de servicio y caridad. Se constituyen por docu-

mento público o por instrumento privado con certificación notarial de firmas. Los adherentes sostienen la fundación (aportan los fondos o bienes del patrimonio social) y no tienen carácter de asociados. Estas formas se utilizan en educación, salud, etc.

MUTUALES

Las *mutuales* persiguen la ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir al bienestar material y espiritual, mediante contribuciones o ahorros periódicos de sus asociados Se rigen por un estatuto y se reúnen en asambleas. Poseen un órgano directivo y otro de fiscalización. Poseen patrimonio. Deben inscribirse en el Registro Nacional de Acción Mutual. Ej: mutuales de ahorro, de vivienda, etc.

COOPERATIVAS

Definición

Las *cooperativas son asociaciones fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios*. Se rigen por la ley 20.337 y, supletoriamente, por la ley de sociedades. Se constituyen por instrumento público o privado y se inscriben en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).

Objeto

Las cooperativas se clasifican de acuerdo con el *objeto* para el que fueron creadas, así las *cooperativas agropecuarias* son definidas como *aquellas que, organizadas por productores agropecuarios, tienen la finalidad de abaratar costos, logra una mejor inserción en el mercado, compartir la asistencia técnica y profesional, comercializar en conjunto, iniciar procesos de transformación de la producción primaria incorporándole valor agregado, etc*.

Existe un tipo de clasificación de las cooperativas que las divide en entidades de *primer*, *segundo* y *tercer grado*. En las de *primer grado*, los asociados son los productores, los trabajadores o los consumidores. Las de *segundo grado* son cooperativas de cooperativas, como Sancor, ACA, FACA. Finalmente, las de *tercer grado* son las confederaciones, que reúnen a las de segundo grado, como es el caso de Coninagro.

Requisitos de asociación

Las cooperativas deben estar conformadas por un número superior a 10 socios, mayores de 18 años, que deben firmar el acta de funda-

ción. Por resolución 302/94 y 324/94 del INAES, se permite constituir cooperativas de 6 miembros para la provisión de servicios para los productores rurales y para las cooperativas de trabajo.

No obstante, que *el ingreso de los asociados es libre*, podría sufrir alguna limitación derivada del objeto social, como sucedería en el supuesto que el acceso irrestricto comprometiera la viabilidad económica-financiera de la cooperativa o atentase contra la eficiente prestación de los servicios. En tales casos, no existiría restricción arbitraria de ingreso y, por el contrario, mientras subsistieran tales condiciones, la limitación sería razonable y plenamente justificada. Debe apreciarse cada situación, teniendo en cuenta la actividad de la cooperativa (Exposición de motivos de la ley*)*.

La limitación al principio de "puertas abiertas", podría darse: en función del tamaño del establecimiento o la capacidad de procesamiento de materia prima, por la demanda proyectada del producto, o la especialidad, o las estrictas condiciones de calidad, entre otros motivos.

LIBRE INGRESO DE LOS ASOCIADOS

Tal como ocurre con las sociedades, las cooperativas deben tener un capital, que se forma con el aporte de los socios, quienes tendrán derecho a su reintegro, en caso del retiro o la liquidación, salvo pérdida del mismo. El capital es variable e ilimitado. Las cuotas de aporte de capital deben constar en *acciones* y sólo se transfieren entre los asociados.

EL CAPITAL ES VARIABLE E ILIMITADO

Las cooperativas, en sí mismas, *no persiguen fines de lucro;* en cambio, lo hacen los asociados y, por lo tanto, podrían dar lugar a la distribución de excedentes. El concepto de "excedentes" repartibles y su distribución está determinado en función del uso o las operaciones que cada uno de los asociados efectuó, mediante la cooperativa. El excedente es la diferencia resultante entre el precio y el costo del servicio y, puede o no existir.

LAS COOPERATIVAS NO PERSIGUEN FINES DE LUCRO

Determinada la existencia del excedente, se efectuarán las deducciones establecidas legalmente-el 5% de la reserva de capital, el 5% del fondo acción asistencial y laboral y el 5% del fondo de capacitación cooperativa-. La asamblea podrá aprobar su distribución o su capitalización a los asociados, mediante un incremento de la cantidad de cuotas, y a la cooperativa, mediante un incremento del patrimonio neto.

Responsabilidades frente a terceros

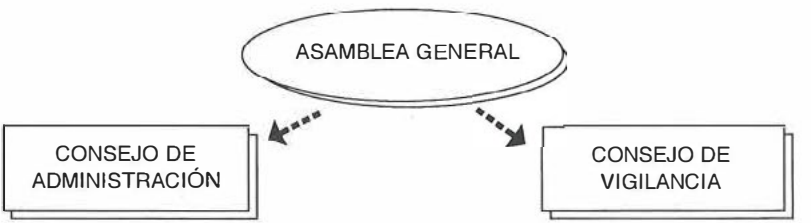
La responsabilidad de los socios de las cooperativas frente a terceros se limita a las propias cuotas-partes suscriptas. La falta de un sistema en el cual puedan venderse las mencionadas cuotas cooperativas, imposibilita la capitalización de los beneficios futuros del sistema.

LA RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS ES LIMITADA

Gravámenes: las cooperativas son responsables de tributar el 2% del patrimonio neto, que debe liquidarse anualmente; no tributan el impuesto a las ganancias.

Organización y administración

Las cooperativas se organizan conforme a los siguientes órganos:



- La *asamblea* es el órgano participativo por excelencia.
- El *consejo de administración* integrado, por lo menos, con tres asociados.

- Los *órganos de fiscalización: a) privado o consejo de vigilancia,* formado por uno o más síndicos que se eligen entre los socios y, b) *público,* a cargo del INAES.
- El *estatuto*, cuyo modelo proporcionado por el INAES debe contener cláusulas referentes a:

  La denominación y el domicilio

  La designación precisa del objeto social.

  El valor de las cuotas sociales y el derecho de ingreso, en su caso.

  La organización de la administración, la fiscalización y las asambleas.

  Las normas de distribución de los excedentes y de las pérdidas.

  Las condiciones del ingreso, del retiro y de la exclusión de los asociados.

  La reglamentación de los derechos y las obligaciones de los asociados.

  Las reglas para la disolución y la liquidación de la cooperativa.

Análisis FODA de las cooperativas
(fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)

Las cooperativas agrarias implican una opción de organización productiva y el establecimiento de formas asociativas de comercialización, de procesamiento y de distribución, ajustadas al logro de altas escalas de producción y de productividad. Además, constituyen un vehículo adecuado para propiciar la modernización de la agricultura que, con sus cambios tecnológicos e informativos, ha dado lugar al proceso de industrialización de la agricultura. De esta forma, se haría realidad el objetivo de obtener una renta que, de otra manera, logran capitalizar el o los agentes intermediarios.

Un problema importante y difícil de resolver en las cooperativas es el relativo a la dimensión que debe alcanzar una empresa de este tipo. Un reducido número de asociados, sólo dispondrá de un pequeño volumen de producto para negociar y sus costos serán elevados. Un gran número de socios puede representar la ventaja del gran volumen, lo que permite bajar los costos, pero el contacto entre los socios será escaso y, a veces, se tornará dificultosa la toma de decisiones, en casos de heterogeneidad de la capacidad económica-empresarial de los asociados.

La debilidad en la toma de decisiones es motivo frecuente de una de las principales causas de fracaso del sistema cooperativo argentino; como consecuencia, lleva a utilizar la cooperativa en forma subsidiaria, perdiendo poder de negociación en el mercado.

Por otra parte, rara vez se efectúa una efectiva redistribución líquida y en efectivo del excedente al productor asociado. Por lo general, se traduce en una acumulación de reserva e inversiones que puede resultar en una mejora institucional importante, pero que no es percibida por el asociado, en su situación personal; estos hechos refuerzan el supuesto de que la cooperativa y los productores tienen intereses diferentes.

Para que la cooperativa funcione es necesario evitar ese círculo vicioso, debiéndose regular tanto los derechos como las obligaciones de los asociados, en especial, en cuanto a la entrega del producto o del porcentaje del mismo, así como lo referente a estrictos estándares de calidad. Estas regulaciones no resultan de la aplicación estricta de la ley, y mientras nuestra legislación no sea modificada, se deberá prever algún mecanismo que permita efectivizar estas reglas.

Idénticas consecuencias se producen frente a la situación inversa, cuando se produce un exceso de producto y existe, por parte de la cooperativa, una insuficiente capacidad para su procesamiento y/o comercialización.

Anteproyecto de ley sobre "Régimen de Cooperativas Agropecuarias"

Conforme a los datos publicados en la Revista de Indicadores Agropecuarios, en el año 2000, se registraban 301 cooperativas agroindustriales alimentarias en distintos rubros, que representaban el 8% de la industria alimentaria. Asimismo, se registraban 471 cooperativas de comercialización.

Estos datos muestran la relevancia y el peso que nuestro sistema cooperativo podría tener a nivel de mercado interno y externo. A tal efecto, sería esencial *crear los instrumentos jurídico-institucionales que aseguren la participación activa de los asociados, ejercida no sólo en el derecho sino, también, en la obligación o utilización obligatoria de los servicios*. Asimismo, en una intervención activa en la gestión, mediante delegación de funciones; en el reclutamiento del personal técnico con una adecuada formación en la organización y la administración de empresas.

Entre los varios proyectos existentes en la actualidad, es importante el anteproyecto de ley sobre "Régimen de Cooperativas Agropecua-

rias" dirigido al Congreso de la Nación; esta propuesta permitiría a estas asociaciones contar con el capital constituido -conforme a la ley N° 20.337- también, posibilitaría la emisión de capital optativo adicional, representado por acciones de igual valor, siempre que esté previsto en el estatuto, y sea resuelto con el voto de las dos terceras partes de los presentes. Las acciones podrían ser nominativas, endosables o no.

Por otra parte, las acciones podrían ser ofrecidas a asociados, o bien, a terceros. La titularidad de las mismas no daría derecho a participar en los órganos de administración y control de la entidad. En caso de liquidación de la cooperativa, estas acciones serían reembolsadas con preferencia a las cuotas sociales. El capital accionario sería remunerado mediante los excedentes repartibles.

El proyecto prevé que los estatutos contemplen la posibilidad de establecer otras fuentes de financiamiento, como la emisión de títulos de deuda cooperativa, a los efectos de posibilitar la captación de ahorro de terceros interesados.

Paralelamente, la propuesta dedica un capítulo a la posibilidad de constituir cooperativas de asociación limitada, por parte de los productores; el objetivo es aumentar el valor agregado a su producción y/o distribuir los bienes y los servicios que demanden. Para estos supuestos, las cuotas sociales y los derechos de uso de los servicios sociales de la cooperativa serían de libre transferencia a otros productores agropecuarios, asociados o no a la cooperativa. El consejo de administración podría oponerse a la transferencia, si no se cumpliesen los requisitos taxativamente establecidos en los correspondientes estatutos.

El proyecto recoge la necesidad de incorporar al sistema jurídico nacional las normativas vigentes de los sistemas jurídicos de otros países, adaptándolas a nuestras necesidades, especialmente en lo relativo a los principios contractuales inter empresarios; éstos, no sólo rigen en lo económico, sino también, en lo social.

COOPERATIVAS

Constitución	Integración	Inscripción	Órganos	Capitalización	Responsabilidad	Transmisión
Contrato Público o Privado	5%	Secretaría de Acción Cooperativa	-Asamblea -Consejo de Administración -Consejo de Vigilancia	Cuotas	Limitada	Libre

4.3. ASOCIACIONES CON FINES DE LUCRO

Las *asociaciones civiles con fines de lucro comprenden por excelencia* a las sociedades *civiles*, las sociedades *comerciales* y a los *contratos de colaboración empresaria*: ACE, UTE, otros. Brindan cobertura jurídica cuando el objetivo jurídico de los productores es obtener lucro en el desarrollo de la actividad. Aquello que se califica como el fin de lucro es el reparto de utilidades.

El capítulo siguiente está dedicado a las *sociedades comerciales.*

capítulo 2

CONTRATOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA AGRARIA LAS SOCIEDADES COMERCIALES

Sociedades comerciales. Caracterización. Requisitos. Clasificación. El contrato societario. Tipos de socios. Sociedad entre esposos. Sociedad de sociedades. Transformación de las sociedades comerciales. Fusión. Escisión. Resolución parcial. Disolución. Liquidación. Tipos. Condominio. Sociedad de hecho. Sociedad colectiva. Sociedad en comandita simple. Sociedad de capital e industria. Sociedad de responsabilidad limitada. Fortalezas y oportunidades de las S.R.L. Sociedad anónima. Sociedad en comandita por acciones. Sociedad accidental o en participación. Aplicación de las formas jurídicas asociativas en el agro.

1. SOCIEDADES COMERCIALES

Definición

De acuerdo con ley Nº 19.550 de Sociedades Comerciales, *existe sociedad cuando dos o más personas, en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en la ley, se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas.*

Caracterización

La sociedad comercial es un *sujeto de derecho.* Al constituirse una sociedad en alguno de los tipos previsto por la ley se está dando nacimiento a una *persona ideal, jurídica, privada, con capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones.*

> *La "sociedad" es un ente o persona ideal, jurídica, privada, distinta de sus integrantes, quienes pierden identidad en su accionar individual.*

Como *persona jurídica* 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 todos los daños y perjuicios causados, tanto por sus representantes, como por sus empleados. Para que esa sociedad exista respecto de terceros, debe cumplimentarse una serie de requisitos especificados por la ley, en su parte general, los que serán llevados a cabo por el profesional elegido.

Para el *cumplimiento de sus fines, la sociedad podrá actuar en mandato, comisiones y representaciones.*

Requisitos

- *Número mínimo de integrantes:* 2 personas.
- *Forma organizada:* mediante una empresa que es la *unidad económica*, dotada de organización (la sociedad es la forma jurídica).
- *Adoptar* alguno de los *tipos* de sociedades previstos por la ley.
- *Obligaciones fundamentales:* realización de los aportes, participando en las ganancias y pérdidas.
- *Objeto:* la producción o el intercambio de los bienes y los servicios.

Clasificación

TIPO DE SOCIEDADES	CARACTERÍSTICAS
Sociedades personales	Consideran a la *persona de los socios*, sus condiciones personales. Ej.: Sociedades colectivas y Comanditas simples.
Sociedades de capital	Consideran los *aportes de capital* realizados por los socios. Ej.: Sociedades Anónimas.
Sociedades de responsabilidad limitada	Este tipo societario se encuentra entre ambas clasificaciones: interesa el *capital* y el *factor personal*.

Contrato societario

El *contrato societario sirve como estatuto*, ya que organiza y regula en forma permanente las relaciones de los socios entre sí y de la sociedad con terceros, a lo largo de toda su vida. Las sociedades son creadas por un tiempo determinado, el cual es prorrogable.

a. Contenidos del contrato societario

Datos personales de los socios: nombres y apellidos, la edad, el estado civil, la nacionalidad, la profesión, el domicilio y el número de documento.

Denominación y domicilio de la sociedad.

Capital social expresado en pesos.

Objeto de la sociedad, que debe ser preciso y determinado.

Plazo de duración, que debe ser determinado.

Organismos de administración, fiscalización y de las reuniones de socios.

Reglas de distribución de las pérdidas y de las utilidades.

Derechos y obligaciones de los socios en general.

Pautas de funcionamiento, disolución y liquidación.

Las sociedades por acciones deben formalizarse obligatoriamente por escritura pública, los demás tipos societarios pueden formalizarse mediante el contrato privado o por escritura pública.

b. El objeto social

La capacidad de la nueva empresa va a estar determinada por el *objeto social*, entendido como *los actos que, en virtud del contrato constitutivo, podrá realizar para lograr el fin común*, que todos aspiran. Por ello, es conveniente que la descripción del objeto social sea bien amplia, a los efectos de no limitar la capacidad o la actuación de la sociedad aunque, en principio, no se vayan a desarrollar todas las actividades mencionadas en el mismo.

Ejemplificación del objeto social

Una sociedad determinada tiene por objeto realizar por cuenta propia y/o de terceros o, también, asociada a terceros, las siguientes actividades: 1) *productivas:* a) la cría, el engorde y/o la invernada, de todo tipo de ganado, especialmente, el vacuno; b) la explotación de las actividades agrícolas, en todas sus especies y subespecies, tales como los cereales, las oleaginosas, los granos, las semillas, los forrajes, y las actividades yerbateras; c) la explotación de las actividades forestales y la fruti-hortícola; d) la explotación de la actividad apícola. 2) *comerciales:* a) la compraventa, la importación, la exportación, el acopio y la distribución de los productos agrícola-ganaderos, en el estado natural o faenado o elaborado; b) el establecimiento de ferias, los depósitos, los silos y

el almacenaje, destinado a la conservación y a la comercialización de los productos y los subproductos mencionados.

c. Administración

Las sociedades requieren de una organización, es decir, de los órganos que la administren, la gobiernen y la controlen. El administrador es aquél que, de acuerdo al contrato y a lo dispuesto por la ley, *obliga a la sociedad por todos los actos que no sean notoriamente extraños al objeto de la misma*. Debe actuar con lealtad y buena fe; si no lo hiciera, será *ilimitada y solidariamente responsable* por los daños y los perjuicios ocasionados.

d. Inscripción

Todo contrato social y sus modificaciones y los reglamentos deben inscribirse en el Registro Público de Comercio (R.P.C.); en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se realiza en la Inspección General de Justicia.

Tipos de socios

a. Persona física o jurídica

Se entiende como *socio a la persona física o jurídica*, que cumpliendo los requisitos impuestos por la ley para cada tipo societario, adquiere los *derechos y las obligaciones* y pasa a ser parte de la sociedad.

b. Socio aparente

El *socio aparente* es aquel que presta su nombre como socio; no es tal respecto de los verdaderos socios pero, con relación a terceros, se lo considera con las obligaciones y responsabilidades de un socio.

c. Socio oculto

El *socio oculto* es *responsable ilimitada y solidariamente*. En general, los derechos y las obligaciones de los socios surgen desde la fecha fijada en el contrato de sociedad. También, responden por los actos realizados en su nombre o por cuenta de la sociedad, por quienes hayan tenido, hasta entonces, su representación y administración.

Sociedad entre esposos

El Art. 27 de la ley de Sociedades Comerciales establece que los esposos solo pueden integrar entre sí sociedades por acciones y de responsabilidad limitada. *En sociedades de distinto tipo, dentro de los 6*

meses, debe cederse la parte de uno de los esposos o transformarse la sociedad.

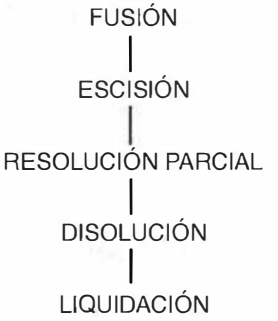
Sociedades de sociedades

Las sociedades de sociedades son aquellas sociedades que participan como socias de otras.

1) *Sociedad controlada:* es aquella en que *otra sociedad* posee participación por cualquier título. Esta situación le otorga los votos necesarios para formar la voluntad social, o para ejercer una influencia dominante como consecuencia de la participación en el capital, o los especiales vínculos existentes entre ellas.
2) *Sociedades vinculadas*: la vinculación se produce cuando una sociedad participa con más del 10% del capital de otra sociedad.

2. TRANSFORMACIÓN DE LAS SOCIEDADES COMERCIALES

Las sociedades comerciales se transforman cuando una *sociedad adopta otro de los tipos previstos por la ley,* y en ese supuesto, la sociedad no se disuelve, sino que hay una continuidad de las empresas y de las responsabilidades asumidas.



Fusión

- Existe *fusión* cuando dos o más sociedades *sin liquidar, se disuelven para construir una nueva.*
- Cuando una existente incorpora a otra u otras, que *sin liquidarse*, son *disueltas.* En este último caso, la *incorporante* adquiere la titularidad de las obligaciones y los derechos de las incorporadas.

Escisión

- Cuando una *sociedad, sin disolverse*, destina *parte de su patrimonio* para fusionarse con otras sociedades ya existentes, o para participar con ellas en la *creación de una nueva*.
- Cuando esa *parte del patrimonio* se destina a *construir una o varias sociedades nuevas*.
- Cuando una *sociedad se disuelve, sin liquidarse*, para constituir nuevas sociedades, con la *totalidad de su patrimonio*.

Resolución parcial

El contrato de sociedad puede perder vigencia con relación a determinados socios. Estas *resoluciones parciales* del contrato pueden ser por muerte o por exclusión de un socio de la sociedad, con justa causa (grave incumplimiento de sus obligaciones, incapacidad, inhabilitación).

Disolución

La *disolución* de la sociedad se produce por:

- la decisión de los socios;
- la expiración del término por el cual se constituyó;
- el cumplimiento de la condición a la que estaba subordinada su existencia;
- por no lograr el objeto para el cual se creó, o por imposibilidad de lograrlo;
- por pérdida del capital social;
- por declaración de quiebra;
- por fusión;
- por reducción a uno del número de socios;
- por retiro de la autorización para funcionar.

Liquidación

La *liquidación* de la sociedad consiste en la realización del activo social para cubrir el pasivo, y la posterior distribución del remanente entre los socios. Finalizada la liquidación, se cancela la inscripción. El proceso de la liquidación societaria está a cargo de los administradores.

3. CONDOMINIO Y TIPOS DE SOCIEDADES COMERCIALES

La ley ofrece una amplia gama de opciones, y todas y cada una de ellas, pueden ser adoptadas para la actividad agropecuaria ya que, hasta el momento, *no existe una forma jurídica especial para la empresa agropecuaria.*

La elección del tipo más apropiado está en manos de los sujetos que integran ese emprendimiento en común, guiados por el asesoramiento de profesionales, tanto del marco jurídico, como del contable.

NO EXISTE UNA FORMA JURÍDICA ESPECIAL PARA LA EMPRESA AGRARIA

3.1 CONDOMINIO

En los últimos años, se incrementó la figura del condominio (comunidad de bienes) para compartir el uso de bienes muebles no registrables (Ej: maquinaria destinada al proceso productivo).

El condominio no brinda ninguna seguridad con relación a la probabilidad de continuar un emprendimiento conjunto. Por esta causa, no puede funcionar como figura aislada. Sus integrantes se reconocen como "socios"; en efecto, existe entre ellos una verdadera *"affectio societatis"*. Este calificativo es requerido por la jurisprudencia para que exista sociedad. En el condominio está representada por la voluntad de poner en común determinadas cosas o servicios y, también, por la de compartir o cooperar en los negocios sociales, aceptando deliberadamente juntos los beneficios económicos y las pérdidas, que brindan esos bienes.

Las empresas dedicadas a la comercialización de bienes muebles no registrables están facultadas para emitir facturas a nombre de los adquirentes en condominio, por autorización de la Administración Federal de Ingresos Público. La AFIP especificó que, cuando un conjunto de usuarios adquiere bienes de uso, el vendedor 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.

La ventaja del condominio radica en que con una parte de la inversión, sus integrantes comparten el dominio o propiedad total del bien; éste pertenecerá al grupo de personas físicas. Como desventaja, los

propietarios de cada condominio están facultados a vender su parte indivisa en cualquier momento. Paralelamente, los acreedores de cada condómino podrán embargarla y venderla.

Corresponde aclarar que si bien el condominio puede funcionar como un contrato de sociedad de hecho (SH), principalmente si describe, de manera detallada, los derechos y las obligaciones de cada uno de los productores asociados, la sociedad de hecho se distingue de los casos en que varios condóminos o herederos de un inmueble, lo exploten comercialmente y no hayan formalizado un acuerdo societario; éstos son supuestos regidos por el Código Civil y no por la ley de Sociedades Comerciales.

3.2 SOCIEDAD DE HECHO (S.H.)

La ley Nº 19.550 contempla tanto a la *sociedad de hecho*, caracterizada por no disponer de *contrato escrito* y dedicada a la *actividad comercial,* como a las sociedades comúnmente llamadas *irregulares* (no regularmente constituidas). La sociedad de hecho "... reúne los elementos básicos de la sociedad (intención de desarrollar una actividad común, formación de un fondo social con aportes de los socios y decisión de participar en los beneficios y en las pérdidas), pero que no se ha constituido según los recaudos formales e instrumentales exigidos por la ley".

Por lo general, la sociedad de hecho, de práctica tan habitual en el medio agrario, es la forma que adoptan en sus orígenes, ciertos emprendimientos en común. No obstante los riesgos que implica, es la modalidad propia de pequeños productores para comenzar etapas de emprendimientos asociativos, cuando los mismos están integrados por un reducido grupo de personas. Está considerada como una *sociedad temporal,* que permitirá cimentar las bases de una futura integración.

SOCIEDAD DE HECHO

No está inscripta o regularizada en el organismo correspondiente (Registro Público de Comercio).

Tiene una personalidad jurídica precaria o limitada: sólo puede estar integrada por *personas físicas.*

El régimen societario argentino pretende que estos tipos de entes se trasladen hacia un tipo societario regular, o se produzca la disolución de los mismos.

La ley prevé la disolución de la sociedad a pedido de cualquiera de los socios, mediante notificación fehaciente a todos los consocios; pudiendo ser evitada, si "la mayoría de éstos resuelve regularizarla dentro del décimo día y, con cumplimiento de las formalidades correspondientes al tipo, se solicite su inscripción dentro de los sesenta (60) días, computándose ambos plazos desde la última notificación".

Si bien la cesión de la participación en una sociedad irregular o de hecho a un tercero, no se encuentra prevista expresamente en la legislación reseñada, es asimilable la situación de retiro de uno de los socios, -siendo irrelevante el ingreso de otro socio en su lugar- al régimen fijado en el párrafo precedente. Tal retiro afecta la continuidad de la sociedad, debido al *carácter disuasivo de la Ley de Sociedades Comerciales para con este tipo de entes.*

La aceptación del retiro voluntario de uno de los socios, y la voluntad de continuar con la empresa social, sólo es factible si los consocios, en el mismo acto, aceptan el retiro de uno de los socios y el ingreso de otro; resolviendo, igualmente en el mismo acto, la regularización, mediante la adopción de uno de los tipos societarios, en el tiempo y con los requisitos legales previstos.

La S.H. tiene la ventaja de poder ser probada por cualquier medio. Por lo tanto, existe una responsabilidad directa y principal por las operaciones sociales de todos aquellos que actúen en nombre de la sociedad y de todos los socios. Es decir, se responde no sólo con el *capital invertido en la sociedad* sino, también, con el *patrimonio individual en forma ilimitada y solidaria* (de todos y cada uno de los integrantes), por todas las operaciones sociales.

La sociedad puede ser representada por cualquiera de los socios, quienes obligan con sus actos. La jurisprudencia argentina ha reconocido cierta personería precaria, y con ello, la posibilidad de demandar a la sociedad y a los socios en el mismo juicio, y que los acreedores sociales tengan preferencia a los acreedores particulares de los socios, en lo que respecta al patrimonio social. Primero, se pueden ejecutar los bienes afectados al giro societario o patrimonio social y, luego, los bienes personales de los socios.

La sociedad puede ejercer los derechos emergentes de los contratos celebrados, y cualquiera de los socios pueden pedir su regularización, adoptando uno de los tipos previstos en la ley de sociedades. Puede inscribirse como *sociedad de hecho* en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y obtener la Clave Única de Identificación del Trabajador (C.U.I.T.); a la vez, se declarará si tienen o no empleado a personal asalariado.

Respecto de los *bienes registrables* -inmuebles, automotores, patentes, etc.-, no pueden inscribirse a nombre de la sociedad, sino que figurarán en *condominio*, entre sus propios integrantes.

Generalmente, si bien aparece el nombre de fantasía de la sociedad en las cuentas bancarias, éstas pertenecen a la orden de los socios, razón por la cual los beneficiarios de los créditos, de los subsidios y del cumplimiento de las obligaciones, *son los socios y no la sociedad*.

La sociedad de hecho no es sujeto de *impuesto a las ganancias*. La liquidación se realiza en cabeza de cada uno de los socios por las ganancias que perciben y de acuerdo a una escala fijada por la AFIP.

3.3 SOCIEDAD COLECTIVA (S.C.)

La *sociedad colectiva* tiene su origen en las empresas familiares, donde predomina el factor personal, representado en la responsabilidad de sus socios o integrantes. Dicha *responsabilidad* es *solidaria, ilimitada y subsidiaria* por las obligaciones contraídas por la sociedad.

- *solidaria*, implica la responsabilidad total de cada uno de los obligados frente a los acreedores societarios, quienes pueden, en tales supuestos, reclamar la deuda u obligación por entero, a todos y cada uno de los socios.
- *ilimitada*, significa que los socios responden por las deudas sociales, no sólo con el capital social sino, también, con su patrimonio personal.
- *subsidiaria*, quiere decir que se responde con el patrimonio personal, en subsidio o supletoriamente, por las obligaciones sociales.

SOCIEDAD COLECTIVA: RESPONSABILIDAD SOLIDARIA, ILIMITADA y SUBSIDIARIA

La Sociedad Colectiva posee una organización *simple,* pues la *administración* está regulada de acuerdo a lo establecido en el contrato social; en su defecto, administrará cualquiera de los socios, indistintamente. En rigor, no existe una asamblea, sino que los socios, en reunión, discuten, deliberan y resuelven sobre sus intereses sociales. En general, las resoluciones sociales se adoptan por mayoría.

Al *capital* aportado por cada uno de los socios se le denomina *partes de interés.* Para transferirlo se requiere el consentimiento de todos, salvo pacto en contrario.

La *denominación social* puede llevar un nombre de fantasía, seguido de "sociedad colectiva", o bien, razón social con el nombre de uno o más socios; si no figuran todos, dirá "(...) y Cía.".

En cuanto a los *derechos y obligaciones de los socios*, son fundamentales: a) efectuar el aporte comprometido, b) soportar las pérdidas y c) el deber de lealtad; en efecto, como se trata de sociedades muy personales, no pueden realizar actividades que impliquen competir con la sociedad, salvo consentimiento expreso y unánime de los consocios.

Con relación al *impuesto a las ganancias*, la sociedad colectiva tributa en cabeza de los socios.

3.4 SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE (S.C.S.)

La característica esencial de la *sociedad comandita simple* está determinada por la presencia de *dos tipos de socios*:

1. *Socios comanditados*: representada por él o los socios que *responden subsidiaria, ilimitada y solidariamente por las obligaciones sociales.* La responsabilidad es idéntica a la de los socios de la sociedad colectiva.
2. *Socios comanditarios*: se califican como tal, a aquellos integrantes que *sólo responden con el capital* que se han obligados a aportar (obligados de dar).

Tipos de socios	Responsabilidad
COMANDITADOS	SUBSIDIARIA, ILIMITADA, SOLIDARIA
COMANDITARIOS	LIMITADA AL CAPITAL APORTADO

Esta dualidad de socios es esencial pues, no pude subsistir como sociedad en comandita si, por cualquier causa, sólo queda uno de los dos tipos de socios. Pese a la *limitación de responsabilidad de los so-*

cios comanditarios, la estructura y la organización de la sociedad comandita simple permite ubicarla como *"intuitus personae"*, es decir, dentro de las sociedades personales, de responsabilidad mixta.

El *gobierno* de la sociedad es ejercido por los socios, quienes pueden adoptar resoluciones que se refieren a la marcha de los negocios. La ley no exige la organización de asambleas para tales resoluciones, de modo que habrá que remitirse a lo previsto en el contrato societario. En general, las resoluciones se adoptan por mayoría absoluta de capital social; toda modificación del contrato requiere unanimidad. La *administración* debe estar a cargo de los socios comanditados, o de terceros.

En cuanto a la *denominación social*, se las identifica con un nombre de fantasía seguido de "Sociedad en comandita simple", o por la razón social con sólo los nombres de los comanditados, todos o alguno.

La *quiebra* de la sociedad no alcanza a los socios comanditarios, dado que su responsabilidad está limitada al capital aportado.

3.5 SOCIEDAD DE CAPITAL E INDUSTRIA (S.C.I.)

La *sociedad de capital e industria* está conformada por dos tipos de socios:

1. *Socios industriales*: son los que aportan su *"industrie"*, o sea, su trabajo, y su responsabilidad sólo alcanza a las ganancias o no, percibidas.
2. *Socios capitalistas*: son los socios que realizan aportes de capital para desarrollar el objeto social; *responden solidaria, ilimitada y subsidiariamente*; en consecuencia, la quiebra de la sociedad, implica su quiebra personal.

Tipos de socios	Responsabilidad
INDUSTRIALES	SOBRE LAS GANANCIAS
CAPITALISTAS	SUBSIDIARIA, SOLIDARIDAD, ILIMITADA

La *administración y representación* de esta modalidad societaria puede estar a cargo de cualquiera de los dos tipos de socios.

A los efectos del *voto,* se computará como capital social del socio industrial, el correspondiente al del capitalista con menos aporte, salvo estipulación en contrario.

El *contrato* deberá fijar claramente la participación en los beneficios y las reglas para su distribución.

La *denominación social* puede llevar un nombre de fantasía o el de la razón social, constituida por el nombre de los socios capitalistas.

3.6 SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.R.L.)

La *sociedad de responsabilidad limitada* se utiliza en casi todos los países con el mismo nombre. En la *SRL, los socios limitan su responsabilidad al capital que aportan*; de esta manera, *sus bienes personales* se *resguardan de las contingencias de los negocios de la sociedad.*

Todos los socios deben figurar en el *contrato* con la mención de sus respectivos aportes y cualquier cambio *a posteriori,* deben registrarse en el Registro Público de Comercio o en la Inspección General de Justicia, según corresponda a la jurisdicción del domicilio social. Se publica un resumen del contrato en el Boletín Oficial.

Al inscribirse el contrato, debe integrarse el *25% del capital dinerario de la sociedad* y debe depositárselo en el Banco Nación de la sucursal correspondiente al Registro. Dicha suma les será devuelta, una vez autorizada o aprobada la sociedad. El *saldo* debe integrarse dentro de los dos años, pudiendo el contrato autorizar cuotas suplementarias de capital.

No se pueden realizar aportes en uso o goce de bienes, pero puede haber prestaciones accesorias en las que se conceda el uso y goce de los mismos. Estas prácticas son muy habituales en el medio agrario.

No se pueden convenir como aportes el uso y goce de un establecimiento de campo, en ese caso, el aporte debería ser la transmisión de la propiedad. Puede pactarse la realización de prestaciones accesorias en las que se conceda, a favor de la sociedad, el uso y goce del establecimiento de campo, perteneciente a uno de los socios. Las *prestaciones en uso* pueden estar referidas no solo a los campos, sino también a la maquinaria, los galpones de empaques, los 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 total de la propiedad, resulta un paso muy difícil. Por otra parte, de esta forma, los socios conservan su capital individual, con la única

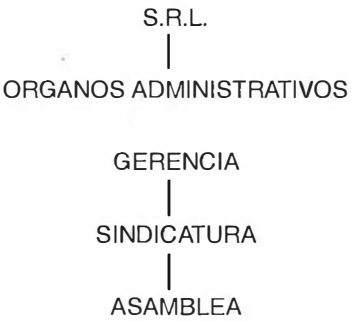
obligación de respetar el uso por el plazo pactado; también, es común que la sociedad adopte como modalidad el arrendamiento de los campos de propiedad de los socios.

Otra característica importante de la S.R.L. es la *transmisibilidad de la cuota del socio,* que si bien no puede prohibirse, si puede limitarse. Puede requerirse el consentimiento unánime, tanto como la mayoría absoluta, o bien, establecerse el *derecho de preferencia* de los socios o de la sociedad, para adquirir la cuota del saliente. Si el contrato lo prevé, pueden incorporarse los *herederos*, quienes pueden transferir libremente sus partes.

El *máximo número de socios* que puede integrar una sociedad de responsabilidad limitada es de 50. Los esposos y los herederos menores de edad pueden formar parte de este tipo societario.

Órganos administrativos

La ley requiere *órganos administrativos* determinados*: la gerencia, la sindicatura y la asamblea.*



Gerencia

El gerente, que puede ser socio o no, tiene la *función de representar y administrar la sociedad.* Su designación puede ser prevista en el *estatuto*, o bien, *a posteriori.* Si el gerente es designado en el estatuto, tal designación es irrevocable. Sus derechos y obligaciones son similares a las de los directores de las sociedades anónimas, es decir, que si se extralimitan en sus funciones, *responden por sus actos solidaria e ilimitadamente.*

Sindicatura

Es un *organismo de fiscalización*. Para este tipo social es, en principio, optativo. Sin embargo, existen dos *tipos de regímenes* según la sociedad posea un capital social superior o inferior a $2.100.000. Cuando el capital social es inferior a esa suma, es optativo tener un órgano de fiscalización, sindicatura o consejo de vigilancia; es obligatorio para aquellas sociedades cuyo capital supere los $2.100.000.

Asamblea

Las *resoluciones sociales* se adoptan según lo establezca el *contrato*. Las S.R.L. mayores deben reunirse en asamblea, donde se consideran los estados contables. Cada cuota supone un voto. En las S.R.L. menores, según disponga el contrato acerca de como deliberar y hacer los acuerdos; las asambleas pueden reemplazarse por votos individuales, en consulta simultánea o por declaración escrita.

Para *las reuniones sociales,* el contrato dispondrá la forma en que los socios deliberarán y tomarán sus decisiones, no siendo obligatorias las reuniones en asambleas. Entonces, si nada se prevé, son válidos los acuerdos adoptados por el voto de los socios, a través de un acta firmada. En general, las *resoluciones* se adoptan por mayoría del capital presente, salvo que se exija una mayoría superior. *Cada cuota da derecho a un voto.*

Aquellas personas que cumplen *funciones de dirección* deberán hacer aportes jubilatorios en la categoría de "autónomos". En estas sociedades, es de uso corriente que, si además de ser socios, cumplen funciones de empleados, el aporte lo efectúen como trabajadores dependientes.

En la S.R.L., con respecto al *impuesto a las ganancias,* el 35% se tributa sobre la sociedad.

La *denominación social* puede incluir el nombre de los socios, seguida de la sigla S.R.L.

Fortalezas y oportunidades de las S.R.L.

Las fortalezas y oportunidades de las S.R.L. son evidentes en tanto que sus integrantes limitan su responsabilidad al capital aportado. Se suscriben cuotas de igual valor y puede limitarse la transmisión de las mismas. Se salvaguarda el resto de los patrimonios personales, ante un eventual mal funcionamiento de la sociedad.

Si se constituye una sociedad de responsabilidad limitada del tipo común, no se requiere de una gran complejidad para el funcionamiento, la administración y el gobierno que, generalmente, es realizado en forma directa por los socios, sin necesidad de recurrir a las asambleas ni a los síndicos. Representa el tipo social más usado para empresas medianas.

Es conveniente aclarar que es de práctica usual en las instituciones bancarias y financieras pedir, tanto a las sociedades de responsabilidad limitada como a las sociedades anónimas, en caso de solicitud de créditos, el aval o garantía de los socios, con su patrimonial personal. También, se debe tener presente al momento de su constitución, el *no partir de un capital muy bajo*, lo cual dificulta la tramitación de créditos bancarios. En efecto, es requisito de estas instituciones, no comprometer más del 30% de capital suscripto.

3.7 SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.)

La *sociedad anónima* es una forma jurídica societaria que se adecua a la gran empresa en tanto predomina el *factor patrimonial, que es la única garantía de los acreedores*.

a. Tipos de sociedades anónimas

1. *Abiertas:* son las que hacen oferta pública de sus acciones en los mercados de valores. Están sujetas a la *fiscalización estatal.*
2. *Cerradas:* son las que no ofrecen las posibilidades de las abiertas; también, se las suele llamar *sociedades anónimas "de familia".* Generalmente, agrupan como accionistas a los miembros de una familia cuyo jefe-propietario desea, de ese modo, vincular a su esposa e hijos y a otros allegados a la empresa; de tal manera, la sigue manejando como si la sociedad no existiera, salvo el cumplimiento de los requisitos esenciales.

b. Instrumento constitutivo

El *instrumento constitutivo* de las sociedades anónimas contiene cuatro partes esenciales:

La *declaración de voluntad* de los concurrentes al acto de constituir la sociedad anónima. Se debe mencionar la nómina de tales personas y todos sus datos personales.

El *estatuto* que habrá de regir a la sociedad.

La indicación del *número de acciones* que suscribe cada otorgante del acto, con clara mención de la *clase de acciones* y del *monto* y *modo de integración* de las mismas.

Designación del *primer directorio* y de los miembros del *órgano de fiscalización* que adopte la sociedad.

c. Inscripción del contrato social

Obligatoriamente, el *contrato social* debe realizarse por *escritura pública*, que se inscribirá en el Registro Público de Comercio; debe publicarse un resumen en el Boletín Oficial. El R.P.C., cualquiera sea su jurisdicción territorial, remitirá un testimonio de los documentos al Registro Nacional de Sociedades por Acciones, con la constancia de la toma de razón de estas sociedades.

Se debe dar mención de los actos relativos al objeto social, cuya ejecución expresamente se autoriza realizar al directorio designado, durante el período funcional. No es obligatorio consignar esta decisión en el contrato.

d. El estatuto

El *estatuto* es el conjunto de reglas de derecho que organizan la vida de la sociedad; fija los derechos y obligaciones de los socios y de los órganos societarios, dentro de los límites de la ley y regula su funcionamiento, disolución y liquidación. Los accionistas están obligados a respetar el estatuto y cumplirlo. Al formar parte del cuerpo social se someten a sus disposiciones, no pudiendo alegar ignorancia del mismo. El estatuto puede prever distintos tipos de acciones, con diversas clases de derechos; pero, para cada tipo de acción, los derechos conferidos deben ser iguales.

e. El capital social

El capital social es el *capital suscripto*. Puede, como en todo tipo societario, consistir en *efectivo* o en *bienes*. En dinero, deberá efectivizarse el 25% al momento de la constitución, el resto puede hacerse efectivo en el término de 2 años.

El *capital* se representa por *acciones*, las cuales deben ser *nominativas. Los socios limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscritas.*

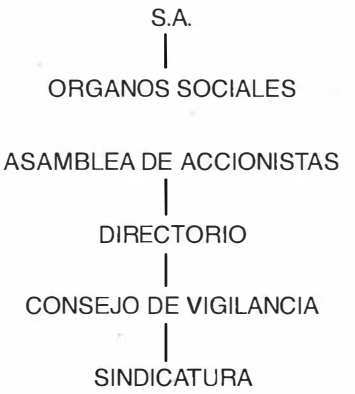
Acciones: *son títulos de participación que representan proporción del capital y confieren derechos y obligaciones, son indivisibles* (se puede compartir la titularidad de las acciones, solo a través del condominio).

Los títulos pueden representar más de una acción, en ese caso, se llaman *láminas*. Pueden llevar *cupones,* que se cortan a medida que se

cobran los dividendos. *Las acciones son nominativas, no endosables o escriturales.*

Acciones escriturales: se inscriben en cuentas llevadas a nombre de sus titulares por la sociedad anónima, o en otro registro especial.

f. Los órganos sociales



Asamblea de accionistas

La asamblea de accionistas tiene competencia exclusiva para resolver los siguientes temas:

a. En *asamblea ordinaria:* los estados contables; la designación y la remoción de directores, los síndicos y los miembros del consejo de vigilancia; la determinación de la responsabilidad de los directores o los síndicos; los aumentos de capital. La *primera convocatoria* se determina por la mayoría de accionistas con voto, y la *segunda,* cualquiera sea el número.

b. En *asamblea extraordinaria:* los aumentos extraordinarios de capital; la reducción y el reintegro de capital; el rescate, el reembolso y la amortización de acciones; la fusión, la transformación y la disolución de la sociedad. Las asambleas serán convocadas por publicaciones, durante cinco días, con diez días de anticipación, por lo menos, y no más de treinta, en el diario del Boletín Oficial. Podrán celebrarse sin publicación de la convocatoria, cuando reúnan accionistas que representen la totalidad del capital social, y las decisiones se adopten por unanimidad de los accionistas con derecho a voto.

Directorio

El directorio es el organismo encargado de la *administración*; la *representación de la sociedad* está a cargo del *presidente del directorio*. Los directores pueden no ser accionistas. El ejercicio de sus funciones es por un período de 3 años, pudiendo ser reelegibles.

Consejo de vigilancia

El consejo de vigilancia es un *organismo de fiscalización de la gestión del directorio*, integrado por accionistas.

Sindicatura

La sindicatura tiene por función *fiscalizar la administración*; también, que los órganos sociales cumplan con las leyes, los reglamentos y los estatutos societarios. El *síndico* debe ser abogado o contador. Cuando está previsto en el estatuto, se puede prescindir de la sindicatura.

Con relación a la *denominación* de la sociedad anónima, *no tiene razón social* (precisamente, por ser anónima). La elegida, puede ser pura fantasía, adecuada a la naturaleza de la empresa o consistente, incluso con el nombre de uno o más socios, con la sigla "S.A."

3.8 SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES (S.C.A.)

La *sociedad en comandita por acciones* se caracteriza por estar integrada por *dos tipos de socios* y por la existencia de *responsabilidad mixta*.

1. *Socio comanditado:* es el socio que responde subsidiaria, ilimitada y solidariamente por las obligaciones sociales.
2. *Socio comanditario:* es el socio que limita su responsabilidad al capital que suscribe; estos aportes se representan en *acciones*.

Tipos de socios	Responsabilidad
COMANDITADOS	SUBSIDIARIA, ILIMITADA, SOLIDARIDAD
COMANDITARIOS	LIMITADA AL CAPITAL (ACCIONES)

La SCA se constituye por medio de instrumento privado. Se le aplica, en forma supletoria, las normas de las sociedades anónimas. La *ad-*

ministración está a cargo de un socio comanditado o un tercero. La *asamblea* se integra con los socios de ambas categorías.

En general, las resoluciones son tomadas por mayoría absoluta de los votos presentes, salvo que el estatuto exija un número mayor. Cada acción ordinaria da derecho a un voto. La parte de interés de los socios comanditados se considera dividida en fracciones del mismo valor de las acciones, a los efectos del voto.

Respecto a la *denominación* de la sociedad en comandita por acciones, puede actuar bajo una razón social, o bien, con un nombre de fantasía.

3.9 SOCIEDAD ACCIDENTAL O EN PARTICIPACIÓN

La *sociedad accidental o en participación no es sujeto de derecho.* Su objeto consiste en la realización de una o más *operaciones determinadas y transitorias,* realizadas mediante aportaciones comunes y a nombre personal de un *socio gestor.*

El socio gestor tiene la obligación de rendir cuentas a los otros socios de los resultados de todas las operaciones. También, su responsabilidad es ilimitada frente a terceros. Si hay más de un socio gestor, todos ellos son solidariamente responsables. Los demás socios solo participan de las pérdidas, en la medida del valor de su aporte.

Cuando el socio gestor hace conocer los nombres de los socios, bajo el consentimiento de los mismos, éstos quedan ilimitada y solidariamente responsables hacia los terceros.

La sociedad accidental o en participación no se inscribe en la Inspección General de Justicia o en el Registro Público de Comercio. También, carece de *denominación social.* Su existencia puede ser probada por las normas generales de los contratos. Este tipo societario es utilizado para formalizar "pools" de siembra o pools ganaderos en el medio agrario.

4. APLICACIÓN DE LAS FORMAS JURÍDICAS ASOCIATIVAS EN EL AGRO

Cualquiera de los tipos societarios desarrollados precedentemente puede dirigir su objeto social agropecuario, en cualquiera de sus especializaciones, hacia la prestación de servicios y el cumplimiento de mandatos. Esta posibilidad permite que la actividad de la sociedad sea

desarrollada en tierras que no sean de su propiedad. No es necesario al constituir una sociedad, la transmisión de la propiedad de la tierra, puede darse en uso o usufructo o a través de alguno de los contratos que se describirán en este libro.

No existe una única figura apta para el sector, ni se puede determinar en forma genérica cuál sería la más adecuada. La elección más correcta depende de muchos aspectos: de las características de los productores y de sus objetivos, de la *participación activa* de los propios interesados, sumada al *asesoramiento* de los especialistas de cada área; de tal manera, surgirá el tipo asociativo más adecuado a cada situación.

A tal fin, se considera conveniente reseñar algunos de los puntos a tener en cuenta para la elección del tipo jurídico de una forma asociativa.

- Número de personas que van a constituir el grupo.
- Evaluación de la capacidad económica de los participantes.
- Evaluación de la homogeneidad técnico productiva de los integrantes.
- *Objetivos del grupo:* a) mediatos: con vista a un futuro común asociativo y planificado o, b) inmediatos: para paliar la crisis actual, sin resignar la identidad empresarial.
- Determinar la necesidad de contratar personal asalariado.
- Si el proyecto es sólo asistirse mutuamente, en alguna de las fases de la actividad 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.
- Tipo o nivel de responsabilidad que se está dispuesto a asumir como integrante del grupo.
- Régimen de transmisibilidad de las participaciones.
- Voluntad para la libre admisión (o no) de nuevos participantes a la organización en común.

Ejemplificación: "Secuencia jurídica del asociativismo"

A través de este ejemplo, se analiza la secuencia jurídica que puede seguir una asociación de productores. A tal efecto, se exponen y analizan los posibles marcos jurídicos que un caso-tipo podría ir adoptando, para ordenar la operatoria conjunta, en el transcurso de su ac-

cionar asociativo. Se culmina con la integración horizontal, en una única empresa agraria. Este proceso implica costos sociales, como la pérdida de la autonomía de voluntad en la toma de decisiones y en la subjetividad de ser "productor".

I Etapa: el condominio

El caso-tipo está formado por pequeños y medianos productores de la región pampeana, 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". Las disposiciones que rigen sobre la materia se encuentran reguladas por los artículos 2.673 y siguientes del Código Civil.

La ventaja de los grupos de productores que no se comprometen a través de formas jurídicas más complejas reside 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, entendido como comunidad de bienes, no da seguridad alguna a la continuación de un emprendimiento conjunto. Esta situación 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"*[1], representada por la voluntad de poner en común determinadas cosas o servicios y, 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

[1]El calificativo de la *"affectio societatis"* es requerido por la jurisprudencia al respecto para que exista sociedad: (CNCiv, Sala B, 16/12/82, ED, 103-620).

Lombardo, 1994)[1] 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 las obligaciones de cada uno de los productores asociados.

II Etapa: la 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 los beneficios y el sentir asociativo.

Como resultado, surgió una empresa de servicios o maquinarias para atender los campos propios y, a la vez, los predios de otros productores. Por lo tanto, estaban creando un negocio o empresa paralela a la actividad habitual y optaron por formalizar una *sociedad de hecho*, para no incurrir en excesivos gastos e ir acrecentando su accionar conjunto. Ésta se inscribió ante la Administración Federal de Ingresos Públicos, para poder facturar y contratar trabajadores asalariados.

A la mencionada sociedad de hecho, que les prestará servicios a ellos y a terceros, le han puesto nombre (denominación) y han obtenido una cuenta bancaria. Asimismo, han realizado un contrato entre ellos, dejando establecido el porcentaje aportado por cada integrante, la distribución de las ganancias, 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.

Estas sociedades de práctica habitual en el medio agrario son, por lo general, las formas que adoptan en sus orígenes ciertos emprendimientos en común. No obstante los riesgos, constituyen un medio 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.

---

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

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 la sociedad no estaba inscripta o regularizada por el organismo correspondiente -el Registro Público de Comercio- tenía una personalidad precaria o limitada, lo que implicaba que sólo podía estar integrada por personas físicas. Por lo tanto, existía una responsabilidad directa y principal por las operaciones sociales de aquellos que actuasen en nombre de la sociedad y de todos los socios. Por consiguiente, se respondía 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 constituía 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 (los inmuebles, los automotores, las 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 Administración Federal de Ingresos Públicos al autorizar la inscripción de la sociedad de hecho, genera un importante medio de prueba del accionar conjunto. Permite la emisión de las facturas o de los 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 componentes. La tasa efectiva resultante varía del 9% al 35%.

III Etapa: la sociedad de responsabilidad limitada

Continuando con el desarrollo secuencial, gracias a los beneficios obtenidos se incorporaron otras maquinarias. Posteriormente, la sociedad de hecho arrendó una parcela para cosecha de 150 hectáreas, aproximadamente.

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 a sus propios establecimientos (agrícolas, ganaderos). Dejaron siempre a salvo que 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 los recursos.

Dos productores del grupo inicial quedaron fuera del emprendimiento; se desvincularon del nuevo acuerdo mediante la liquidación de sus partes. Todo fue realizado por unanimidad de votos y criterios.

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. 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.

Objetivos de la integración

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

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

El objetivo de sociedad de hecho había sido una empresa de servicios, paralela a la actividad productiva de cada uno de ellos. Después, 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.

Se trató que la participación fuera lo más igualitaria posible, es decir, de un 25% de capital, cada miembro. 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 la obsolescencia; la considerada apta fue tasada y formó parte del aporte de los integrantes. Se transfirió a la sociedad, la marca de los animales de uno de ellos.

Todas las decisiones se tomaron mediante el acuerdo unánime de los integrantes. Era la sociedad la que decidía en que campo se produciría y que tipo de producción, lo que implicaba el acuerdo por mayoría.

También, se realizó una adecuada redistribución de funciones respetando las habilidades y capacidades de cada uno, como se había hecho anteriormente. 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 maquinaría[1].

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.

[1] 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.

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 sociedad de hecho que inicialmente los había unido. Después de asesorarse, leer material sobre distintas formas jurídicas[1] 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.

El grupo formalizó la S.R.L. dándole un objeto social amplio que les permitiría ir incorporando nuevas y variadas actividades, incluyendo el comercio exterior. Se constituyó un ente o persona distinta de la de sus integrantes, quienes pierden identidad en su accionar individual.

Conclusiones

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, la dimensión, la distribución del trabajo y a la profesionalidad de sus miembros.

Debe considerarse la pertinencia de un marco jurídico simple y adecuado a las características de las 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 rea-

[1]Dto. de trabajo No 13. "Formas asociativas para la empresa agropecuaria: aspectos impositivos y legales". Cambio Rural. INTA-SAGYP. Mayo, 1994.

lidad práctica supera a los códigos jurídicos. En este tipo de empresa asociativa todos aportan trabajo y capital ya que, en cierta forma, se caracteriza por lo comunitario, donde lo gerencial no se antepone a lo operacional. La mayoría de las veces, hay una reorganización y concentración de los medios de producción que, en general, es difícil de enmarcar en los tipos jurídicos tradicionales.

CARACTERÍSTICAS DE LAS FORMAS ASOCIATIVAS

SOCIEDAD	CONSTITUCIÓN	INTEGRACIÓN DE CAPITAL	INSCRIPCIÓN	ÓRGANOS	CAPITAL	RESPONSABILIDAD	TRANSMISIÓN
SOCIEDAD DE HECHO	Sin contrato			Cualquier socio puede administrar	Partes	Directa Solidaria ilimitada	No
SOCIEDAD COLECTIVA	Con contrato público o privado		R.P.C. o I.G.J.	Cualquier socio puede administrar	Partes de interés	Subsidiaria Solidaria ilimitada	Se puede prohibir
SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE	Con contrato público o privado		R.P.C. o I.G.J.	Administrado por socios comanditos o por terceros	Partes de interés	Solidaria para comanditados Subsidiaria ilimitada	Se puede prohibir
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Con contrato público o privado	25%	R.P.C. o I.G.J.	Gerentes Asamblea (optativa) Sindicatura (optativa)	Cuotas de igual valor	Limitada a las cuotas suscriptas	Se puede limitar
SOCIEDAD ANÓNIMA	Escritura Pública	25%	R.P.C. o I.G.J.	Directorio Asamblea Sindicatura y Consejo de vigilancia	Acciones de igual valor	Limitada a las acciones suscriptas	Libre
SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES	Escritura Pública	25%	R.P.C. o I.G.J.	Administrada por socios comanditados o por terceros	Partes de interés y de acciones	Ilimitada para el comanditado Limitada para el comanditario	Puede limitarse p/ comanditado Libre para comanditado
SOCIEDAD ACCIDENTAL O EN PARTICIPACIÓN	Contrato Privado		Prueba: normas generales de los contratos	Socios o socio gestor	Partes comunes	Ilimitada para socio gestor Todos: por aportes	

capítulo 3

LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Fuerzas impulsoras del asociativismo. Alianzas estratégicas. Definición. Objetivos. Tipos. Joint venture. Definición. Caracterización. Objeto. Capitalización. Responsabilidades. Contratos de colaboración empresaria. Definición. Caracterización. Contratos de agrupación de colaboración empresaria. Definición. Caracterización. Formalización. Objeto. Requisitos de asociación. Disolución- Capitalización. Fondo común operativo. Responsabilidades. Gravámenes. Organización y administración. Oportunidades para formalizar una ACE. Comparación entre las ACE, las cooperativas y las sociedades. Unión transitoria de empresas agrarias. Definición. Caracterización. Formalización. Objeto. Requisitos de asociación. Capitalización. Responsabilidades. Gravámenes. Organización. Oportunidades para formalizar una UTE. Comparación entre ACE y UTE. Sociedades de garantías recíprocas. Redes. Cuasi-empresas. Acuerdos híbridos. Gestión estratégica de alianzas. El proceso estratégico. Ciclo vital del proceso estratégico.

1. FUERZAS IMPULSORAS DEL ASOCIATIVISMO

La respuesta de las empresas del sector a las nuevas exigencias de la globalización, encuentra en la formalización de *alianzas estratégicas* una alternativa válida, a fin de acotar el horizonte de riesgos y atemperar las fases de los ciclos económicos. Por esta vía, la explotación de las complementariedades surgió como una necesidad de enfrentar problemas comunes a los distintos grupos sociales y resolver situaciones de toda índole, incluyendo las que atañen a la economía en general y, al sector agrario, en particular.

Como objetivo se apunta a poder desarrollar un proyecto que, por su relevancia, sobrepasa las posibilidades individuales de cada una de las empresas componentes. En la Argentina, los principales anteceden-

tes pertenecen a la comercialización de granos, a veces, con la forma jurídica de cooperativas.

A nivel mundial, la cooperación entre empresas (o de éstas con otros tipos de instituciones) va incrementándose. Detrás de estos progresos existen fuerzas impulsoras tal como el endurecimiento de la competencia; ésta lleva a que los actores cooperen entre sí para facilitar la supervivencia.

En efecto, no es fácil el éxito cuando se trata de luchar contra fuerzas dominantes en el contexto; los mercados nacionales e internacionales obligan al replanteo de gran parte de las actitudes que caracterizaron tradicionalmente las formas de operar de las empresas agrarias; se requiere de comportamientos innovativos. El eficiente uso de los recursos y las capacidades constituye una importante apuesta a la gestión. En tal sentido, la implementación de alianzas entre diversas partes se presenta como una estrategia de posicionamiento competitivo de las empresas.

Por otra parte, las organizaciones se apoyan en la cooperación como principal recurso para el progreso tecnológico, especialmente, ante la consideración de que sin cooperación el adelanto tecnológico es menos efectivo.

Actualmente, la implementación de la tecnología es transversal y puede ser usada en distintos productos y actividades; esta situación facilita la formación de las alianzas estratégicas entre empresas que, aunque compitan entre sí, emplean el mismo tipo de tecnología.

Es habitual que los productores establezcan asociaciones de palabra; aunque, a veces, disponen de ciertos reglamentos elaborados por ellos mismos; éstos contienen minuciosas reglas sobre los turnos de uso, los pagos por dicho uso, la recaudación de los fondos para efectuar arreglos, fundados en la amistad y/o la vecindad, guiados por la intención de aumentar la escala productiva y de abaratar los costos. Desde la perspectiva jurídica, esa estructura es elemental e informal y, en el corto plazo, quedan en inferioridad de condiciones para lograr una organización efectiva, que permita ampliar los negocios y mantener un nivel competitivo en el mercado.

Asimismo, el ritmo del cambio tecnológico es tan acelerado que es esencial disponer de la tecnología adecuada en el momento preciso; también, localizar la nueva tecnología adquiriéndola oportunamente a sus proveedores, antes que los otros, puede resultar una ventaja comparativa, previéndose la coalición de empresas.

2. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Definición

Los *acuerdos de cooperación* o *alianzas estratégicas* o *coaliciones* o la *cooperación,* en el sentido amplio, son términos que genéricamente comprenden a todo tipo de acuerdos. Constituyen una alternativa válida para enfrentar situaciones de cambio, particularmente para las pequeñas y medianas empresas agrarias, tanto como para organizaciones de otra dimensión.

Conceptualmente, puede entenderse como una *asociación de recursos que promueven la factibilidad operativa y económica de proyectos en común* (Alonso, 1994). También, *el acuerdo entre dos o más organizaciones jurídicas independientes, que unen y comparten parte de sus recursos y de sus capacidades, sin llegar a formar una nueva sociedad, estableciendo un cierto grado de interrelación entre ellas, con el fin de alcanzar o aumentar sus ventajas competitivas* (Rumbo, 1996).

Objetivos

Fundamentalmente, la cooperación tiene por objetivos el complementarse, trabajar en forma conjunta para obtener mejor eficiencia y productividad, y lograr mejores condiciones competitivas a través del acceso a canales de distribución, de buenas promociones, de campañas de ventas y de apuntar a bajar el precio de producción de los productos agropecuarios.

Estratégicamente, una alianza involucra al conjunto de empresas que participan. Es decir, desde el punto de vista de la conducción, no es suficiente calcular las ventajas de una empresa frente a otra, o compensar las habilidades con los acuerdos posibles; es menester estimar en qué forma los otros pueden mejorar su posición mediante la alianza, al desenvolverse las capacidades en forma conjunta (D'Annunzio, 1998). El objetivo final de los acuerdos de cooperación apunta a lograr alguna ventaja estratégica que permita ubicarse en una mejor situación competitiva.

OBJETIVO FINAL DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN:
LOGRAR ALGUNA VENTAJA ESTRATÉGICA PARA
UNA MEJOR SITUACIÓN COMPETITIVA

La realidad económica muestra la tendencia a que los sectores agrarios, industriales y/o comerciales se interrelacionen y articulen, sin llegar a una verdadera fusión, desde el punto de vista jurídico. Por lo tanto, mantienen parte de su autonomía y su subjetividad empresarial.

Tipos

Existen diversos tipos de alianzas estratégicas; entre los más importantes están las *cooperativas,* los *joint ventures*, los *contratos de colaboración empresaria* (los contratos de agrupación de colaboración empresaria y las uniones transitorias de empresas). También, en el sector alimentario se reconocen y utilizan otros tipos tales como las *sociedades de garantías recíprocas,* las *redes* y *otros acuerdos formales* (cuasi-empresas, acuerdos híbridos).

ALIANZA ESTRATEGICA
Acuerdo entre dos o más organizaciones jurídicas independientes, que unen y comparten parte de sus recursos y de sus capacidades, sin llegar a formar una nueva sociedad, estableciendo un cierto grado de interrelación entre ellas, con el fin de alcanzar o aumentar sus ventajas competitivas.

3. JOINT VENTURE

Definición

El contrato de *joint venture* es definido *como la coparticipación de dos o más sociedades en operaciones civiles o comerciales con fines de lucro*; se establece una división de trabajo y de responsabilidades.

No existe en nuestra legislación una ley que los regule específicamente. Pueden estructurarse contractualmente siguiendo diversas formas, tal como la de locación de obra o algún otro tipo de asociación. De acuerdo a la modalidad adoptada, se generan mecanismos de administración para la toma de decisiones, en vistas del objetivo común.

Caracterización

Genéricamente, los *joint ventures* han sido denominados como situaciones de "colaboración empresaria"; en efecto, los pequeños comerciantes, los industriales, los prestadores de servicios, los locadores de obra, los productores, recurren a esta metodología de negocios jurí-

dicos-económicos en común, para operar entre la coordinación de esfuerzos y el beneficio para cada uno de los componentes.

Han permitido el acceso a la tecnología, a capitales, a conocimientos de mercado, en otra época a promociones industriales, a canales de distribución. Sería un camino indicado para que los productos argentinos penetren el mercado brasileño. Si se firma un contrato de colaboración con una empresa brasileña, los productos pasarían a ser considerados brasileños.

Objeto

El objeto del "joint venture" puede consistir en la realización de un "negocio jurídico único" o ser duradero en el tiempo. Contractualmente, dos o más partes emprenden una actividad económica sujeta a control conjunto. Es una opción en la que dos o más empresas conforman otra empresa o una nueva unidad de negocios.

Capitalización

En los "joint ventures", los aportes de las partes pueden ser de las más variadas gamas: tecnología, capital, recursos humanos, derechos sobre patentes, etc., es decir, todo bien o servicio que resulte necesario para el cumplimiento del objetivo común (Ghersi, 1994).

Responsabilidades

Las empresas que conforman el acuerdo, comparten el riesgo (las empresas "madres" son solidariamente responsables por los compromisos contraídos por las empresas "hijas"), a la vez, potencian los resultados conjuntos en otra etapa de la cadena de valor en la que están posicionadas. Las responsabilidades contractuales se evalúan separadamente para cada empresa.

La participación de las empresas no debe consistir en una absorción total, cada integrante mantiene su autonomía. Debe estar presente la expectativa de beneficio o lucro, naturalmente con participación en las pérdidas.

4. CONTRATOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIA

Definición

Los *contratos de colaboración empresaria* constituyen *acuerdos inter empresariales* que dan seguridad jurídica a los negocios, e instru-

mentan la cooperación entre unidades económicas que mantienen su independencia empresarial, sentimiento tan arraigado en el ámbito agropecuario.

Caracterización

La legislación argentina incorporó a los contratos de colaboración empresaria en la ley N° 19.550 de Sociedades, facilitando la constitución de agrupaciones, -sociedades y agrupaciones de empresas-, que se dirigen a mercados similares. Cuando la ley que los regula se refiere a *fases,* está indicando que el *objeto social* de la agrupación o consorcio no puede comprender toda la actividad de las empresas agrupadas. Para alcanzar este objetivo habría que recurrir a otra forma jurídica tal como algún tipo de sociedad comercial.

La normativa proporciona dos tipos de contratos para los acuerdos entre empresas o consorcio de empresas: *los contratos de agrupación de colaboración empresaria (ACE) y las uniones transitorias de empresas (UTE).* Ambos requieren gran colaboración entre las empresas integrantes; se basan en el *"animus cooperandi"* (predisposición para realizar actividades conjuntas, con carácter asociativo).

Están dirigidos a variados emprendimientos de carácter temporal, que se desarrollan entre entidades independientes. No sólo son utilizados por las empresas de alta especialización y de gran dimensión económica sino, también, facilitan la participación de las pequeñas y medianas empresas en los mercados o les posibilita el acceso a tecnologías costosas.

Asimismo, fortalecen aspectos de gestión, posibilitan la superación de las dificultades del financiamiento, de la producción, de la comercialización, etc., que difícilmente podrían lograrse de manera individual.

El "joint venture", proveniente del derecho anglosajón y de práctica muy usual en EE.UU., constituye un antecedente de las ACE y UTE.

4.1 CONTRATOS DE AGRUPACIÓN DE COLABORACIÓN EMPRESARIA (ACE)

DEFINICIÓN

Los *contratos de agrupación de colaboración empresaria* son instrumentos jurídicos, constituidos por acuerdos plurilaterales, *sin ánimo de lucro*, que permiten la vinculación entre empresarios individuales y/o con otros pares y/o sociedades y/o cooperativas, a los efectos de promo-

ver el crecimiento y la racionalización de la producción y la comercialización de productos. *No constituyen sociedades, ni son sujetos de derecho; responden a un vínculo de naturaleza estrictamente contractual.*

Caracterización

El *contrato de agrupación de colaboración empresaria (ACE)* constituye un importante medio para regularizar jurídicamente "la coordinación horizontal", es decir, entre empresas de un mismo sector o actividad, manteniendo intacta la autonomía de las empresas participantes. Logra objetivos de reconversión, evitándose duplicación de tareas y combinación de esfuerzos.

> No es la ACE la que se proyecta al mercado, son los socios quienes a través de la agrupación, llegan más competitivamente al mercado

Las ACE pueden estructurarse como una organización destinada a producir bienes y servicios que serán aprovechados por los integrantes, como el caso de crear un sistema de comercialización. En efecto, en general, se recurre a este tipo de acuerdo para tratar de organizar y formalizar un único sistema de comercialización para empresas dirigidas a mercados similares, evitando la duplicación de costos y la contratación de servicios a terceros. Para vender lo producido por cada una de las empresas integrantes deberá operar por cuenta y orden de sus asociados.

Otra posibilidad resulta cuando la organización común de la agrupación puede incidir directamente sobre las estructuras productivas de los miembros. Esta alternativa no da lugar a la producción de bienes o servicios, en forma separada a la que ya efectuaban los participantes (Ej. tareas de investigación de mercado), así, se evita la duplicación de tareas y combinación de esfuerzos.

Formalización

La formalización del contrato se instrumenta *mediante escritura pública o por contrato privado* y conjuntamente con el *reglamento*; se inscribe en la *Inspección General de Justicia* o en el *Registro Público de Comercio*, entes responsables de remitir copia a la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia.

La ACE, al no tener personalidad jurídica, actúa en nombre de ella, pero por cuenta y orden de sus asociados

Objeto

El objeto consiste en la descripción de la actividad para la cual la ACE se constituye, o sea, la finalidad concreta. Debe ser: precisa, evitando expresiones ambiguas que ofrezcan la posibilidad de confusiones; de naturaleza económica y que se corresponda a una actividad orgánica, ligada a la actividad económica de sus miembros.

La finalidad de las ACE consiste en ayudarse mutuamente. Las sociedades y los empresarios individuales pueden establecer una organización común para desarrollar o facilitar determinadas *fases* de la actividad empresarial de sus miembros o para perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades.

Si existen beneficios o ventajas económicas que deriven de su actividad, deben recaer directamente en el patrimonio de las empresas asociadas o consorciadas. Con la conformación del acuerdo, éstas son las que persiguen fines de lucro. Que no persiga fin de lucro no significa que no se obtengan utilidades como elemento accesorio a su finalidad esencial. El fin de lucro está presente en sus integrantes y se busca a través del esfuerzo global. Los miembros pagan por los servicios comunes. La agrupación no tiene injerencia dentro de las empresas de sus integrantes.

Requisitos de asociación

Las sociedades constituidas en el país, los empresarios individuales y/o sociedades constituidas en el extranjero, las cooperativas pueden asociarse para integrar una ACE.

El ingreso de nuevos asociados puede prohibirse o limitarse; este requisito es importante, dadas las características particulares de los productores agropecuarios con relación a la incorporación de personas desconocidas o mal conceptuadas por la comunidad. Además, debe resultar del voto unánime de los asociados, suponiéndose una activa participación de los mismos. Todo movimiento de asociados, implica modificación del contrato y debe inscribirse en el Registro Público de Comercio, donde se realizó la inscripción original.

Disolución

Los contratos de agrupación de colaboración empresaria se disuelven por decisión de sus miembros, por cumplimiento del plazo o

del objeto social, por la reducción de miembros, por la incapacidad o por muerte de alguno de ellos. El último caso evita que los herederos del participante fallecido ingresen a la agrupación; además, los miembros pueden, por unanimidad, decidir la continuación de la agrupación con los restantes asociados.

Cualquiera de los participantes puede ser sancionado o excluido por decisión unánime, cuando contravenga sus obligaciones o perturbe el funcionamiento de la agrupación.

Capitalización

Fondo común operativo

Las contribuciones de los participantes y los bienes que adquieran con ellos, constituyen el *fondo común operativo* -FCO-, de carácter patrimonial. Es indiviso, es decir que, ni los titulares ni los acreedores particulares de los asociados pueden hacer valer sus derechos sobre el mismo.

La constitución del FCO es imprescindible para dar cumplimiento a la finalidad de la agrupación y como respaldo para neutralizar la responsabilidad solidaria. No es necesario que todos participen en iguales proporciones. Cuando la prestación consiste en transmitir derechos, por ejemplo, los derechos de propiedad intelectual, o una marca, etc., se transmite su uso y goce.

ACE
No tienen capital propio. El Fondo Común Operativo es indiviso y pertenece a cada miembro.

Los activos pueden pertenecer en condominio o a cada uno de los integrantes. En condominio, cuando los bienes se compran con el FCO (Ej.: la factura de compra de una maquinaria será efectuada a nombre de la agrupación). También, cuando la compra, entre todos o varios de los integrantes, es a nombre propio y no de la agrupación, a la que sólo aportarán el uso. Igualmente queda afectado como patrimonio indiviso y a ese destino.

En el caso de no crearse una nueva estructura productiva, las ventajas o las ganancias caerán en el haber de cada empresa, debido a que la asociación les permitió incrementar su productividad y bajar los costos de sus propias explotaciones.

Cuando se crea una nueva organización productiva se deben cumplir todos los requisitos establecidos por la ley: fundamentalmente no perseguir fin de lucro. Implica que la organización solo puede comercializar la producción propia y no de terceros, salvo situación eventual, para no incurrir en incumplimiento de contrato.

El asociado que se retira tiene derecho a su parte del FCO, en la forma y en el tiempo estipulado en el contrato. En caso contrario, se realiza según acuerden sus miembros.

Los contratos de agrupación de colaboración empresaria no tienen resultados propios, los generados por la agrupación deben atribuirse a cada miembro.

Responsabilidades frente a terceros

Todos los integrantes son solidaria e ilimitadamente responsables respecto de las obligaciones contraídas por el conjunto de participantes con relación a terceros, *siempre que las obligaciones hayan sido contraídas por la entidad y para todos los participantes.* Si sólo se ha beneficiado a un socio, sabiendo el acreedor que dicha obligación era a título personal de ese integrante, no hay responsabilidad solidaria. Sólo queda comprometida la parte del FCO perteneciente al obligado.

Previo inicio de la demanda contra los integrantes de la agrupación, el acreedor deberá interpelar al administrador para que responda con el FCO. Por lo tanto, si bien la *responsabilidad es solidaria e ilimitada* -como en la sociedad de hecho-, en la ACE la responsabilidad es *subsidiaria*, es decir, después de haberse respondido con el FCO o ante la imposibilidad de hacerlo con él.

En muchos supuestos, los riesgos de la responsabilidad solidaria e ilimitada se atenúan; tal es el caso de las agrupaciones que disponen de un constante y actualizado FCO; también, cuando contratan seguros que cubren ciertas obligaciones, como la responsabilidad civil, o bien, si tienen personal permanente y/o temporario, a través de seguros de vida, de accidentes, etc.

SOLIDARIA E ILIMITADA RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS, PREVIA DEMANDA CONTRA EL FONDO OPERATIVO

Gravámenes

La ACE es sujeto pasivo del pago del *impuesto al valor agregado*. Todos sus integrantes son responsables inscriptos, en caso contrario, deberán abonar el 10,5% en la operatoria en común, correspondiente a la alícuota de los responsables no inscriptos.

No son sujetos pasivos del *impuesto a las ganancias*; la retención sólo alcanza a los partícipes y no a la agrupación como tal. Cada integrante tributa sobre las ganancias que le corresponden, según la participación establecida en el contrato.

Con relación al *impuesto al valor agregado*, los contratos de agrupación de colaboración empresaria son sujetos pasivos del gravamen.

Impositivamente están involucrados en el aporte de *recursos de la seguridad social*, en tanto pueden actuar como empleadores. El Art. 26 de la ley de contrato de trabajo considera como empleador, a las personas físicas o al conjunto de ellas o jurídicas, tengan o no personalidad jurídica propia, que requieran de los servicios de un trabajador.

Organización y administración

Las actividades comunes pueden organizarse como en las sociedades anónimas: implementar las reuniones en asambleas, directorios o constituir comités ejecutivos. Se debe estipular la mayoría necesaria para la toma de decisiones; en el caso contrario, se considerará la mayoría absoluta, siempre que no modifique el contrato, lo cual requiere unanimidad.

LA ACE NO EJERCE FUNCIONES DE DIRECCIÓN SOBRE LA ACTIVIDAD DE SUS MIEMBROS. LOS ASOCIADOS CONSERVAN SU AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA EMPRESARIAL

El *órgano de representación* está facultado para crear relaciones jurídicas respecto a terceros, socios o no. En cada caso, se fijarán las frecuencias o la periodicidad de las reuniones, incluso pueden preverse sanciones a quienes no concurran.

La *administración* puede ser ejercida por uno o varios mandatarios, que actuarán en nombre y representación de la agrupación, pero por cuenta y orden de los miembros participantes. Es conveniente evi-

tar administraciones colegiadas debido a que los socios que cumplan dichas funciones, cambian de categoría previsional.

Los *administradores* pueden ser designados en el contrato o *a posteriori* del inicio contractual. Para su remoción, los directores y administradores nombrados en el contrato requieren voto unánime; a los nombrados *a posteriori* les corresponden igual tipo de mayoría que la requerida para sus nombramientos.

Obligaciones de los administradores

Los *administradores* pueden actuar en nombre de todos o de algunos de los integrantes de la agrupación, dando origen a tres tipos de obligaciones.

Las obligaciones asumidas individualmente por los participantes, sin indicar que actúan como miembros de la agrupación. Respecto a las mismas, los acreedores particulares no tienen ninguna acción contra el FCO. Nadie es responsable por las deudas u obligaciones personales de otro.

Las obligaciones contraídas en nombre de la agrupación. Por ellas, se responde con el FCO. Los miembros responden solidaria e ilimitadamente.

Las obligaciones que el representante contrajo por cuenta y orden de un participante como tal, y en virtud de lo dispuesto en el contrato. El participante responde con su parte en el FCO, porque se trata de obligaciones asumidas dentro del accionar del consorcio.

Duración. Tienen un plazo máximo de diez años, establecido por la ley; se puede prorrogar por acuerdo unánime de los asociados, en caso contrario, se procederá a su liquidación, por cumplimento de plazo.

Denominación. En los contratos de agrupación de colaboración empresaria se deberá utilizar un nombre de fantasía, agregándose la palabra agrupación.

Oportunidades para formalizar una ACE

- Adquirir materias primas o semielaboradas, creando redes de distribución para sus producciones individuales.
- Efectuar estudios de las exigencias de mercado.
- Participar en común, en la construcción o mejoramiento de las plantas de producción de los asociados.
- Realizar controles de calidad y prestación de garantías por los productos de las empresas asociadas.

- Crear marcas de calidad y/o denominaciones de origen.
- Contratar personal para compartir sus servicios, conjuntamente.
- Administrar empresarialmente en forma conjunta.
- Realizar el packaging para los productos de los asociados.
- Utilización del poder de negociación conjunto para adquirir equipos a ser usado en común o individualmente.
- Adquirir máquinas en condominio para emplearlas conjuntamente.
- Planificar campañas publicitarias para beneficiar a cada participante (Ej.: la uva de San Juan que beneficiaría a todos los productores de uva de mesa).

Ejemplificación

La creación de un sistema de producción que provea solo a los asociados, mientras que la comercialización puede ser emprendida por cada empresario, individualmente. Los miembros pagan por las prestaciones en común.

Asimismo, la agrupación puede ofrecerles servicios a sus propios integrantes, tales como crear marcas, tareas de investigación de mercado, canales de comercialización y/o transporte en común, etc.

Comparación entre las ACE, las cooperativas y las sociedades

Los contratos de agrupación empresaria se diferencian de las cooperativas en que éstas últimas tienen personería jurídica y requieren, por lo menos, de un mínimo de diez asociados. A través de estas relaciones contractuales, al igual que las cooperativas, los productores tratan de lograr un manejo más eficiente de sus explotaciones individuales.

Esta relación contractual constituye una primera etapa hacia formas más complejas o extensas como las sociedades o fusión de sociedades. Asimismo, representan una integración de grado menor que la determinada por algún tipo societario.

Las ACE realizan actos de administración y no hay transmisión de propiedad como ocurre en las sociedades, como consecuencia lógica de la falta de personalidad jurídica; por consiguiente, los participantes retienen la titularidad de los bienes que puedan ser utilizados por la agrupación.

4.2 UNIONES TRANSITORIAS DE EMPRESAS AGRARIAS (UTE)

Definición

Las UTE son agrupaciones flexibles, de *carácter transitorio*; al igual que las ACE, están reguladas por la *ley de sociedades comerciales*.

Sin embargo, no son sociedades, ni son sujetos de derecho; carecen de capacidad para actuar por sí mismas. Solo pueden hacerlo, a través de la representación de las empresas-miembros que las conforman. No contraen obligaciones, sino que las transmiten a sus representados. Responden a vínculos estrictamente contractuales.

Caracterización

El contrato de *unión transitoria de empresas (UTE)* se fundamenta en la idea de alianza o complementación entre empresas nacionales e internacionales que poseen ciertos recursos o fortalezas y están dispuestas a negociar, para compensar sus debilidades y para abordar mejores oportunidades de negocios conjuntos.

Formalización

El contrato deberá contener los siguientes requisitos: el objeto; la duración; la denominación, el nombre o razón social, el domicilio y los datos de la inscripción registral del contrato o del estatuto o de la matriculación o de la individualización para cada miembro. Se instrumentan por medio de un contrato privado o de una escritura pública y se inscriben en la Inspección General de Justicia y/o Registro Público de Comercio, ésta inscripción hace que la unión pueda ser oponible a terceros, al igual que las sociedades.

En las sociedades: la relación de la resolución del órgano social que aprobó la celebración de la unión transitoria, la fecha y el número de acta, la constitución de un domicilio especial para todos los efectos que deriven del contrato de unión transitoria, entre las partes y respecto de terceros; las obligaciones asumidas, las contribuciones debidas al FCO y los modos de financiar o sufragar las actividades comunes; el nombre y el domicilio del representante; la proporción o el método para determinar la participación de las empresas en la distribución de los resultados o los ingresos y los gastos de la unión; los supuestos de separación y de la exclusión de los miembros y las causales de disolución del contrato; las condiciones de admisión de nuevos miembros; las sanciones por incumplimiento de obligaciones; las normas para la confección de estados de situación.

No es necesario que el contrato que le va a dar origen ya se haya firmado, pero es su causa, y puede organizarse para cumplir alguna parte del mismo.

Objeto

El objeto de las uniones transitorias de empresas puede estar referido a:

- *Obra:* se refiere a la construcción que se ejecuta por mandato.
- *Servicio:* implica poner ciertos medios (obligaciones de dar, hacer o no hacer) a disposición del comitente, quien los aplicará a fines particulares o productivos.
- *Suministro:* comprende el abastecimiento de mercaderías con carácter regular y en cantidad.

La finalidad de las UTE apunta a lograr una organización común, que coordine las actividades de las empresas-miembro, para poder cumplir con el objeto determinado en el contrato. Posibilita la reunión de sociedades y empresarios para desarrollar o ejecutar una obra o suministro concreto. También, las obras y servicios complementarios y accesorias al objeto principal, dentro o fuera del territorio nacional. Más precisamente, se constituye una organización o coordinación de aquello que, en forma previa y natural, hace cada empresa-partícipe preexistente. Es independiente, y va a hacer, proveer, o prestar, aquello que es su especialidad.

Requisitos de asociación: los empresarios individuales y/o las sociedades constituidas en el país y/o el extranjero pueden constituir UTE.

Disolución: la quiebra de cualquiera de los participantes o la muerte de algún empresario no produce la extinción del contrato; éste continuará con los restantes miembros, si éstos acuerdan hacerse cargo de las prestaciones ante el comitente.

Capitalización: las UTEs no tienen capital propio, el fondo común operativo es indiviso y pertenece a cada participante. De igual manera, no tienen resultados propios, los generados por la unión deben atribuirse a cada miembro.

Responsabilidades frente a terceros

Salvo que el contrato disponga lo contrario, no se presume la solidaridad de las empresas-miembro por actos y operaciones desarrolladas o ejecutadas, ni por obligaciones contraídas por la UTE frente a terceros. Cada empresa responde por su parte en el acto u operación de que se trate.

Las obligaciones de los asociados deben estar referidas directa o indirectamente a la forma, mediante la cual, las partes han de realizar la obra, el servicio o el suministro. Se deben indicar las tareas de cada parte y las obligaciones en el mantenimiento de la organización común. En general, las obligaciones son de cada miembro ante los demás, a no ser que se pacte una estipulación en favor del comitente de la obra, servicio, o suministro o de un tercero. No confieren derecho al comitente, o al tercero para exigir su cumplimiento.

Gravámenes

La ley requiere que las uniones transitorias de empresas lleven su estado de situación, equivalente al balance de sumas y saldos.

La UTE es sujeto pasivo del pago del *impuesto al valor agregado*. Los integrantes de la unión no podrán tomar en la proporción de su participación, los créditos fiscales originados en las adquisiciones efectuadas para el desarrollo de la actividad; quien lo debe computar es la UTE.

Al igual que las ACE, pueden ser empleadores, por lo tanto, impositivamente están involucrados en el aporte de *recursos de la seguridad social*. En el régimen de retención sobre los pagos a empresas constructoras son agentes de retención. En las demás empresas, son sujetos pasibles de retención.

No son sujetos pasivos ni agentes de retención del *impuesto a las ganancias,* que sólo alcanza a los partícipes y no a la agrupación como tal. Cada integrante tributa sobre las ganancias que le corresponden, según la participación establecida en el contrato.

Organización y administración

El representante es el apoderado de todos los participantes; tiene poderes para ejercer los derechos y contraer las obligaciones para el desarrollo y la ejecución de la obra, el servicio o el suministro. Dicha designación no es revocable sin causa, salvo decisión unánime de las empresas participantes, mediante justa causa podrá ser tomada por el voto de la mayoría absoluta.

El contrato requiere que se establezcan las normas para la confección de los estados de situación. A tal efecto, los administradores llevarán los libros habilitados a nombre de la unión, con las formalidades establecidas por el Código de Comercio.

Duración. Comprende el tiempo que demande la obra, el servicio o el suministro, es decir, que no se constituyen por un plazo determinado.

Denominación. Deberá integrarse con el nombre de alguno o de todos los miembros de la unión, seguida de la expresión "Unión Transitoria de Empresas".

Oportunidades para formalizar una UTE

Suministros

- ➢ De carne de determinada calidad a un supermercado, durante tres años.
- ➢ De caña de azúcar a ingenios.
- ➢ De insumos de determinada calidad a una agroindustria.
- ➢ De determinada calidad y cantidad de quesos a un distribuidor.
- ➢ Productores apícolas que se unen para proveer miel a un comitente exportador.

Obras

- ➢ Instalación de un sistema de riego.
- ➢ Construcción de viviendas y galpones.

Servicios

- ➢ Prestación de servicios de tecnologías productivas de avanzada, de tecnología de packaging, de marketing, de tecnologías de gestión.

Comparación entre ACE y UTE

Las ACE tienen un carácter *mutualista* en tanto los beneficios sólo pueden tener por destino a los propios empresarios asociados; en cambio, las uniones, aunque fuere de modo indirecto, pueden perseguir fines de lucro.

En el primer caso, se forman para prestar servicios a los socios, hace a su actuación interna; en las UTE, los servicios son prestados a terceros, tienen una actividad externa.

En las uniones, no es obligatoria la responsabilidad solidaria entre sus integrantes. En las ACE, los integrantes son solidariamente responsables, de modo obligatorio.

5. SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS

Las *sociedades de garantías recíprocas* -SGR- están compuestas por dos tipos de socios: un socio protector y los socios partícipes. Habitualmente, el socio protector es una gran corporación o una gran entidad financiera (Nabisco, Banco de la Provincia de Buenos Aires). Al

efectuar un análisis y estimación del riesgo empresario, las entidades financieras podrán reducir sus costos administrativos, lo cual debería verse reflejado en las tasas y plazos de financiación.

Los socios partícipes son las PyMEs, quienes serán asesoradas, guiadas y calificadas por la S.G.R. En Latinoamérica, se ha llegado a la conclusión de que, a través de este contrato, las PyMEs podrán acceder al crédito y, a la vez, el mercado tendrá un mayor conocimiento de este sector. Para que esta sociedad opere es necesario que la integren un mínimo de 120 a 140 empresas partícipes.

Dada la importancia que tienen estas sociedades, en 1997 se creó la Asociación Latinoamericana de Fondos de Garantía cuyos objetivos son los siguientes:

- Promover la competitividad de la pequeña y mediana empresa latino americana, a través de los fondos de garantías.
- Presentar criterios comunes de concertación ante los organismos multilaterales.
- Inducir la participación de instituciones financieras nacionales e internacionales en el financiamiento de las PyMEs.
- Incentivar la complementación entre los fondos de garantías.

6. REDES

Las *redes* están constituidas por una cantidad diversa de acuerdos entre distintos actores participantes de la organización (empresas de producción primaria, industrias, de comercialización, instituciones públicas y privadas, entidades de financiamiento, etc.). Los acuerdos de alianzas son los eslabones que unen las redes; de esta forma, cada miembro de la red tiene acceso a información referida a las actividades de los demás y la posibilidad de combinarlas conforme a sus propios intereses.

Como desventajas, estas redes pueden contribuir a dificultar o neutralizar la integración de otras alianzas; también, pueden significar una pérdida de importancia en el mercado como entidad. Por otra parte, llevan a mantener vinculaciones con clientes y proveedores, en el largo plazo.

La construcción de redes de contactos entre los distintos actores sociales supone un conjunto de interacciones donde se pueden gene-

rar tensiones, relaciones de dominación y subordinación, de competencia y de conflictos que dificultan la integración. En tal sentido, existen metodologías, técnicas de negociación, basadas en la evaluación de los problemas por sus contenidos, al margen de las personas, partiendo de los intereses reales y no de las posiciones, en buscar ventajas mutuas dentro de las redes y en tratar de definir criterios justos en qué basar los resultados (Ferrazzino y Del Médico, 1994).

7. OTROS ACUERDOS FORMALES

Cuasi-empresas

Las *cuasi-empresas*, bajo la modalidad llamada cuasi-integración, constituyen una forma de cooperación en donde las empresas colaboran pero conservan su propia identidad. Incluyen los arriendos, las subcontrataciones, los intercambios de tecnología y los acuerdos de comercialización.

Acuerdos híbridos

Los *acuerdos híbridos* configuran acuerdos donde se utilizan los recursos y/o las estructuras de más de una organización. Abarcan las fusiones, las adquisiciones, los "joint-ventures", los acuerdos de licencias y las subcontrataciones.

8. GESTION ESTRATEGICA DE ALIANZAS

El proceso estratégico

Para que las pequeñas y medianas empresas puedan competir en este mercado global es necesario que colaboren entre ellas. El proceso de cooperación que involucra la *gestión de alianzas* abarca el aprendizaje, la creación, la participación y el control del conocimiento y de las actividades.

La cooperación puede ser considerada como el resultado de un *proceso estratégico* que involucra al grupo de empresas que participa en la alianza. A tal fin, no es condición suficiente observar las ventajas de una empresa frente a otra o compensar las habilidades con las po-

sibles alianzas, sino que es necesario considerar como, a través de la alianza pueden desarrollarse las capacidades en forma conjunta.

En esta línea, se debería explicitar la *misión* (por ejemplo: maximizar el valor de los propietarios o dar mejores beneficios al cliente) mediante un campo de actividad con *metas/objetivos* específicos y predeterminados, abarcando cuestiones tales como qué se quiere lograr ese año y/o durante los próximos cinco años (retornos financieros, liderazgo del mercado, etc.).

El proceso de cooperación entre productores agropecuarios y con otros eslabones de la cadena agroalimentaria, a los efectos de concertar los distintos tipos de alianzas, es factible de realizarse conforme al cumplimiento de pasos o etapas que se desarrollan bajo la forma de ciclos.

Ciclo vital del proceso estratégico

Fase I: Análisis FODA

Una empresa puede adoptar un rol activo al tomar la iniciativa o puede ser abordada por otra, con el fin de llegar a un acuerdo. En principio, debería determinar si su posición competitiva es sostenible con sus capacidades estratégicas o qué capacidades requiere y cómo adquirirlas. Para ello, tendría que conocer sus propias ventajas y desventajas, o lo que en el lenguaje del pensamiento estratégico se llama *debilidades y fortalezas* con relación a las *oportunidades y amenazas* del contexto

Particularmente, en el caso de las PYMES, adquieren relevancia en función de sus *debilidades* y de las exigencias del contexto. Entre las primeras aparece la limitación en la dimensión que restringe el acceso a economías de escala; éstas obligan a que los aspirantes a ingresar tengan producción a gran escala, o bien acepten una gran competencia de costos.

El requerimiento de más eficientes equipos, de innovaciones tecnológicas, etc., puede estar bloqueado ante la imposibilidad de distribuir los costos fijos propios de estas inmovilizaciones de capital. Tampoco, se favorecen con una disminución de los costos variables que suelen acompañar al mejoramiento tecnológico, a efectuar compras en mayor volumen, a concretar más propicias subcontrataciones, etc.

También, las desventajas de obtener créditos en condiciones favorables, en razón de fallar en algunas de las denominadas cinco "c" del

proceso de calificación: la *capacidad*, la *calidad*, la *caución*, las *condiciones* y el *capital*, sumándose la insuficiencia de información relevante.

Las dificultades de acceder a créditos junto con la escasez del capital propio limitan el financiamiento. El capital se requiere no solo para los bienes de uso, sino, también para financiar las ventas a los compradores, los costos iniciales de las actividades, el financiamiento de los inventarios, etc.

En algunos casos existen desventajas no solo por el tamaño de la explotación, sino también, por lo que significa el no haber efectuado un aprendizaje previo ("know-how") como la propia tecnología, el acceso a mejores fuentes de aprovisionamiento, a los subsidios gubernamentales o a las ubicaciones geográficas más favorables.

Estas *debilidades* determinan un estado de riesgo relativo en las PyMES agropecuarias, conforme a:

- Los precios de venta de sus producciones son altamente volátiles;
- La demanda de recursos financieros es asincrónica y temporalmente concentrada en relación con los ingresos por la venta de la producción;
- La diversificación de riesgos es baja;
- Las innovaciones necesitan relevantes inversiones con relación al capital empresarial y, más aun, a la capacidad de generar ingresos.

Dentro de las *exigencias contextuales*, a las PyMES les alcanzan las generales de la ley en la tendencia declinante de los ingresos, a nivel nacional e internacional, es concomitante con los costos no controlables de alta incidencia estructural: los impuestos, los combustibles, los intereses, los agroquímicos, etc.

Ante estas consideraciones se plantea el peligro de comprometer el patrimonio. De manera inevitable, surge el cómo aumentar los ingresos y disminuir los egresos. Esta seria problemática remite a cuestiones referidas a la competitividad, al incremento de la productividad y, en definitiva, a la eficacia y eficiencia de la gestión empresarial. En tal sentido, tomando como punto de partida los acuerdos convenidos explícitamente, existe la posibilidad de reducir los costos, disminuir los riesgos, mejorar los ingresos y, en consecuencia, los resultados socioeconómicos y elevar el nivel de vida del productor y su familia.

Las situaciones que pueden originar posibles *acuerdos de cooperación* son amplias y variadas, dependiendo de las actividades de la

explotación tanto como de la actitud o cultura organizacional, caracterizada por el estilo de conducción del empresario.

Como ejemplos de *oportunidades* donde podrían implementarse actividades conjuntas se hallan: mejorar el uso de equipos o de reproductores (tractores, cosechadoras, equipos de inseminación artificial, riego, manga y corrales, etc.); modernizar el proceso productivo (adquisición asociada de equipos e instalaciones para la alimentación del ganado, etc.); facilitar la gestión empresaria (apoyo especializado en agronomía, veterinaria, contabilidad, comercialización, organización, control, etc.).

Estas formas u oportunidades pueden plasmarse en las siguientes *modalidades de acuerdos de cooperación:*

- operativo-tecnológico;
- de producción compartida;
- financieros;
- comerciales;
- institucionales (adquisiciones, "joint-ventures", "franchising", fusiones, grupos exportadores, consorcios de comercialización, antenas -acceso a redes de información- colectivas y asistencia técnica.

Como consecuencia de los acuerdos de cooperación, los posibles *beneficios* que pueden obtenerse de estas oportunidades consisten en:

- disminución de los costos;
- reducción de las inversiones en la empresa;
- incremento de la productividad (la relación insumo-producto);
- cambios de actividad: nuevos productos, mercados, etc.;
- acceso a nuevas tecnologías (innovación);
- mejoras en la utilización de instalaciones (a partir del uso compartido);
- modernización del proceso productivo (con la adquisición asociada de equipo e instalaciones)
- reducir los tiempos de realización de los procesos;
- mejoras en la gestión organizacional (a través del asesoramiento especializado).
- aceleración del aprendizaje (sinergia de gestión);
- mejoras en la calificación crediticia y, en consecuencia, menor riesgo empresarial;
- mejorar la rentabilidad;
- aumentar la capacidad de control de los flujos de caja (los ingresos y los egresos);
- lograr una mayor capacidad de respuesta ante las acciones de los competidores.

También, se identifican las *opciones de los recursos* y de los *participantes responsables* de las tareas de abordaje a los candidatos, sus condiciones, etc.

Como estadio final de esta fase es imprescindible *comparar las distintas alternativas y decidir si el negocio mejora junto con al asociarse*. De lo contrario, la asociación puede fracasar al no analizar esta cuestión.

Fase II: selección de asociados

Las empresas pueden desarrollar o fortalecer capacidades estratégicas claves, relacionándose con otras que ya las posean y las complementen; también, sumar sus recursos con aquellas que tengan características semejantes. Esto facilita el aumento de las oportunidades que dispone la conducción de las PyMES para conformar las capacidades básicas que requieren.

Una alianza implica un compromiso de capacidades particulares que está fuera del alcance de los otros, lo cual hace necesario *la identificación de los posibles socios*, a través de la *búsqueda, la selección y la aproximación.*

Se puede seleccionar como socio a todo tipo de organización: a las empresas particulares, a competidores, a proveedores y a instancias institucionalizadas, tales como las universidades, municipios, entes intermedios, cámaras, asociaciones, etc.

La constatación de las compatibilidades necesarias es fundamental. Detectar cuales son los potenciales candidatos y estudiar a cada uno de ellos, considerándolos no solo desde el punto de vista de la producción sino, esencialmente, desde la *capacidad de relación y de trabajo en equipo, de la confianza, la motivación.* En las PyMES, el factor humano constituye una de las principales limitantes.

EN LAS PyMES, EL FACTOR HUMANO ES UNA DE LAS PRINCIPALES LIMITANTES

Existe una amplia gama de alternativas para satisfacer la necesidad de reunir información que evidencie a los potenciales cooperantes. Entre ellas, por ejemplo, la creación de un *registro* con datos relativos a *candidatos potenciales* referidos a: 1) el objeto; 2) la ubicación; 3) la voluntad acuerdista, 4) otros.

1. *Objeto:* el aprovechamiento de las maquinarias entre empresarios, a los que les faltan, junto a otros a los que las subutilizan (tractores, equipos para producir rollos de forraje, palas para terraplenar tranqueras o bebederos, etc.).
2. *Ubicación y/o facilidades de comunicación:* geográficamente, la posibilidad de acceder a zonas más aptas para cultivos de cosecha gruesa, la disponibilidad de accesos directos a determinadas rutas. El aporte de camiones propios que abarate el costo del transporte. Por el contrario, a empresarios agropecuarios de Arrecifes, no les beneficiará compartir acoplados para trasladar al ganado, con propietarios de Tres Arroyos.
3. *Voluntad acuerdista:* para los candidatos propiciantes o los abordados es clara la ventaja que tendría el conocimiento previo de voluntades que coincidiesen, respecto de la necesidad ineludible de obtener mayor productividad y eficiencia, mas allá de la discreción o la independencia que sólo dan la propiedad exclusiva o la actuación individual.
4. Finalmente, debe admitirse como realista la posibilidad de que "no se quiera tener nada" con alguien en particular por las razones que fueren, personales o no. Cuando este no sea el caso, o cuando otros factores determinen coincidencias positivas, se habrá adicionado otro antecedente favorable a la posibilidad de un acuerdo.

REQUISITOS PARA LA SELECCIÓN DEL ASOCIADO[1]

Debe poseer la tecnología, la escala productiva, el acceso a mercados u otro elemento, que constituya la fuente de *ventaja competitiva* que se busca desarrollar;

No debe ser tan fuerte o tan débil que la alianza resulte muy desequilibrada o inestable, debe existir cierta *complementariedad "equilibrada";*

El riesgo de que alguno de los socios se convierta en competidor debe ser bajo (que disuelva la alianza para entrar al mismo negocio que la otra parte);

Debe haber una mayor ventaja en ser socios que en ser rivales: la alianza debe proveer una mayor ventaja competitiva que si se compite de forma independiente.

Los estilos y las normas de organización deben ser similares o compatibles, a los efectos de facilitar la colaboración.

Fase III: marco jurídico y asesoramiento legal

A esta altura surge como demanda compatibilizar la definición de las *estrategias* que adoptará la alianza (cómo se competirá: por pro-

[1]Fuente: Puntos críticos a considerar en la implementación y gestión de las alianzas organizacionales. C. D´Annuncio. *En Alta Gerencia.* 53/1998. Pg.77.

ductos diferenciados, por costos con más bajos precios y una aceptable calidad o precios competitivos con excelente calidad).

Es importante evitar caer en una total dependencia de la alianza en cuanto no sustituya el desarrollo interno de la misma, sino que lo complemente, y mejore el conocimiento y las capacidades decisivas para sus negocios.

Esta instancia identifica precisamente los aspectos relevantes del acuerdo de cooperación, proporciona el marco normativo del mismo (en particular, las formas de plantear y de resolver los conflictos) y la observación de disposiciones contables, fiscales, previsionales, practicas retributivas, etc.

Por ejemplo, tres productores coincidieron en que se debía valorar la relación humana y, previamente, aclararon todos los posibles puntos de conflictos. Precisamente, en los contextos significados por la interrelación, donde se generan conflictos, la cuestión es cómo resolverlos. La *negociación* (mediación) constituye una actividad fundamental de la conducción. La cuestión es cómo lograr que personas con capacidades, motivaciones, habilidades e intereses diferentes, canalicen sus esfuerzos hacia un fin común. Esto significa ubicar el *consenso* como condición ex-post (dialogar para estar de acuerdo), en vez de entenderlo como condición ex-ante (estar de acuerdo para dialogar) (Mayoral, 1994).

La explicitación de los *límites de las actividades de la asociación* han de describirse claramente. Asimismo, deben administrarse los límites de la alianza estando atentos a todas las relaciones de poder y detectando los peligros de posibles maniobras y apropiaciones de las otras partes. Al respecto, las *asimetrías* entre los actores, fundadas en situaciones operativas, financieras o tecnológicas pueden dificultar la convergencia necesaria.

Las acciones de cooperación requieren de un *marco jurídico* y de *asesoramiento legal* que no deben dar lugar a confusiones, que lleven a los productores a suponer que no es un ámbito de la estrategia sino del derecho. Existe un fundamento estratégico a partir del cual, después del diagnóstico, de analizar las ventajas y las desventajas que brindan cada una de las opciones, el productor toma las decisiones que los asesores legales traducirán en contratos o convenios.

Es conveniente estructurar la alianza bajo la forma de "un contrato", administrada separadamente de aquellas que le dieron origen. Para ello, dentro de una perspectiva estratégica se requiere de una *misión explícita y los objetivos, el personal calificado, los recursos propios, una*

planificación, la adjudicación de responsabilidades y un sistema de información que posibilite el control y la evaluación de los resultados.

LAS ACCIONES DE COOPERACIÓN REQUIEREN
DE UN *MARCO JURÍDICO* Y DE *ASESORAMIENTO LEGAL*

Etapa IV: el acuerdo de cooperación definitivo

Es la etapa en que culminan las anteriores, o sea, las del acuerdo de cooperación propiamente dicho, expresión del compromiso común de lograr propósitos ambicionados por las partes, sin la pérdida de la individualidad.

Logrado el *acuerdo definitivo* y previo a su ejecución, es previsible la conveniencia de explicitar, a manera de anexos que forman parte del principal, los cronogramas y/o las reglas de decisión mínimas. El objetivo es facilitar la posterior autonomía de las partes, cuando ello sea pertinente, dada la naturaleza y el objeto del acuerdo de cooperación.

Desde el punto de vista de los gastos y de los honorarios profesionales, la *flexibilización de la estructura societaria* la convierte en sencilla para su constitución, su manejo legal y económico. De esta manera, existe siempre la posibilidad futura de la transformación en otro tipo de sociedad de mayor envergadura y complejidad, y de la incorporación de nuevos socios o capitalistas.

En la consideración de las posibles alianzas a diseñar, es menester analizar y decidir con relación a:

La selección del/los futuros socios;

Las actividades que se efectuarán en colaboración;

La forma de la asociación.

Por ejemplo, la asociación puede concretarse mediante la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada (SRL), fundada en la necesidad de que los socios limiten su responsabilidad al capital aportado a la misma.

Quienes han proyectado el acuerdo no son quienes lo desarrollarán. Los propietarios/directivos conservan su autoridad formal en sus empresas, pero no sobre el personal y los recursos resultantes de la alianza.

La intersección de las organizaciones crea la necesidad de un *puesto* que asuma la *función de integración*, cuya gestión abarque a la asociación formada, en una posición de interparte entre las unidades generadoras. Asimismo, sería el *facilitador de la convergencia organizativa*, atendiendo situaciones que pudiesen provocar una ruptura del acuerdo o la renegociación sobre nuevas bases.

Etapa V: puesta en marcha y control

Finalmente, se da la tarea de *la puesta en marcha y el control*. En tal sentido, el seguimiento continuado del cumplimiento del acuerdo, el mantenimiento de puntos de control y los registros significativos de las actividades, los estimativos de tiempo, de los costos y los recursos precisos y la periódica realización de las reuniones evaluativas (que podrán originar adecuaciones o mejoramientos), constituye otro estadio crucial para alcanzar la eficiencia y la efectividad del procedimiento y el logro de los objetivos propuestos.

Cada vez que en el cumplimiento de cualquier etapa, se arribe a una situación de estancamiento o a resultados no aceptables, el proceso debe reiniciarse desde una etapa precedente, desde la que puedan hallarse opciones para salvar cualquier problema.

Se deben tratar de conciliar en los hechos, todos los nuevos y diversos problemas que dio lugar la especificidad del contexto técnico, y que no tuvieron la posibilidad de preverse ni predecirse. En tal sentido, si el producto, la tecnología, los mercados hubiesen agotado sus potencialidades o competitividades, entonces, cambiarían las condiciones que fueron las bases del acuerdo. Consecuentemente, las partes integrantes de la alianza deberían *redefinir el negocio o crear uno nuevo*.

CONTRATOS DE AGRUPACIÓN EMPRESARIA

NATURALEZA JURÍDICA	• No constituyen sociedades. No son sujetos de derecho. • Responden a un vínculo de naturaleza estrictamente contractual. • El contrato debe realizarse a través de instrumento público o privado. • El contrato debe inscribirse en el Registro Público de Comercio.
INTEGRANTES	Cooperativas, empresarios individuales y/o sociedades constituidas en el país o en el extranjero.
OBJETO	Facilitar, desarrollar, perfeccionar o incrementar determinadas fases de la actividad empresaria de sus miembros.
DURACIÓN	Diez años, prorrogables.
FONDO COMÚN OPERATIVO	No tienen capital propio, el fondo común operativo es indiviso y pertenece a cada miembro.
RESULTADOS	No tienen resultados propios, los generados por la agrupación deben atribuirse a cada miembro.
ADMINISTRACIÓN	El administrador actúa en nombre de la ACE, por cuenta y orden de todos y/o algunos de los asociados.
RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS	Solidaria e ilimitada, previa demanda contra el fondo operativo.
RESOLUCIONES VOTACIONES	Por mayoría salvo pacto en contrario
QUIEBRA/INCAPACIDAD DE PARTICIPANTES	Produce la extinción del contrato. salvo decisión unánime.

RÉGIMEN TRIBUTARIO

Impuesto	Tratamiento	FUENTE LEGAL
GANANCIAS	No son sujetos pasivos del impuesto. Cada partícipe tributa sobre las ganancias que le corresponden según la participación contractual establecida.	Art. 2 y 69 de la Ley del Impuesto a las Ganancias
GANANCIAS RETENCIONES	No son agentes de retención ni sujetos pasivos de retenciones por el impuesto.	R.G. D.G.I. 2.784
VALOR AGREGADO	Son sujetos pasivos del gravamen.	2º párrafo Art. 4 de la Ley 23.765

UNIÓN TRANSITORIA DE EMPRESAS

NATURALEZA JURÍDICA	• No constituyen sociedades. No son sujetos de derecho. • Responden a un vínculo de naturaleza estrictamente contractual. • El contrato debe realizarse a través de instrumento público o privado. • Deben inscribir el contrato en el Registro Público de Comercio.
INTEGRANTES	Empresarios individuales y/o sociedades constituidas en el país y/o en el extranjero.
OBJETO	Realización de un suministro concreto para terceros, un servicio o una obra dentro o fuera del país.
DURACIÓN	Igual al del suministro, servicio u obra que constituye el objeto.
FONDO COMÚN OPERATIVO	No tienen capital propio, el fondo común operativo es indiviso y pertenece a cada miembro.
RESULTADOS	No tienen resultados propios, los generados por la unión deben atribuirse a cada miembro.
ADMINISTRACIÓN	Representante, apoderado de todos los participantes.
RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS	No se presume solidaridad de los participantes por actos y operaciones que deban desarrollar ni por obligaciones contraídas frente a terceros.
RESOLUCIONES VOTACIONES	Por unanimidad, salvo pacto en contrario.
QUIEBRA O INCAPACIDAD DE LOS PARTICIPANTES	No produce la extinción del contrato que continúa con los restantes si acordaron la forma de hacerse cargo de las prestaciones.

RÉGIMEN TRIBUTARIO

Impuesto	Tratamiento	FUENTE LEGAL
GANANCIAS	No son sujetos pasivos del impuesto. Cada partícipe tributa sobre las ganancias que le corresponden según la participación contractual establecida.	Art. 2 y 69 de la Ley del Impuesto a las Ganancias
GANANCIAS RETENCIONES	No son agentes de retención ni sujetos pasivos de retenciones por impuesto a las ganancias.	R.G. D.G.I. 2.784
VALOR AGREGADO	Son sujetos pasivos del gravamen.	2º párrafo Art. 4 de la Ley 23.765
RECURSOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL	En el régimen de retención sobre los pagos a empresas constructoras son agentes de retención. En las demás, son sujetos pasibles de retención.	R.G. D.G.I. 4.052/95

9. SOCIEDADES LABORALES -Decreto 1406/2001-

Por el Decreto del Ejecutivo Nacional Nº 1.406 del 2001 y dentro del marco de la ley 19.550 y sus modificaciones, se crearon las *"sociedades laborales"* a los efectos de desarrollar nuevos métodos de creación de empleo, fomentando a la vez, la participación de los trabajadores en la empresa y el dinamismo de dichas relaciones mediante figuras asociativas específicas que permiten otorgar una cobertura jurídica sin desvirtuar la verdadera naturaleza de las relaciones laborales de carácter dependiente.

Se las definen como "aquella sociedad de cualquier tipo, donde la mayoría del capital social sea de propiedad de los trabajadores que presten en ella servicios laborales retribuidos en forma personal, directa y por tiempo indeterminado. Podrán obtener la calificación de *Sociedad Laboral* aquellas personas jurídicas en las que el número de horas trabajadas por los empleados por tiempo determinado o indeterminado que no revistan la calidad de socios, no superen el quince por ciento (15%) del total de las horas año trabajadas por los socios (art.1). No podrán contar con menos de tres (3) socios.

Corresponde al Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos el otorgamiento de la calificación de "sociedad laboral" y llevar un Registro al respecto. En cuanto a su denominación llevarán a continuación de la identificación de tipo social elegido, las siglas "SL". Gozarán de personalidad jurídica desde su inscripción en la Inspección General de Justicia.

El capital social estará dividido en acciones nominativas y/o en participaciones sociales, que se dividirán en dos clases, las que sean propiedad de los socios trabajadores y las restantes. La primera clase se denominará clase laboral y la segunda clase general. Tanto unas como otras estarán representadas necesariamente por medio de títulos o certificados.

Están obligadas a constituir un Fondo Especial de Reserva, que se dotará con el diez por ciento (10%) del beneficio líquido de cada ejercicio y se disolverán por las causas establecidas en las normas correspondientes a las sociedades comerciales, según el tipo que revistan (S.R.L. S.A., otra). Los estatutos sociales podrán establecer como causa de disolución la pérdida de la condición de laboral de la sociedad.

Como toda norma jurídica es general, y podrá ser usada como tipo asociativo por la empresa agraria y/o agroalimentaria.

10. LEY DE "CONSORCIOS DE COOPERACIÓN"

En los últimos años los grupos exportadores mediante alianzas o acuerdos de cooperación empresarial, se han constituido en una opción estratégica que permite a las Pymes superar obstáculos para desarrollar con éxito su capacidad exportadora.

El 1º de enero del 2005 fue sancionada la ley 26.005 denominada ley de "Consorcios de Cooperación", que consta de 12 artículos.

La ley establece que las personas físicas y/o jurídicas domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir por contrato "Consorcios de Cooperación" estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados.

La ley deja claramente establecido que estos consorcios "no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho, sólo tienen naturaleza contractual". Además igual que las Agrupaciones de Colaboración empresas reguladas por la ley de Sociedades, estos consorcios "no tendrán función de dirección en relación con la actividad de sus miembros".

Esta autora considera que la normativa legislativa se ajusta en casi todos sus articulados a lo establecido para las ACE, como las pertinentes, a las obligaciones de las partes, fondo común operativo, causales de disolución y otras. Con la salvedad importante que la ley faculta al Poder Ejecutivo nacional a otorgar beneficios que tiendan a promover la constitución de estos consorcios.

Asimismo esta avanzó en la legitimación de la personería jurídica y la exención del impuesto del valor agregado para las compras efectuadas en el mercado interno destinadas a la exportación.

capítulo 4

CONTRATOS AGRARIOS PARA LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA

Contratos agrarios. Evolución histórica-legal. Ley de arrendamientos y aparcerías rurales. Principios generales. Orden público y principio protectorio. Arrendamiento. Aplicación. Plazo. Forma. Cesión. Explotación irracional del suelo. Bienes inembargables. Cláusulas nulas. Obligaciones de las partes. Resolución del contrato por culpa del arrendatario. Restitución del predio. Incorporación de mejoras. Aparcería. Disposiciones en común con el arrendamiento. Obligaciones de las partes. Rescisión por incumplimiento. Muerte o incapacidad del aparcero. Venta de inmuebles. Prescripción del contrato. Normas. Tipos de aparcerías. Aparcería agrícola. Forma de retribución. Plazo. Vivienda; huerta y potrero. Aplicación. Contratos accidentales. Contrato accidental de cosecha. Aplicación. Plazo. Forma. Contrato canadiense. Contratos mixtos. Mediería frutihortícola. Definición. Relación contractual asociativa. Objeto. Contenido. Forma. Pool de siembra. Aplicación. Fideicomiso de siembra. Aplicación. Plazo. Aportes impositivos. Locación de obra rural. El contratista rural. Definición. Confusión entre contratos accidentales y contratistas rurales. Objeto. Caracterización. Obligación de las partes. Duración. Forma. Diferencias entre arrendamiento, aparcería y accidentales.

1. LOS CONTRATOS AGRARIOS

Los *contratos agrarios* fueron el núcleo alrededor del cual nació y se desarrolló el Derecho Agrario; los tipos contractuales tuvieron como punto de partida la figura de la *locación*.

Las vinculaciones contractuales agrarias se fundamentan en las especiales características de la actividad agropecuaria, de ésta surgen las relaciones jurídicas de la empresa agraria, que necesita del factor tierra, ya sea en propiedad o de terceros. Estos vínculos contractuales poseen los siguientes caracteres:

Características

- Poseen una finalidad productiva de importancia económica y social que trasciende la relación de las partes.
- Constituyen el instrumento necesario, tanto para la creación y/o ejercicio como para el desenvolvimiento de la empresa agraria.
- El principio de autonomía de voluntad de las partes se halla limitado en un número determinado de formas contractuales típicas, emanadas de una norma legal o de los usos y de las costumbres de las distintas zonas, que les confiere tipicidad social.
- Por lo general, la duración está íntimamente ligada a las particularidades propias de los ciclos biológicos de la producción.
- Los contratos agrarios se caracterizan por ser *consensuales y bilaterales, de cambio o asociativos*, considerándose la naturaleza del vínculo y la asunción del riesgo (véase: *"Glosario de los conceptos jurídicos").*

CONTRATOS AGRARIOS
Consensuales, bilaterales, de cambio o asociativos

En los *contratos de cambio,* la totalidad del riesgo recae sobre una sola de las partes -Ej. el arrendatario-, mientras que en los *contratos asociativos*, ambas partes asumen el riesgo -Ej. la aparcería. Esta situación no debe confundirse con los contratos societarios, porque de los contratos asociativos no resulta un ente distinto a las personas que lo forman, ni existe un patrimonio diferente de cada parte.

Actualmente, también se habla de *contratos plurilaterales o de empresas* cuya función no consiste en la reunión de capitales y la distribución de las utilidades (sociedades) sino, en la *organización de los factores de producción* donde se incluyen las distintas formas asociativas.

2. EVOLUCIÓN HISTÓRICO-LEGAL

Según el historiador M. Cárcano, en general, la tierra fue el medio al que apelaron los gobiernos para obtener recursos, no existiendo un plan agrario coordinado entre la nación y las provincias, aunque se

fomentó la inmigración y ventas de tierras públicas, tratando de subsanar las deficiencias.

En 1912, comenzó un conflicto entre agricultores, arrendatarios y propietarios y los terratenientes. Las causas fueron el alto endeudamiento, originado por los bajos precios internacionales, el aumento del precio de los arrendamientos, el de los insumos y de los intereses. El 26 de junio de 1912, la asamblea de agricultores de Alcorta -Santa Fe- se alzó en protesta y el conflicto se extendió a otras zonas de la región pampeana. La protesta estaba basada en una estructura de tierras extremadamente monopolizada, en la que los terratenientes cobraban rentas muy altas, sin posibilidad de que los arrendatarios pudieran contrarrestar la situación.

En este contexto surgió la Federación Agraria Argentina (FAA) -1912- como la expresión de los pequeños y medianos productores familiares en contraposición, por un lado, a los terratenientes representados por la Sociedad Rural Argentina (SRA) y, por otro, de las empresas de comercialización.

Durante este período, era frecuente el "alquiler" de tierras, marcado por una falta de protección adecuada a los "inquilinos", por tal motivo, el gobierno de Hipólito Yrigoyen, sancionó la primera Ley de Arrendamiento Rurales -N° 11.170- en 1921, que comenzaría a modificar la estructura agraria del país. Esta ley limitaba su aplicación a los contratos de hasta 300 hectáreas, ya que se suponía que los arrendatarios de grandes extensiones tenían mayor poder de negociación.

En 1932, la primera Ley de Arrendamientos fue reemplazada por la ley 11.627 que se aplicó a todos los arrendatarios, cualquiera sea la extensión en arriendo, y aumentó el plazo de arrendamientos de cuatro a cinco años. Esta ley rigió como ley especial en la materia hasta la sanción de la ley 13.246.

Entre ambas leyes, se dictaron otras dos importantes, la N° 12.842 de 1946 que prorrogaba el plazo de las locaciones rurales, y la N° 13.198, promulgada con el fin de extender los plazos de vencimientos que finalizaban según la ley 12.842.

En 1937 se había iniciado un proceso de caída de los precios en los principales cereales y oleaginosas, llegando en 1942 a los más bajos del siglo. A este problema se le sumó el agudo enfrentamiento entre los gobiernos de la Argentina y EE.UU. por su posición de neutralidad ante la II Guerra Mundial.

Frente a la crisis cerealera, los propietarios de tierras, atraídos por los altos precios de las carnes, incrementaron los desalojos de los

chacareros. Para frenar este proceso, en 1942 se dictó la ley 12.771 sobre arrendamientos.

Desde el primer gobierno peronista se acrecentó la intervención del Estado cuya política perjudico a los terratenientes. Mientras que a los arrendatarios, chacareros y aparceros se les compensó la baja de los precios internacionales y la suba de los insumos, con rebajas y congelamientos de arrendamientos, préstamos para adquisición de inmuebles rurales, para fomento a arrendatarios y aparceros para la compra de tierras, hipotecarios para la explotación agropecuaria y planes de colonización para lograr nuevos asentamientos.

Entre 1944-49, los tres ejes rectores de la política agraria estuvieron representados por las reivindicaciones de acceso a la tierra, el mejoramiento de las condiciones de trabajo y de los precios de los productos agrícolas y de las condiciones y márgenes de comercialización. Como respuestas gubernamentales continuó la vigencia de la ley de colonización 12.636 de 1940 y se sancionaron el Estatuto del peón -decreto 28.169/44-, el Estatuto del tambero mediero -decreto 3.750/46- y en 1948, la ley 13.246 de Arrendamientos y Aparcerías Rurales.

Esta ley 13.246 originó un nuevo ordenamiento legal de tierras al distinguir el arrendamiento de la aparcería, quedando excluidos los contratos accidentales por una cosecha, se prohibía el subarriendo, la explotación irracional del suelo (función social de la propiedad de la tierra); además, el Poder Ejecutivo podía intervenir en la revisión del precio, a pedido de parte.

El decreto reglamentario de esta ley definió con precisión la noción de unidad económica y, también, precisó el concepto de tierra rural, conceptualizándola como aquella que está ubicada fuera del predio urbano y tuviera por objeto principal la explotación agropecuaria.

A partir de 1949 y hasta fines del gobierno peronista, cambio la orientación de la política económica del Estado para el sector agropecuario. Se mejoraron precios y se dieron incentivos económicos para fomentar la producción. Se prorrogaron todos los contratos vencidos o por vencer hasta 1952, desalentándose la entrada en el mercado de nuevos arrendamientos.

Después de la caída de Perón -1955- los gobiernos continuaron con la prórroga de los juicios de desalojo; como consecuencia, arrendatarios, aparceros y tenedores precarios se transformaron en propietarios de las tierras. El procedimiento se iniciaba cuando el arrendatario ofertaba la compra del predio y la respuesta negativa del propietario significaba, en principio, la prórroga del contrato.

Se declaró de utilidad pública a aquellos predios donde el arrendador era una sociedad anónima, o cuya superficie fuera cuatro o más unidades económicas íntegramente arrendadas a cuatro o más colonos, en cuyo caso el Poder Ejecutivo podía expropiarlos y venderlos a sus arrendatarios o aparceros. Este proceder generó muchos conflictos entre partes e inició un lento proceso de desarrendamiento.

En 1966, la ley 16.883 de Arrendamientos y Aparcerías Rurales prorrogó los mismos hasta 1968 con opciones a compra; de tal forma, se introdujo el concepto de transformación agraria y planificación de una posible reforma agraria a cargo del Consejo Agrario Nacional. Además, se retomó el concepto de que el precio de los arrendamientos no debía superar un determinado porcentaje del valor del precio, estimado en función de la productividad.

En 1967, la ley 17.253 caducó todas las prórrogas de arrendamientos concedidas hasta la fecha, dando fin al excesivo proteccionismo de los arrendatarios, con la consecuencia negativa para el progreso técnico y la productividad de la tierra.

Por la ley 20.518 de 1973, el Poder Ejecutivo suspendió en todo el territorio nacional el trámite de los juicios de desalojo fundados en la ley anterior o en la falta de pago. En ese año, se sancionó la Ley de Fomento Agrario -20.543- que otorgaba beneficios a los arrendatarios y aparceros que adquirieran una unidad económica y como máximo dos, se daban beneficios impositivos de hasta 5 años, créditos de hasta el 80% del valor de tasación. El adquiriente no podía transferir el dominio antes de transcurrido 15 años de la escrituración, debiendo explotar personalmente el predio adquirido bajo estas condiciones.

3. LEY DE ARRENDAMIENTOS Y APARCERÍAS RURALES

Actualmente, con relación a la temática de los arrendamientos y aparcerías rurales rige la ley 13.246/48, con las últimas modificaciones establecidas por la ley 22.298, sancionada en el año 1980.

Principios generales

La ley de *arrendamientos y aparcerías rurales* se aplica a todo contrato, independientemente de la denominación que le hayan dado las partes, siempre y cuando las prestaciones a cargo de cada una de ellas sean las que establece la ley, y sigan su finalidad agroeconómica.

Orden público y principio protectorio

Los preceptos de esta ley son de *orden público*, por lo tanto, los beneficios otorgados son irrenunciables. Cualquier cláusula o pacto en contra o en fraude a lo dictaminado por la ley, es nulo y carece de todo efecto.

En general, la doctrina es coincidente en sostener que el orden público instituido por la ley es de *índole económica* por referirse, de modo directo, a una de las formas en que se lleva a cabo la explotación del campo, una de las principales fuentes de riquezas del país, y de la cual depende la alimentación de la sociedad.

4. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Definición

La *ley 13.246 de contrato de arrendamiento* expresa que existe *arrendamiento rural, cuando una de las partes, se obliga a conceder el uso y goce de un predio rural (predio ubicado fuera de la planta urbana de ciudades o pueblos), con destino a la explotación agropecuaria cualquiera sea su especialización, y a la otra parte, a pagar un precio por ese uso y goce.*

El *alcance* de esta ley se limita a contratos cuyo objeto sea la actividad agropecuaria, desarrollada sobre predios ubicados fuera de planta urbana. Si el predio está dentro de ciudades o pueblos, aunque estén destinados a la actividad agropecuaria, quedan fuera del alcance de esta ley. Si están ubicados en la planta rural y tienen una actividad mixta (agraria comercial o agraria industrial, por ejemplo), la ley se aplica sólo si la actividad agropecuaria es la predominante.

Características

El contrato de arrendamiento es un contrato clasificado como *conmutativo* (véase "Glosario de conceptos jurídicos") donde:

- la parte que otorga el uso y goce de la tierra se denomina *arrendador*, y
- la parte que paga por el uso y goce de esa tierra se la llama *arrendatario*.

El *precio* pactado debe ser *cierto y determinable en dinero*. Se puede decir que se conmuta el uso temporal de la tierra por una suma

determinada en dinero. La tenencia de la tierra pasa del propietario, que se desvincula del predio, al arrendatario por el tiempo que dura el contrato.

Aplicación

En general, este tipo de contrato se celebra cuando el dueño de la tierra, persona física o jurídica, quiere dar la misma a un tercero para que la haga producir y tener una renta fija y permanente, sin preocuparse por los riesgos propios de la actividad agropecuaria. También, es muy utilizable como manejo operativo por parte de los integrantes de una sociedad de productores quienes, de esta forma, conservan a título personal el dominio de sus propiedades individuales, siendo la sociedad la arrendataria.

Plazo

La ley establece un *plazo mínimo de tres años* de validez del contrato. El *plazo máximo es de diez años* y está fijado por el Código Civil. También, la ley fija un *plazo extraordinario de veinte años* en los supuestos en que deban hacerse mejoras tales como desmonte, irrigación, etc., que retarden la producción por un período superior a dos años. No se considerará contrato sucesivo la prórroga pactada originalmente por las partes como optativa.

El plazo mínimo de tres años es una norma de *orden público*, razón por la cual es inderogable para los contratantes, que deben atenerse a ella bajo pena de nulidad y remisión a lo que dispone imperativamente la ley.

PLAZOS DE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTOS Y APARCERÍAS

- MÍNIMO: 3 AÑOS
- MÁXIMO: 10 AÑOS
- EXTRAORDINARIO: 20 AÑOS

Forma del contrato

La ley establece que deben hacerse *por escrito*, pero si se omite tal formalidad, podrá probarse su existencia de acuerdo a las disposiciones generales del Código Civil, y se lo considerará encuadrado en los preceptos de la presente ley y amparado por ella. Cualquiera de las partes puede intimar a la otra a que se realice o formalice el contrato por escrito.

Firmado el contrato y sellado -donde subsista la ley de sellos- puede ser *inscripto* por cualquiera de las partes en el Registro Inmobiliario de la respectiva jurisdicción. Por la *naturaleza consensual* del contrato, habiendo principio de ejecución del mismo, debe admitirse la prueba en forma amplia, incluso por testigos. Sin perjuicio de esto y en virtud del principio del artículo 1.192 del Código Civil, la jurisprudencia se inclina a dar mayor peso a medios probatorios que constituyan principio de prueba por escrito. La inscripción del contrato es facultativa y puede realizarla cualquiera de las partes.

Cesión del contrato

La ley establece *que el arrendatario, sin el consentimiento expreso del arrendador, no puede ceder el contrato ni subarrendar el predio*; se trata de una disposición de *orden público.* Si nada se ha estipulado en el contrato, es una facultad del arrendador prestar o no su conformidad, sin la cual nada se puede hacer. *No se considera subarriendo ni cesión del predio, el pastoreo del rastrojo.*

Si el arrendatario, es una persona física y fallece, sus herederos (cónyuge, descendientes, ascendientes o colaterales hasta el segundo grado) tienen la opción de rescindir el contrato o de continuarlo, siempre que hayan participado directamente en la explotación agrícola. Dentro de los treinta días de producido el fallecimiento, deben dar aviso fehaciente al dueño del campo de su voluntad de continuar con el arrendamiento. Se trata de un derecho de opción en atención a la presunción de ser la familia y de haber participado de la explotación. En caso de fallecer el arrendador el contrato continua vigente.

Explotación irracional del suelo

La ley prohíbe la *explotación irracional del suelo,* que origine su agotamiento o erosión. La violación de este artículo por parte del arrendatario, es causal suficiente para que el arrendador pueda rescindir el contrato o solicitar, vía judicial, el cese de la actividad prohibida. En ambos casos, la ley le otorga el derecho de reclamar una indemnización por daños y perjuicios. Tal prohibición se funda en el principio de producción y economía social que tiene la tierra afectada al proceso productivo.

Bienes inembargables

La ley, con un fin social, contempla la posibilidad que el arrendador no pueda embargar, ni ejecutar los siguientes bienes del arrendatario: los muebles y los útiles, las maquinarias, los elementos de traba-

jo y las semillas necesarias para la explotación normal; los bienes para la subsistencia del arrendatario y su familia, por el término de un año.

La ley presume que las cosas que declara inembargables son las necesarias para la subsistencia del arrendatario y su familia o para la explotación del predio y no admite prueba en contrario. En cuanto a los bienes necesarios para la subsistencia del grupo familiar, resultan de duplicar el salario mínimo de un peón a la fecha del embargo.

Cláusulas nulas

Según la ley, son *insanablemente nulas* todas aquellas cláusulas, que aún estando aceptadas por las partes, obliguen al arrendatario a:

- Vender, asegurar, transportar, depositar o comercializar los cultivos, las cosechas, los animales y/o todo otro producto de la explotación, con personas o empresas determinadas.
- Contratar la ejecución de labores rurales (se incluye las cosechas, el transporte, la adquisición y/o la utilización de las máquinas, los equipos, las semillas y demás elementos), con personas o empresas determinadas.
- Utilización de sistemas o de elementos determinados para la cosecha y la comercialización de los productos, o de realizar la explotación en forma no adecuada a las técnicas apropiadas.

Las prohibiciones de tales cláusulas apuntan a resguardar los derechos esenciales del hombre. Tal enunciación no es taxativa y los jueces pueden declarar nulas otras cláusulas no previstas por la ley.

Obligaciones de las partes

La ley marca las obligaciones especiales de cada una de las partes del contrato, sin perjuicio de mantener la validez de las normas generales del Código Civil como, por ejemplo, de la obligación del arrendador de entregar la cosa en estado adecuado para su destino, de proteger al arrendatario de los hechos de terceros que menoscaben sus derechos, de responder por los vicios ocultos que pueda tener la cosa, objeto de la locación, de pagar las mejoras introducidas por el locatario, en ciertas ocasiones.

Obligaciones del arrendatario

- Hacer uso del suelo, con la explotación establecida en el contrato, de acuerdo a las leyes y reglamentos agrícolas y ganaderos.
- Mantener el suelo libre de plagas y malezas, si lo recibió en esas condiciones. Si no fuese así, debe contribuir con el 50% de las erogaciones que origine la lucha contra las mismas.

- Mantener el estado de conservación de los edificios y las mejoras, que serán reintegrados en condiciones semejantes a las que se recibieron, salvo el desgaste natural por el uso normal y el paso del tiempo.

Obligaciones del arrendador

- Contribuir con el 50% restante de la lucha contra plagas y malezas. El incumplimiento de la obligación a cargo del arrendador de contribuir a la lucha contra las plagas y las malezas, facultará al arrendatario a compensar el crédito por las sumas invertidas con los arrendamientos adeudados.
- Cuando haya más de 25 arrendatarios, y no exista escuela pública a menos de 10 km de distancia del inmueble, proporcionar a las autoridades escolares una escuela para 30 alumnos, con vivienda para el maestro y agua potable.

Resolución del contrato por culpa del arrendatario

Según la ley, el arrendador puede pedir la resolución del contrato por culpa del arrendatario cuando:

- Hace abandono injustificado de la explotación.
- Falta de pago del precio del arrendamiento.
- El incumplimiento de las obligaciones a cargo del arrendatario de dedicar el suelo a la explotación establecida en el contrato, mantener el predio libre de plagas y malezas y conservar los edificios y mejoras, facultan al arrendador a pedir su ejecución o la rescisión del contrato, además, pudiendo reclamar daños y perjuicios.
- Cuando el arrendatario altera el destino fijado en el contrato.

Restitución del predio: por la ley, vencido el término legal o pactado, el arrendatario deberá restituir el predio, sin derecho a ningún plazo suplementario para el desalojo y la entrega.

Incorporación de mejoras

Con la última reforma (ley 22.298/80) a la ley de Arrendamientos y Aparcerías, ha vuelto a recobrar vigencia la legislación del Código Civil en las cuestiones que se susciten respecto de las mejoras en estos contratos.

En principio, mientras no existan prohibiciones y no se altere la forma y el destino de la cosa, el arrendatario goza de libertad para introducir mejoras para su utilidad y comodidad. Para las mejoras en las que se precise alterar la forma de la cosa, se necesitará autorización del arrendador, si hubiera una prohibición habrá que atenerse a los términos de ésta.

Con respecto a las reparaciones, los gastos o las reformas urgentes, el arrendatario puede realizarlas y retener del precio del arrenda-

miento, los costos que se le generen por tal causa o bien ejecutarlos por cuenta del arrendador. Es conveniente, al redactar el contrato, prever la especial referencia y previsión del problema de las mejoras entre los contratantes para evitar litigios posteriores entre las partes.

Impuesto al valor agregado: la ley del impuesto al valor agregado (IVA) exime a los arrendamientos, en forma genérica, del pago de este tributo.

5. LOS CONTRATOS DE APARCERÍAS

Definición

Según establece la ley N° 13.246 (Art. 21º), habrá *aparcería* cuando una de las partes se obliga a entregar a la otra, animales o un predio rural, con o sin plantaciones, sembrados, animales, enseres o elementos de trabajo para la explotación agropecuaria, en cualquiera de sus especializaciones, con el objeto de repartir sus frutos.

La ley define la aparcería y hace extensible sus cláusulas a la mediería.

Características

A diferencia del arrendamiento, en la aparcería se participa no sólo de los beneficios, sino también de las pérdidas, la explotación se hace de común acuerdo entre el dador y el aparcero; este último carece de la libre determinación que tiene el arrendatario.

Ambos contratos, la aparcería y la mediería son de *naturaleza asociativa*, distintos al contrato de arrendamiento, teniendo las partes intereses convergentes y, de esta forma, comparten los riesgos de la producción. El reparto de frutos debe guardar proporción con lo dado en aporte. *Se distingue del contrato de sociedad, en que si bien los intereses son convergentes, no son homogéneos, no existe un patrimonio distinto, ni las partes crean un ente societario.*

En la *mediería* -a no ser que haya una reglamentación especial, como en el caso del *tambo mediero y mediería fruti-hortícola*-, las partes aportan de la siguiente forma:

- el *dador*, pone la tierra, los elementos de trabajo (arados, caballos, etc.), la mitad de las semillas y contribuye con la mitad de los gastos de recolección;

- el *mediero*, pone el trabajo suyo o de los peones que necesite, la mitad de la semilla y de los gastos de recolección. Los beneficios se reparten por mitades.

Disposiciones en común con el arrendamiento

- Plazo máximo y mínimo del contrato
- Prohibición de la explotación irracional del suelo.
- Inembargabilidad de ciertos bienes.
- Cláusulas nulas.
- Las obligaciones del arrendador, le son exigibles al dador, y las obligaciones del arrendatario, lo son para el aparcero.

Obligaciones de las partes

Obligaciones del aparcero

- Realizar personalmente la explotación, teniendo prohibido ceder su interés en la misma, arrendar o dar a su vez en aparcería las cosas, objeto del contrato.
- Dar a la cosa, objeto del contrato, el destino convenido, o en su defecto, el que determinen los usos y costumbres locales.
- Hacer saber al dador la fecha en que comenzará la percepción de frutos y la separación de los productos a dividir.
- Conservar los edificios, las mejoras, los enseres y los elementos de trabajo que, al hacer la entrega del predio, deberá restituir en las mismas condiciones que lo recibió, salvo su normal desgaste y el paso del tiempo.
- Poner en conocimiento del dador, toda usurpación o novedad dañosa a su derecho.

Obligaciones del dador

- Garantizar el uso y goce de las cosas dadas en aparcería.
- Llevar anotaciones en las que conste: la nómina de las máquinas, los útiles, los enseres y los bienes aportados inicialmente por cada uno de los contratantes; debe actualizar dicho inventario con los cambios que se vayan produciendo, el detalle de la forma en que se distribuyen los frutos de cada cosecha y liquidación.

Rescisión por incumplimiento

Cualquiera de las partes podrá pedir la rescisión del contrato y el desalojo y/o entrega -según corresponda- de las cosas dadas en aparcería, si la otra no cumpliese con las obligaciones a su cargo.

Si el aparcero abandona injustificadamente la explotación, o no entrega la parte de los frutos que corresponden al dador, éste tiene

derecho a exigir judicialmente el desalojo del predio y/o la restitución de las cosas.

Muerte o incapacidad del aparcero

El contrato de aparcería concluye con la muerte, incapacidad o imposibilidad física del aparcero, en razón de tratarse de *obligaciones personalísimas*.

El dador contrata teniendo en cuenta las condiciones personales del aparcero. El contrato no concluye por muerte del dador, salvo que el aparcero opte por darlo por concluido.

Venta de inmuebles: la venta del inmueble por el dador no afecta el contrato, que se continúa con el nuevo dueño. El aparcero podrá dar por terminado al contrato si no acepta al nuevo dador.

Prescripción del contrato: toda acción emergente del contrato de aparcería *prescribe a los cinco años*.

Normas aplicables: a) la ley 13.246, b) los convenios de las partes; c) los usos y las costumbres predominantes.

Tipos de aparcería

De la definición de la aparcería se desprenden dos tipos:

Agrícola. el dador siempre entrega la tierra y, además, contribuye con los elementos y las herramientas de trabajo.

Pecuaria: el dador entrega animales de su propiedad al cuidado del aparcero, quien puede trabajar en campo cedido por el dador o en el suyo propio, lo cual influye en la proporción en que se repartirán los producidos.

La aparcería pecuaria se expondrá en el siguiente capítulo, dedicado a los contratos aplicables a la actividad ganadera.

6. EL CONTRATO DE APARCERÍA AGRÍCOLA

Definición

La ley define a la *aparcería agrícola* como un contrato por el cual *una persona se obliga a conceder a otra el uso y goce de un predio rústico, con o sin plantaciones, sembrados o elementos de trabajo, y la*

otra parte, a trabajarlo con destino a una actividad agraria y entregar a la primera una cuota proporcional predeterminada de los frutos.

Es indispensable que se conceda la tenencia de un predio rústico (tierra afectada al proceso productivo), de lo contrario, no hay aparcería agrícola. Ya se han tratado, las normas o disposiciones que tienen en común la aparcería con el arrendamiento.

Forma de retribución

Por ley, el precio está dado por un porcentaje -pactado libremente- en la distribución de los frutos. Este porcentaje variará de acuerdo a los enseres, los elementos y los gastos en que cada parte contribuya. Ninguna de las partes podrá disponer de los frutos antes de su distribución, salvo permiso de la otra.

> *Está prohibido pactar como retribución, una cantidad fija de frutos o su equivalente en dinero, porque se estaría frente a un contrato de arrendamiento*

Ambas partes participan de las ganancias, como así también de las pérdidas de los frutos, por caso fortuito o fuerza mayor, la que será soportada en la misma proporción convenida para el reparto de las ganancias.

Plazo del contrato: está sometido al régimen general de la ley de arrendamientos, siendo el *plazo mínimo de tres años*.

Vivienda; huerta y potrero

Conforme a la ley, el aparcero puede destinar una porción de tierra para su uso personal. En general, consiste en 1 ha para vivienda y huerta y 0,5 a 1,5 hectáreas por animal de trabajo.

Aplicación del contrato

Esta modalidad de relación contractual es utilizada en establecimientos netamente agrícolas; sin embargo, el compromiso de entregar la tierra por tres años para este tipo de producción, hace que normalmente se recurra a los contratos accidentales por una o dos cosechas, ampliamente generalizados.

7. LOS CONTRATOS ACCIDENTALES

Los *contratos accidentales* excluidos de la ley N° 13.246, se caracterizan por ser de *breve plazo y finalidad específica.* Consisten en el contrato accidental de cosecha y el contrato de pastoreo, este último se analizará en el siguiente capítulo, dedicado a los contratos aplicables a la actividad ganadera.

7.1 EL CONTRATO ACCIDENTAL DE COSECHA

Definición

Habrá *contrato accidental por cosecha* cuando una de las partes se obligue a entregar a la otra la tenencia de la tierra o fracción de un predio, con el objeto de que esta última efectúe *una o como máximo hasta dos cosechas sobre el mismo predio*; las cosechas pueden ser realizadas en el mismo año agrícola -una fina y una gruesa- o en distinto año agrícola -dos finas o dos gruesas-.

Se considerarán comprendidos dentro de las disposiciones de la ley a aquellos contratos en los que se convenga, por su carácter accidental, la realización de hasta dos cosechas como máximo, ya sea a razón de una por año o las dos dentro de un mismo año agrícola, en caso de prórroga, renovación o nueva contratación -sobre la misma superficie y las mismas partes- mediante la cual se totalicen plazos mayores que los mencionados, o cuando no haya transcurrido por lo menos un año entre el nuevo contrato y el anterior. En consecuencia, serán considerados aparcería agrícola o arrendamiento con un plazo mínimo de tres años.

Características

En estos contratos accidentales de cosecha, el propietario o tenedor de la tierra cede el uso y goce de la misma a la otra parte, para la realización de hasta dos cosechas como máximo, a cambio de una prestación determinada o determinable en dinero o una participación en los frutos o las utilidades, al efectuarse la correspondiente cosecha.

El pastoreo de rastrojo, entre cosecha y cosecha, debe convenirse entre las partes; puede otorgarse su aprovechamiento tanto a una como a otra de las partes. El arrendador podría hacer pastar animales propios o ajenos. El arrendatario sólo podría dar el pastoreo a terceros, sí expresamente lo autorizó el arrendador.

En las distintas modalidades, rigiendo el principio de autonomía de la voluntad, deben ser convenientemente pactadas por las partes contratantes, a fin de evitar conflictos *a posteriori.*

Es común que se mencione a las partes contratantes de diferente manera, según la forma pactada para el pago; generalmente se denominan:

Arrendador: el que cede el uso y goce del predio.

Arrendatario: al que recibe el uso y goce del mismo.

Aplicación: este tipo de contrato es el más habitual en el medio agrícola. Los "pool" de siembra recurren a esta modalidad.

Plazo

Debe advertirse que la ley hace referencia a *año agrícola* y no al año calendario, por lo tanto, el convenio se extiende hasta el levantamiento de la segunda cosecha; da la posibilidad a una ordenación bianual, que no puede repetirse entre las mismas partes y por el mismo predio o potrero, sin dejar pasar al menos un año entre contrato y contrato.

La realidad muestra que es habitual la repetición. En caso de conflicto, al juez interviniente le correspondería su tipificación como arrendamiento o aparcería, basándose fundamentalmente en la modalidad de pago. Si el precio es cierto en dinero corresponderá tipificarlo como arrendamiento; en cambio, si hay distribución de frutos será considerado como aparcería. En ambos casos, el plazo será prorrogado por tres años y quedará encuadrado en los términos de la ley 13.246.

Forma del contrato: es necesario celebrarse *por escrito* e, igual que en el caso del pastoreo, las partes pueden solicitar la homologación como contrato accidental.

8. EL CONTRATO CANADIENSE

La ley N° 13.246 expresamente prohíbe el denominado *contrato canadiense*. Se caracteriza por convenir como retribución, además de un porcentaje fijo en la distribución de los frutos o una suma determinada en dinero, *un adicional a abonarse en dinero o especie y de acuerdo con la cotización o la cantidad de frutos obtenidos, o en trabajos ajenos a la explotación del predio arrendado* a efectuarse bajo la dependencia del arrendador por el arrendatario, aparcero o sus familiares.

La prohibición está fundamentada en razones de equidad, para evitar que factores aleatorios favorables favorezcan más al dueño de la tierra que a quién la trabaja. En caso que las partes hubieran pactado este tipo de retribución, la nulidad sólo alcanza a la mencionada cláusula y no a todo el contrato, correspondiendo al juez competente determinar la respectiva retribución.

9. LOS CONTRATOS MIXTOS

Definición

Los *contratos mixtos* son aquellos en los que las partes han convenido como contraprestación, además de un porcentaje determinado de los frutos, el pago de una suma en dinero. La ley establece que debe aplicarse las reglas de la aparcería, por cuanto el propietario del predio corre, aunque con cierta atenuación, con los riesgos propios de la explotación.

10. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PARA EXPLOTACIÓN APICOLA[1]

La actividad apícola en general se maneja con acuerdo verbales, sin embargo, es conveniente como todo contrato y a los efectos de probar el compromiso asumido por las partes que se celebre por escrito.

Actividades a describir:

a. Descripción del trabajo previo a la salida al campo

(En los casos indicado con * sería conveniente que estén presentes el propietario y el trabajador).

- Confección de un inventario general de material inerte en depósito y su estado.*
- Preparación de un plan anual de trabajo.*
- Establecer un rendimiento esperado y un presupuesto de gastos estimados.*

b. Descripción del trabajo en el campo

- Confección de un inventario general del material vivo en el campo y un diagnóstico.*

[1]Fuente de información internet : www.geocities.com/sitioapicola

- Confección de un inventario general del material inerte en el campo y su estado.*
- Confección de un inventario general del material y herramientas en depósito.*
- Revisión, control y cuidado del colmenar.
- Reparación y mantenimiento del material.
- Preparado de material nuevo.
- Esterilización del material.
- Alimentación y Control de sanidad.
- Atención del trabajo de polinización.
- Cría de reinas para reemplazo o venta.
- Confección de núcleos en primavera para incremento del colmenar o para venta.
- Confección de núcleos en otoño para incremento del colmenar.
- Preparación de paquetes para venta.
- Colocación de trampas para polen y recolección del mismo.
- Colocación de trampas para propóleos y recolección del mismo.
- Extracción de apitoxina.
- Cosecha y extracción de miel.
- Fundido de cera.
- Confección de Núcleos en otoño para incremento del colmenar.

c. Ingresos

1.- Ingresos por Productos: Miel, Polen, Propoleo, Jalea Real, Apitoxina, Cera.

2.- Ingreso por material vivo: Reinas, Núcleos, Paquetes, Colmenas.

3. -Otros Ingresos: Polinización.

d. Gastos. Reposición del material: Alzas, techos, pisos. Entretapas. Cuadros. Bases. Cera estampada.

Medicamentos. Alimentación. Combustible y fletes. Mano de obra adicional (si se requiriera). Alquiler del campo. Eventuales seguros.

DISTINTAS ALTERNATIVAS DE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO

1. El Propietario se encarga de pagar todos los gastos: para este caso en general las utilidades se distribuyen de la siguiente forma: Propietario: 60%, Trabajador: 40%.
2. Los gastos son compartidos al 50%: utilidades por partes iguales.
3. El Trabajador se encarga de pagar todos los gastos: Se reparten las utilidades en: Propietario: 40%, Trabajador: 60%.
4. El Propietario se encarga de pagar todos los gastos y un sueldo de sustento: Tanto el sueldo de sustento como el porcentaje sería a determinar por ambas partes.

RIESGOS A DETERMINAR Y SUS CONSECUENCIAS

Determinar quien se hace cargo en caso de:

1) Incendio de campos con pérdida parcial o total del colmenar.
2) Inundación con pérdida parcial o total del colmenar.
3) Hurto parcial o total.
4) Consecuencias de eventuales ataques a personas o animales.
3) Perdida de material vivo o baja producción por mal manejo.
4) Consecuencias de un eventual incendio de campo por mala utilización del ahumador.
5) Otra adversidad no prevista.

VARIABLES A ESTUDIAR

1) Cantidad de apiarios; 2) Cantidad de colmenas por apiario; 3) Ubicación y distancia entre los apiarios; 4) Estado del material; 5) Estado sanitario de las colonias; 6) Reservas alimenticias de las colonias; 7) Otras no especificadas.

MODIFICACIÓN DE PORCENTAJES

Estas variables a considerar pueden modificar el porcentaje de distribución de utilidades.

Una variable para discutir es: cuanto se considera en la reposición de material, 20%-30%, etc., o cuanto sería lo necesario para amortizar el deterioro del material inerte.

Una alternativa en un contrato a varios años es renovar anualmente lo necesario sin basarse en porcentajes. Para el caso de contrato a un año, solo es preferible no considerarlo pero inventariar solamente el material que esté en condiciones de soportar el año de trabajo.

Además es conveniente tener en cuenta: que sucedería en el caso que el trabajador sufriera una eventualidad y no pudiese continuar con la actividad o si luego del acuerdo, tuviera la necesidad de un sueldo de sustento para dedicarse a pleno.

11. EL CONTRATO DE POOL DE SIEMBRA

Definición

En este tipo de contrato, una de las partes, llamada *administradora*, controla la utilización de tierra a sus propietarios o tenedores lega-

les y los servicios de contratistas agrícolas, para efectuar las labores de exportación o cosechas por medio de gestores o promotores; a la vez, obtiene financiación para el proyecto, siendo tan solo la administradora. Los *financistas* son quienes asumen el riesgo propio de la actividad agrícola.

Características

Este contrato es el resultado de una moderna forma de explotación agrícola en la que se vincula a cinco partes, a saber:

1. Financistas o inversores.
2. Administradoras de los pools.
3. Gestores o promotores.
4. Propietarios o tenedores legales.
5. Contratistas.

El pool de siembra deja asentado que la *administración y gestión* de todos los trabajos agrícolas están siempre en manos de la administradora, que cuenta con equipos de profesionales, técnicos y contratistas especializados.

En general, aparece como un *contrato generador de contratos*, que ha dinamizado el mercado de tierras y acrecentado la formalización de contratos de arrendamientos de 1 ó 2 cosechas.

Aplicación: es una modalidad contractual apta para canalizar inversiones de riesgo a corto plazo, así como para relacionar y optimizar la utilización de los recursos, a los efectos de incrementar la productividad.

12. CONTRATO DE FIDEICOMISO: INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN

En general los productores agrarios y agroindustriales tienen dificultades para financiar su capital de trabajo y hacer frente al giro de los negocios y a la modernización tecnológica.

Nuestra legislación con la sanción de la Ley 24.441 denominada ley de Financiamiento de la Vivienda y la Construcción, delineó el marco jurídico del instituto de fideicomiso como una alternativa para poder acceder a recursos provistos por los fondos de inversión institucionales y/o de distintos inversores que actúan en el mercado de capitales. Hoy es un recurso novedoso muy utilizado tanto por el sector privado como público.

De acuerdo a la Ley "*hay fideicomiso cuando: una persona (fiduciante) transmite la propiedad fiduciaría de bienes determinados a otra (fiduciario), que se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirla al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante o al beneficiario*".

Es decir que, implica la transferencia de bienes de una o más personas (un" fiduciante") a otra (el "fiduciario") para que ejerza la propiedad de los mismos en beneficio de terceros (los "beneficiarios").

Por su parte el art. 2662 del Código Civil dice que *"Dominio fiduciario es aquél que se adquiere en un fideicomiso singular, subordinado a durar solamente hasta el cumplimiento de una condición resolutoria, o hasta el vencimiento de un plazo resolutivo, para el efecto de restituir la cosa a un tercero".*

En este instituto se destacan dos aspectos:

1.- Transferencia de propiedad fundiaria de uno o varios bienes.

2.- Un mandato de confianza.

Siendo el principal efecto el de aislar los bienes fideicometidos, integrando un patrimonio separado exento de la acción de los acreedores del fiduciario y del fiduciante.

Sus ventajas son:

- ✔ Efecto del aislamiento de riesgo.
- ✔ No está sujeto a la ley de Concurso.
- ✔ Permite conformar negocios de inversión colectiva bajo una figura distinta del tipo de sociedades comerciales , en un marco normativo menos formal y mas adaptable a los distintos bienes y objetivos a cumplir.
- ✔ A veces trae aparejado ventajas impositivas.

Además de reunir en su patrimonio el riesgo asociado al crédito, permite generar mediante un único contrato distintos derivados que conducen a la asistencia crediticia requerida con la necesaria flexibilidad para responder al fin perseguido.

El valor agregado del fideicomiso es el de convertirse en una garantía aceptable por el acreedor financiero del deudor, que se transforma en fiduciante.

Requisitos para la existencia de un fideicomiso:

- Un instrumento contractual que lo habilite.
- La transmisión en propiedad de los bienes a un sujeto llamado "fiduciario".
- Un objeto que deberá ejecutar el fiduciario.
- Los siguientes intervinientes:
  - Fiduciante
  - Fiduciario
  - Beneficiario
  - Fideicomisario

Glosario

1.- *Fiduciante.* Es quien transmite los bienes al patrimonio fiduciario, puede ser a la vez el beneficiario, ya sea con la reversión del dominio, o con la percepción de la renta o con ambos beneficios integrados.

2.- *Fiduciario.* Es a quien se transmite la propiedad de dichos bienes y el encargado de dar cumplimiento al fideicomiso. No puede ser el beneficiario de la transmisión posterior de los bienes ni de las rentas que produzca la administración.

3.- *Beneficiario.* En los fideicomisos con emisión de títulos valores, los beneficiarios son los inversores o ahorristas que adquieren esos títulos respaldados por los activos fideicomitidos. Hay dos tipos de beneficiarios:

a) el titular de certificados de participación en el dominio fiduciario.
b) el titular de títulos representativos de deuda, garantizados con los bienes así transmitidos.

Los beneficiarios son determinables en el momento en que ejercen sus derechos incorporados a los títulos valores que se emitan. Si el fideicomiso no implica emisión de títulos valores, el beneficiario es quién recibe el beneficio que éste implica y podrá ser una persona física o jurídica, que puede o no existir al formalizarse el contrato, en este supuesto deberán constar los datos que permitan su individualización futura. Podrán ser varios.

4.- *Fideicomisario:* es el que recibe la propiedad de los bienes del fideicomiso, si los hubiere, una vez cumplida la condición resolutoria del fideicomiso o vencido el plazo legal o contractual de su existencia.

Ventajas del fideicomiso

- Los bienes del fondo no integran la masa concursal de manera que, los embargos que puedan sufrir fiduciante o fiduciario no alcanzan a los bienes fideicometidos.

- Es adaptable al negocio que se pretende realizar.
- Permite financiar el 100% del proyecto.
- Brinda certeza en la provisión de fondos y asegura el destino de los recursos.

Clasificación de los fideicomisos

El contrato de fideicomiso puede ser utilizado para distintos fines, entre ellos podemos distinguir:

De administración: el objetivo es la administración de bienes o derechos integrados, ya sea con fin lucrativo o de conservación y mantenimiento.

De inversión: se trata de obtener un rendimiento óptimo de los bienes por el manejo del fiduciario que será un especialista o profesional bajo las condiciones establecidas en el contrato.

De garantía: tienen fundamento en la conveniencia de respaldar el cumplimiento de una obligación futura existente o futura, contraída con un tercero. El fiduciante transfiere un bien, mueble o inmueble, en propiedad fiduciaria, garantizando de esta forma una obligación que mantiene a favor de un tercero, con instrucciones de que, no pagada la misma a su vencimiento, el fiduciario procederá a disponer la cosa y con su producido pague al acreedor y el remanente lo deberá reintegrar al fiduciante. En el contrato deberán adoptarse todas las previsiones necesarias, incluyendo la forma de acreditar la mora del fiduciante deudor para con su acreedor, beneficiario de la garantía.

Clasificación de fideicomisos según la Ley 24.441

La ley establece dos grandes categorías: **el fideicomiso común y el de oferta pública.** Por su parte la Comisión Nacional de Valores (CNV), por Resolución 290/97, desdobla a los fideicomisos con oferta pública en **fideicomiso financiero** y **fideicomiso ordinario público.** Además se pueden agregar los **fideicomisos del Estado o Públicos,** como por ejemplo el Fondo fiduciario para la capitalización bancaria y otros.

13. EL CONTRATO DE LOCACION DE OBRA RURAL

El contratista rural

Definición

El *contratista rural* es aquel *empresario independiente* "... quien toma a su cargo la realización en un predio rústico cuya tenencia, posesión o propiedad pertenece a otro, una o más tareas culturales y obras, o la totalidad de ellas dirigidas a la obtención de frutos agrícolas y/o su recolección que ejecuta con maquinarias, herramientas o equipos rurales y mano de obra propia o ajena de que dispone sin mediar relación de dependencia con quien las encarga percibiendo como retribución un precio en dinero, un porcentaje de los frutos obtenidos o una cantidad fija de ellos (Brebbia, Malanos, 2001).

El contratista rural actúa como "locador de obra" y como único responsable de su resultado. Como contraprestación percibe un precio que puede ser en dinero o en una parte de frutos, es decir, se trata de un contrato de locación porque siempre se persigue un resultado.

Calificado como *contrato de locación de obra* le son aplicables las disposiciones del Código Civil que regula a este tipo de contratos en forma genérica; además, se impone la aplicación de algunas normas especiales que surgen como consecuencia de la actividad agraria, tales como las relativas a la conservación y manejo de los recursos naturales, degradación del suelo y obras.

Confusión entre contratos accidentales y contratistas rurales

Suele existir confusión entre los denominados *contratos accidentales por cosecha*, legislados por la ley 13.246 y la figura del actor social, el *contratista rural*, que carece de un ordenamiento jurídico propio. La semántica expresa que contratista es aquel que ejecuta una obra para un tercero (no tiene el uso y goce del predio), en tanto que el titular de un contrato accidental tiene el *uso y goce del predio* y retribuye al propietario de la tierra con el precio convenido, que puede ser un precio fijo o un porcentaje de lo producido.

Si el contrato dice que se contrata a X para sembrar o cosechar un YY lote con soja, probablemente se trate de un contrato de locación de obra y el que lo firme será un contratista, aunque se le pague un porcentaje de los frutos.

Las partes deben ser muy cuidadosas en la redacción del contrato para que quede claro todo aquello que ha sido pactado, evitándose, de ese modo, que aparezcan conflictos posteriores.

En caso de conflictos entre partes, es menester advertir que si se trata de un contrato accidental, el titular del predio tendrá derecho a recuperarlo mediante ejecución de sentencia de juicio de desalojo si hubiese homologado el contrato, en caso contrario, deberá hacer juicio de desalojo.

Si se trata de un contratista rural, que pretende mantenerse en la tenencia del predio, el titular de la empresa agraria deberá iniciar acciones civiles y penales contra el contratista por usurpador.

Objeto del contrato

El contrato de locación de obra[1] tiene por objeto la realización por parte del contratista rural de una o más tareas culturales y obras, o la totalidad de ellas dirigidas a la obtención de frutos agrícolas y/o sin recolección.

Caracterización

a) El contrato será *conmutativo* cuando el locador de obra o contratista rural percibe como retribución un precio en dinero o una cantidad fija de frutos, independientemente del resultado que obtenga el locatario.

b) El contrato será *aleatorio* cuando la retribución se pacta en un porcentaje de los frutos obtenidos como resultado de la explotación; el monto que debe percibir el contratista rural depende de un acontecimiento incierto, -el éxito o fracaso de la cosecha, entonces su ingreso dependerá de los frutos obtenidos

El contratista rural: a) solo puede obligarse a realizar las tareas contratadas o, además, b) puede asumir el compromiso de aportar los insumos necesarios, (semillas o fertilizantes, agroquímicos en general, etc.)

En ambos casos, siempre los granos son de propiedad del locatario desde el momento que son sembrados, como consecuencia del principio de accesión[2] y porque es el titular de la explotación. El contratista rural, en todos los casos, tiene un crédito que llamaremos personal por la retribución que se le adeude.

[1]El Código Civil regula como única figura de locación de obra la construcción de edificios, sin perjuicio de que estas disposiciones son aplicables a otras contrataciones que tienen esta naturaleza jurídica.

[2]Jurídicamente hace referencia al modo de adquirir el dominio según el cual el propietario de una cosa hace suyo no solo lo que ella produce, sino también lo que se une o incorpora por obra de la naturaleza o por mano del hombre o por ambos modos, siguiendo lo accesorio a lo principal.

Partes del contrato de locación de obra rural

El *locador de obra o contratista rural:* se obliga a obtener un resultado consistente en la ejecución de la obra o sea las tareas culturales contratadas dirigidas a la obtención de frutos agrícolas o su recolección.

El *locatario también llamado comitente:* se obliga pagar un precio cierto en dinero por la realización de las tareas culturales o un porcentaje de los frutos obtenidos o una cantidad determinada de ellos. *El locatario puede ser el propietario, usufructuario o poseedor por cualquier título, el arrendatario o aparcero tomador de un predio rústico.*

Obligación de las partes

1. ***Del locador de obra o contratista rural***

a) Realizar las tareas en el tiempo y en la forma convenida, según la buena técnica agrícola y costumbres del lugar, empleando las herramientas, maquinarias que sean las adecuadas para obtener el resultado previsto; es responsable por daños y perjuicios derivados del incumplimiento del contrato si no realiza la obra en las condiciones pactadas, por ejemplo si el contrato estipula que el locador de obra (o contratista) debe proveer los insumos y utiliza semillas, herbicidas o fertilizantes distintos a los previstos o pactados.

b) El deber de adecuado asesoramiento: si el material usado no era el que corresponde para el destino asignado y la obra resultó mala o se destruyó, el locador de obra será responsable del daño si antes no se lo advirtió al locatario (o comitente).

c) Cumplir con el plazo pactado para la realización de las tareas convenidas, con la tolerancia impuesta por la especial característica de estos trabajos, cuya iniciación o continuación dependen del factor climático, humedad del suelo, etc., y si no se hubiera estipulado plazo, deberá concluirla en el tiempo que se estima razonablemente necesario.

2. ***Del locatario o comitente*** (propietario, usufructuario o poseedor por cualquier título, el arrendatario o aparcero tomador de un predio rústico)

a) Pagar el precio convenido (en dinero, porcentaje o una cantidad fija de los frutos obtenidos) en el plazo pactado y, si nada se hubiera estipulado, se deberá efectuar al terminar la obra. Si la retribución consiste en un porcentaje de los frutos obtenidos como resultado de la explotación, se deberá efectivizar en el momento de la cosecha.

b) En el caso de que haya tomado a su cargo la provisión de insumos para las tareas deberá proporcionarlos oportunamente. Si perecen por caso fortuito o fuerza mayor, no tiene derecho a reclamar al contratista rural. Éste por su parte no puede reclamar ningún estipendio si se destruye la obra por caso fortuito antes de haber sido entregada, perdiendo de su parte todos los gastos realizados.

La recepción de la obra determinará el momento en el cual se tiene por cumplida la obligación asumida por el contratista rural y que le permitirá exigir la retribución en el término pactado. De ahí la importancia de instrumentar por escrito la recepción de la obra por parte del locatario. El término de la prescripción para reclamar el pago es de diez años por tratarse de una acción personal.

Duración del contrato

La locación se acaba por la conclusión de la obra. El contratista rural sólo puede ingresar al predio a realizar las tareas culturales encomendadas por contrato. El contratista puede tomar a su cargo la realización de algunas o todas las tareas de un ciclo agrícola. a) Si se le encomienda una sola tarea, por ejemplo: fertilización, al finalizarla habrá concluido la obra y deberá retirarse inmediatamente del predio. b) Si ha tomado a su cargo varias tareas del ciclo agrícola (como la presiembra, siembra, fumigación, cosecha, etc.) su obra total habrá concluido a la finalización de la última.

El contratista rural al finalizar la labor deberá retirarse inmediatamente del predio porque no ejerce la tenencia del mismo. En ese momento debe retirar al personal a su cargo, equipos, maquinarias y herramientas dejándolo libre de ocupantes y ocupación).

En el contrato de locación de obra rural *no hay desplazamiento del uso y goce de la cosa que se mantiene en poder del locatario.*

Es importante recordar que "el locatario es el empresario titular de la explotación, tiene a su cargo la conducción, asume los riesgos inherentes a la misma y, fundamentalmente, conserva para sí el uso y goce de la cosa".

Forma del contrato

Es un contrato *consensual* pues su validez no depende de la observación de una forma establecida en la ley; basta el acuerdo de voluntades, cualquiera sea su expresión, salvo que por ley se exige forma escrita a los contratos que tengan por objeto una cantidad de más de diez mil pesos y no pueden ser probados por testigos. En la práctica, la gran mayoría de estos contratos se celebra verbalmente, lo cual puede ocasionar serios inconvenientes a las partes.

Contratos de arrendamiento, de aparcería y accidentales: sus diferencias

a) *Cesión del predio*: en la *locación de obra* no hay cesión del uso y goce del predio al contratista rural, quien no es ni puede ser tenedor del inmueble.

En cambio, *al arrendatario y al aparcero* tomador se les cede el uso y goce del predio, ejerciendo la tenencia del mismo.

b) *Retribución*: en la locación de obra, el contratista percibe una suma fija en dinero o un porcentaje o una cantidad fija de los frutos por parte del locatario. En cambio, en el arrendamiento rural es el arrendatario quien paga al arrendador un precio por el uso y, goce del mismo. En la aparcería se produce la distribución de los frutos entre las partes de acuerdo al porcentaje convenido, sin que ninguna pueda disponer de los mismos hasta que se haya realizado su distribución; hasta que esta operación de distribución se realice existe un verdadero condominio de los frutos entre las partes.

En la locación de obra aunque se convenga como retribución un porcentaje de los frutos obtenidos, no existe tal condominio. Los granos cosechados son de propiedad del locatario, quien deberá entregar el porcentaje estipulado al contratista; si no lo hiciere, éste último sólo tiene un crédito personal contra aquél por los frutos adeudados.

c) *Plazo de duración:* los contratos de arrendamiento y, aparcería se celebran por un plazo de tres años como mínimo y diez como máximo y los accidentales hasta dos cosechas como máximo. El contrato de locación de obra rural se celebra contratando la realización de una o más tareas culturales u obras de un ciclo agrícola.

d) *Dirección de la empresa agraria:* en los contratos de aparcería y arrendamiento, el aparcero y el arrendatario son los titulares de la explotación ejerciendo su conducción. En el contrato de locación de obra rural, el locatario es el titular de la explotación y es quien conduce la empresa agraria y asume los riesgos de la explotación, sin la participación del contratista rural.

e) *Responsabilidad por el personal en relación de dependencia*. El locatario es solidariamente responsable con el contratista rural hacia el personal que éste tenga en relación de dependencia, por el cumplimiento de todas las normas relativas al trabajo y a la seguridad social; también por todos los accidentes y/o enfermedades que sufra dicho personal derivados de la relación laboral. En el arrendamiento rural y en la aparcería agrícola no hay tal solidaridad porque tienen el uso y goce de un predio rústico que les fue cedido por de *"el arrendador" y/o "el aparcero dador"*.

Es conveniente que el locatario a fin de cubrir su responsabilidad, le exija al contratista, el debido recibo de pago de remuneraciones y constancia de aportes provisionales y la ART del personal que lo acompaña.

capítulo 5

CONTRATOS AGRARIOS PARA LA ACTIVIDAD GANADERA

Propiedad del ganado. Aparcería pecuaria. Definición. Obligaciones de las partes. Forma. Plazo. Contrato de pastoreo. Definición. Características. Aplicación. Plazo. Forma. Contrato de pastaje. Contrato de capitalización de hacienda. Definición. Objeto. Caracterización. Tipos. Cláusulas generales. Garantías e indemnización. Duración. Causas de conclusión del contrato. Causas generales. Causas especiales relativas al objeto. Liquidación. Derecho de retención y privilegios. Prescripción. Aplicación y causas de la capitalización de hacienda. Formas de contactarse las partes. Modalidades de venta, porcentajes y liquidación. Contrato asociativo de explotación tambera. Definición. Objeto. Forma. Características. Plazo. Obligaciones de las partes. Definición. Características. Feed-lot. Definición. Modalidades. Caracterización. Utilización de tranqueras. Definición. Caracterización. Aplicación. Franquicia ganadera. Definición. Aplicación.

1. PROPIEDAD DEL GANADO

Es menester conceptualizar y encuadrar legalmente a la propiedad del ganado, requisito necesario para poder abordar el tratamiento de los distintos contratos referidos a la hacienda.

A través de las *marcas y señales se acredita la propiedad del ganado.* Todo propietario ganadero que utilice un dibujo o diseño o signo para marcar a su ganado, a fuego o por otros medios, como identificación colectiva del carácter propietarista, debe registrarlo. La ley N° 22.938/83 de unificación del régimen de marcas y señales, certificados y guías, es una ley nacional, vigente en todo el territorio.

Los *principios generales* del ordenamiento de la ley son:

- *No hay marca sin registro.*
- *No puede haber dos marcas iguales en la misma zona, distrito o jurisdicción.*
- *No hay marcación sin permiso previo ante la autoridad local correspondiente (principio universal en materia de marcas).*

MARCA: impresión -dibujo o diseño- que se efectúa sobre el animal por medio de hierro candente, de marcación en frío, o de cualquier otro procedimiento que asegure la permanencia, en forma clara e indeleble, que autorice la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Este sistema lo han impuesto, en forma obligatoria, la mayoría de los Códigos Rurales Provinciales. No hay coincidencia en cuanto al lugar en que la marca debe ser aplicada o su tamaño pero, en modo general, debe ser del lado izquierdo, ya sea en la pierna, cachete o quijada.

Las provincias deben llevar registros respectivos, no admitiéndose dos marcas iguales dentro de una misma provincia; en ese caso, debe anularse la más reciente.

SEÑAL: corte, o incisión, o perforación, o grabación hecha a fuego, en la oreja del animal. La marca es para el ganado mayor y, la señal, para el menor. En algunos códigos, la marca es para los equinos y en otros, también, para los bovinos. En general, la señal se utiliza para los ovinos, caprinos y porcinos.

REGISTRO: la marca que ha sido registrada confiere el derecho de su uso exclusivo; puede ser transmisible y se prueba con el título expedido por autoridad local, boleto de marca o boleto de señal. El plazo para marcar el ganado mayor es durante el primer año y, para el menor, antes de los seis meses. Se prueba con el título o por las constancias registrales. La transmisión debe efectuarse mediante anotación en el registro respectivo. Para cada propietario de ganado, es obligatorio tener registrado a su nombre, el diseño a emplearse para marcar o señalar. En los animales de pura raza puede reemplazarse por tatuajes o reseñas.

PLAZO: la titularidad de la marca dura según las condiciones que establezcan las leyes provinciales, pudiendo ser renovada. Se presume que el ganado pertenece a quien tiene registrada la marca o señal a su nombre, salvo prueba en contrario; las crías no marcadas o señaladas se presumen que pertenecen al propietario de la madre (deben encontrarse al pie de la madre).

HACIENDA OREJANA: es decir, es el animal que carece de marca o cuya marca o seña no fuese suficientemente clara, quedará sujeta al régimen común de las cosas muebles, sin perjuicio de las sanciones correspondientes.

ANIMALES DE PURA RAZA: la propiedad se probará por el certificado de inscripción en los registros genealógicos y selectivos de cada raza. Las entidades privadas -asociaciones de criadores- establecen normas para su inscripción.

TRANSFERENCIA DE GANADO: se realiza por medio de los certificados de adquisición: nombre del comprador, número, marca y seña autenticado por autoridad competente. Es decir, la transferencia se acredita por el certificado, siendo optativa la contramarca y remarca.

GUÍAS: es la documentación necesaria para el tránsito de ganado. El uso de la guía expedida es obligatorio, en la forma que establezcan las disposiciones locales. La validez de la guía y su régimen serán juzgada de acuerdo a las leyes de la provincia que la emitió. La misma ley -nacional- establece que el Poder Ejecutivo Nacional promoverá la formalización de convenios con los gobiernos provinciales para la obtención de un régimen uniforme en materia de marcas, señas y documentación, a que ella se refiere.

2. CONTRATO DE APARCERÍA PECUARIA

Definición

La *aparcería pecuaria* (regulada por la ley 13.246) es un contrato por el cual una parte se obliga a entregar a otra solamente los animales destinados a una actividad agraria; los frutos y producto o las utilidades que se obtengan se repartirán por mitades entre las partes, salvo estipulación o uso contrario.

Aparcero dador o dador: es la parte que hace entrega de los animales, en cualquiera de sus especies (vacuno, lanar, porcino, equino, etc.).

Aparcero: es la parte que recibe a los animales y que los debe destinar a una actividad agraria. Puede ser propietario o arrendatario de la tierra donde se cuidará los animales objeto del contrato, ya sea para engorde y/o cría.

Características

La explotación se debe realizar con el propósito de repartirse los frutos o las utilidades producidas.

El *porcentaje de distribución* es el que las partes convengan, y debe guardar proporción con los aportes. Ninguna de las partes puede disponer de los animales, frutos o productos, sin el consentimiento de la otra parte.

En general, los gastos del cuidado y la cría corren por cuenta del aparcero, (que es quien los recibe en el campo) a no ser que las partes dispongan otra cosa. El dador, por su parte, debe mantener al aparcero en la posesión de los animales, y en caso de evicción[1], sustituirlos por otros. Si se pierden o mueren los animales, por culpa o negligencia del aparcero, éste debe responder por los daños y perjuicios.

Forma del contrato: *deben redactarse por escrito*, y a esta formalidad se la exige como prueba; no deben inscribirse en el Registro Inmobiliario.

Plazo del contrato: en los contratos de aparcería pecuaria en los que no se conceda el uso y goce del predio necesario para la actividad, regirá el plazo que convengan las partes, o en su defecto, lo que determinen los usos y costumbres.

3. CONTRATO DE PASTOREO

Definición

Habrá *contrato de pastoreo* cuando una persona se obliga a entregar la tenencia de la tierra o predio, con el objeto de ser destinado a la alimentación de ganado con los pastos existentes en el mismo, y el otro, a pagar por ese uso y goce un precio en dinero determinado o determinable por un *plazo no mayor de un año.*

Estos contratos están excluidos de la aplicación de la ley 13.246 (art. 39) y se rigen por las disposiciones del Código Civil y por las convenciones que traten las partes. Si exceden del año o se prorrogan su-

[1]Pérdida o turbación que sufre el adquirente de un bien, de un derecho real sobre éste, por vicios de derechos anteriores a la adquisición, siempre que esta fuere onerosa, el transmisor de los derechos en cuestión será responsable por los perjuicios.

cesivamente sobre la misma superficie y las mismas partes, quedan incluidos en el régimen de la ley N° 13.246.

Características

- El *arrendatario accidental o ganadero*, lleva sus animales a un predio con buenas pasturas, con el objeto de ubicarlos por periodos breves, es decir, menos de un año.
- El *arrendador accidental o propietario*, le cede el uso y goce, o sea, la tenencia del predio o parcela determinada en el contrato, por un precio cierto en dinero y por el plazo convenido. El cuidado y la responsabilidad de los animales puestos en pastoreos son de exclusiva cuenta del arrendatario ganadero o dueño de la hacienda.

Este contrato presenta los siguientes requerimientos bajo pena, en caso de conflicto, de caer comprendido en el régimen general de la ley, quedando prorrogado por el plazo mínimo legal obligatorio de tres años como en el arrendamiento:

- No puede ser celebrado por un término mayor de un año;
- Ni renovado entre las mismas personas y por el mismo predio, al término de su vencimiento.
- Para la renovación debe transcurrir al menos un período de un año entre el nuevo y el contrato vencido.

Aplicación: constituye una modalidad contractual muy utilizada en épocas de seca o ante situaciones de emergencia, permite mantener el plantel de animales, o bien, completar su desarrollo y alcanzar el peso necesario para su venta.

Plazo del contrato: debe ser menor a un año.

Forma del contrato

Los contratos de pastoreo deben ser celebrados por *escrito* y las partes deben dejar expresa su voluntad de realizar un contrato de naturaleza accidental. Para probar su existencia como contrato accidental, la ley establece el trámite facultativo de calificación y homologación ante el juez de la jurisdicción correspondiente.

La *homologación judicial* supone la facultad del juez de examinar el contrato y determinar los caracteres necesarios para quedar comprendido en la categoría de accidental. La homologación otorga, a través del testimonio, el título suficiente para la inmediata desocupación

del fundo por vía del procedimiento de ejecución de sentencia, al vencimiento del contrato. En caso de mora en la obligación de desocupar, la autoridad judicial puede establecer una multa diaria equivalente al 5% del precio del arrendamiento por hectárea a favor del propietario; esto debe plantearse conjuntamente con el pedido de desalojo.

4. CONTRATO DE PASTAJE

Definición

En el *contrato de pastaje*, la parte propietaria o tenedora de un predio, le cede a la otra el derecho de pastar su ganado en dicho predio, sin desprenderse de su uso y goce, mediante el pago de un precio estipulado por animal por día, mes o año.

Este contrato no está regulado por la ley 13.246; carece de regulación especifica, pero tiene tipificación social y varía según la zona en que se celebre.

Características

El *contrato de pastaje* puede ser definido como un *contrato transitorio*.

La diferencia fundamental de este contrato con el de pastoreo es que *no se concede el uso y goce de la tierra*, es decir, que se vende el pasto y, como tal, está afectado por el impuesto al valor agregado (IVA).

En el contrato agrario de pastaje, también denominado *contrato de pasturaje*, el titular o tenedor de un predio rural concede al dueño de los animales el derecho a hacer pastar ganado, éste pagará un precio en dinero, por cabeza y por tiempo.

El cuidado de los animales corre por cuenta de su dueño, no obstante, siguiendo el principio de autonomía de voluntad de las partes, es posible que se convenga el cuidado y la responsabilidad de los mismos al titular del predio; en este supuesto, debe establecerse claramente tales obligaciones en el contrato. La parte que tiene a su cargo el cuidado de los animales, con arreglo a lo pactado, es la responsable de los daños y perjuicios que dichos animales puedan causar a terceros.

Plazo: habitualmente estos contratos se celebran por breves períodos de tiempo, generalmente, *estacionales*.

5. CONTRATO DE CAPITALIZACIÓN DE HACIENDA

Definición

El contrato de capitalización de hacienda se define como *el acuerdo de voluntad suscrito por una parte, llamada "hacendado", "capitalista" o "capitalizador", que se obliga a entregar un conjunto de animales a la otra, denominada la "propietaria" o "empresa agropecuaria", con el objeto que ésta disponga de los medios necesarios tendientes a obtener el engorde, multiplicación, desarrollo o aprovechamiento de la hacienda recibida y, repartirse, entre ambos, los frutos o utilidades resultantes en la producción convenida.*

Puede ocurrir que la "propietaria" o "empresa agropecuaria" no sea la dueña del establecimiento (puede estar arrendándolo), pero esta variante no es la más común. Por lo general, la "propietaria" tiene la efectiva propiedad del predio en cuestión. De ésta definición surgen distintas variantes o tipos de contratos.

Objeto

El *objeto* del contrato de capitalización de hacienda lo constituye un conjunto de animales que pueden ser de cualquier especie: vacunos, lanares, caprinos, caballar, etc.; sea ganado menor o mayor, susceptible de crecimiento, cría o producción, con la exclusiva limitación de que sean útiles al comercio y/o la industria. El objeto no sólo debe ser *posible* sino, también *lícito*, es decir, que debe cumplir con las disposiciones en cuanto a sanidad animal y al ámbito administrativo.

Caracterización

El *contrato de capitalización de hacienda carece de normativa legal,* es decir, que no está contemplado por las normas referidas a los contratos agrarios, como la ley N° 13.246 de Arrendamientos y Aparecerías Rurales; por esta razón, impera la autonomía de la voluntad de las partes, limitada por los usos y costumbres de la zona. Gran parte de la doctrina sostiene que se trata de una figura muy similar a la aparcería pecuaria, circunstancia que permitiría la aplicación de sus normas por analogía y, supletoriamente, a la voluntad de las partes.

Este tipo de contrato puede contemplar innumerables estipulaciones y/o variantes; es un *contrato autónomo* y diferente del resto de los contratos agrarios, como el de pasturaje y pastoreo, en tanto que el plazo, como los porcentajes y las demás modalidades, quedan determinados por la voluntad de los contratantes.

- Es *consensual*, porque se perfecciona por simple acuerdo de partes, previamente a la entrega de la hacienda.
- Es *bilateral*, porque ambas partes quedan obligadas; una, a entregar el ganado y, la otra, a cumplir con su obligación de empresa agropecuaria; es decir, que crea derechos y obligaciones para ambas.
- Es *no formal*, porque para su perfeccionamiento, no es necesaria ninguna solemnidad rigiendo, por lo tanto, el principio de *libertad en las formas*. Los negocios formales son aquellos cuya forma está prefijada por la ley. Los no formales son aquellos cuya forma es libre y pueden realizarse en cualquiera de las formas que el uso social considere instrumento de manifestación admisible e inequívoca, suficiente para hacer socialmente reconocible el precepto de la autonomía privada, que en ellas se trata.
- Es oneroso porque ambas partes están obligadas a realizar una prestación
- Es continuado o de tracto sucesivo, porque la ejecución de éste, se da con continuidad en el tiempo, hasta el término del mismo.
- Es de estructura asociativa, porque es un tipo intermedio entre los contratos de cambio y la sociedad.
- Es de colaboración porque la cooperación es regla en este contrato.
- Es atípico porque constituye un contrato mixto o complejo.
- Es contrato innominado porque carece de regulación legal.
- Es conmutativo porque las prestaciones de una y otra parte son ciertas al tiempo de celebración del contrato.
- Es discrecional porque las partes actúan con libertad jurídica y económica.

CONTRATO DE CAPITALIZACIÓN DE HACIENDA	
-Sin normativa legal	-De estructura asociativa
-Autónomo	-De colaboración
-Consensual	-Atípico: contrato mixto o complejo
-Bilateral	-Innominado
-No formal	-Conmutativo
-Oneroso	-Discrecional
-Continuado o de tracto sucesivo	

Tipos de contratos

1. CAPITALIZACIÓN DE INVERNADA *(engorde o desarrollo)*

Persigue el reparto de la diferencia del peso que acuse la hacienda al ser vendida. En general, los porcentajes usados son el 40% para el capitalizador y 60% para la propietaria o empresa agraria. La duración depende del tipo de animal que se inverne, ya que el peso de venta está relacionado con el mismo.

2. CAPITALIZACIÓN DE CRÍA *(multiplicación)*

Busca la participación entre ambas partes del aumento de cabezas, representado por la cría obtenida anualmente. Por lo general, el porcentaje es del 50% y 50%, y las liquidaciones son anuales. Habitualmente, la duración de éstos contratos es de tres años.

3. CAPITALIZACIÓN DE TERNERAS Y VAQUILLONAS DE CRÍA, TRATADAS COMO INVERNADA

Se persigue no solo el reparto de las crías obtenidas sino, también, el mejor desarrollo de los vientres y la plusvalía por servicio.

TIPOS DE CONTRATOS DE CAPITALIZACIÓN DE HACIENDA

1. *Capitalización de invernada*
2. *Capitalización de cría*
3. *Capitalización de terneras y vaquillonas de cría, tratadas como invernada*

De todos modos, puede observarse que los contratos de capitalización de la misma clase (cualquiera de los enumerados precedentemente), constan de cláusulas que suelen repetirse en la mayoría de los convenios. Conforman lo que se podría llamar contratos-tipo que, para una zona de producción determinada, guardan un alto grado de similitud.

Cláusulas generales

No es necesario que todas las siguientes cláusulas deban estar presentes en todos los contratos de capitalización, pero es conveniente considerarlas:

- ***Qué categoría de hacienda y dónde las aporta la parte capitalizadora.***

  Comentario: hacer referencia a la raza y tipo de animal a capitalizar, el peso total de entrada de la tropa y su kilaje promedio, y los datos de ubicación del campo.

- ***Qué aporta la propietaria del campo.***

  Comentario: se especifica la superficie del establecimiento que es asignada al contrato, particularmente los lotes, de ser necesario. También, refiere las mejoras e instalaciones que serán afectadas al mismo.

- ***Los valores que se fijan a la hacienda, datos de interés para establecer la plusvalía de la hacienda al término del contrato, en el caso de tener que llegar a un arbitraje por diferencia entre las partes.***

  Comentario: en capitalizaciones de vaquillonas de cría, tomadas como invernada, la plusvalía que el servicio le confiere a la vaquillona que ha sido engordada (o desarrollada) en el campo, hace que ésta tenga un valor distinto del valor con que ingresó al establecimiento. Por ésta razón, es importante tener en cuenta el valor de mercado que tienen las distintas categorías al momento de tratar el negocio, ya que éste influirá de manera decisiva al determinar los porcentajes que corresponderá liquidar a ambas partes, al término del contrato.

- **Establecer que la propiedad de la hacienda es exclusivamente de la parte capitalizadora.**

  Comentario: hace referencia a la necesidad de probar la propiedad de la hacienda que se aporta al contrato, mediante el correspondiente boleto de marca. El capitalizador, en carácter de propietario de la hacienda que se da en capitalización, tiene la obligación de presentar su boleto de marca en la delegación municipal correspondiente, con el fin de acreditar su titularidad sobre la misma.

- ***Dejar establecido que la propietaria conserva la tenencia, el uso y goce del predio, así como la dirección del establecimiento.***

  Comentario: faltaría agregar que la propietaria debe permitir al capitalizador la inspección de su hacienda, en el momento en que éste lo decida.

- ***Qué gastos pagados por ambos contrayentes y en qué proporción.***

  Comentario: los gastos que comúnmente corresponden sólo al capitalizador son los que derivan del traslado de la hacienda: (fletes, seguro de viaje y peaje). Los gastos de compra, como guías de traslado y comisiones, corresponderán al capitalizador exclusivamente. Como contrapartida, corresponderán a la propietaria los gastos que deriven de la propia administración de la explotación a su cargo, como sueldos, jornales, el mantenimiento de instalaciones, forrajes, pasturas, etc.

  Los gastos compartidos más comunes son los de veterinaria-productos y honorarios profesionales. Estos gastos suelen pagarse a medias entre las partes.

  Todos los gastos de venta (comisiones, guía de venta, flete con el seguro y peajes), se reparten en igual proporción en la liquidación de cada venta.

Hay gastos que se consideran especiales o extraordinarios y, por lo tanto, la proporción en que incurren ambas partes debe estipularse de común acuerdo, cuando este gasto se hace efectivo. En la alimentación de los animales, el gasto de suplementar con balanceados o concentrados de cualquier tipo, se lo considera extraordinario dado que, en la gran mayoría de los contratos, se establece que la alimentación es sobre pasturas.

- ***Cuáles son las obligaciones del capitalizador.***

  Comentario: el capitalizador se obliga a cumplir con todas las disposiciones municipales o de cualquier otro orden, que le competan por la propiedad de su hacienda. Dentro de éstas, se pueden mencionar el asiento del boleto de marca en la delegación correspondiente, la anotación de las cabezas asentadas en la oficina zonal de S.E.N.A.S.A.; también, las autorizaciones a la propietaria para firmar las guías de venta de los animales a su cargo, si las partes lo hubiesen arreglado previamente. En caso contrario, el capitalizador deberá proveer la correspondiente guía de venta a la propietaria, en cada ocasión en que se venda hacienda.

- ***Qué obligaciones contrae la propietaria del predio.***

  Comentario: la propietaria debe atender todas las cuestiones que derivan de la administración empresarial, como ser el personal a cargo y todas las cuestiones inherentes al mismo, el cuidado de la hacienda, su correcto manejo y alimentación.

- ***Quién se hace cargo de la mortandad, y cómo se acreditará ésta.***

  Comentario: la mortandad de la hacienda en la explotación puede deberse a causas de la más diversa índole; a tal efecto, en los contratos es necesario destacar que las muertes ocasionadas por factores que escapan al control de la propietaria, no serán responsabilidad de la misma (catástrofes climáticas, incendios, etc.).

  Se asignan *porcentajes de mortandad* (la cantidad de cabezas muertas sobre el total ingresado), que se estiman normales para un tipo de hacienda determinado, en las condiciones establecidas en el contrato, y que varían según la región en la que se ubica el establecimiento. Pasados estos porcentajes, se considera que la propietaria tiene responsabilidad sobre el excedente de animales muertos y, por lo tanto, se asigna la indemnización correspondiente. Se señala la necesidad de presentar pruebas, tales como los cueros de los animales que han muerto, que serán de propiedad del capitalizador.

  Los *robos o extravíos de hacienda* se calculan de igual manera que las muertes, y no implicarán responsabilidad de la propietaria, siempre y cuando no excedan el porcentaje de mortandad que se registra en el contrato.

- ***En qué momento se realizarán las ventas, cómo y dónde.***

  Comentario: puede indicarse el momento en que ambas partes decidan la venta de los animales, según el estado de gordura o terminación. También, es necesario especificar quién realizará la venta y, si

esa es una condición del contrato (citando a la casa consignataria o de remates-feria que se estipule en el mismo).

- ***Cómo se establecerán los beneficios y cómo se distribuirán.***

  Comentario: en esta cláusula se establece como se expresará el producto en el contrato, (kilos de carne para contratos de invernada, cabezas para los de cría, litros de leche para capitalizaciones de tambo, etc.); también, los porcentajes en que se dividirá lo producido en ellos.

- ***Término de duración del contrato y su liquidación final.***

  Comentario: se señala la forma en que se dará por concluido el contrato y cómo se liquidarán las diferencias que pudieren existir al finalizar.

- ***Formalidades a seguir en caso de rescisión del contrato, por causas de fuerza mayor.***

  Comentario: se estipula cuáles serán las causas que puedan originar la rescisión del contrato, y cómo se operará en caso de que ocurriese. Para rescindir el contrato, no es necesario que las causas sean una catástrofe.

- ***Constitución de domicilio a efectos legales y extrajudiciales.***

  Comentario: hace referencia al domicilio, al efecto de recibir notificaciones legales de las partes, en caso de litigio entre ambas.

- ***Designación de árbitros que puedan actuar por las partes, en caso de diferencias sobre cualquiera de los puntos precedentes.***

  Comentario: son las personas designadas por las partes para representarlas en caso de diferencias en la apreciación de algunos de los puntos precedentes.

Garantías e indemnización

De ser necesaria una mediación, los árbitros o veedores, uno por cada parte, serán los responsables de controlar que ello ocurra, para asegurar el cumplimiento de lo pactado y dirimir las diferencias al respecto.

Es muy importante que las cláusulas del contrato se estipulen por *escrito*; de esa manera, si existieran diferencias entre las partes, será más fácil la labor de los árbitros que intervienen. Si luego del arbitraje persistieran las diferencias, queda la instancia de entablar juicio entre las partes.

Con relación a las *mortandades*, lo más usual es expresar la indemnización de lo perdido en las mismas unidades de lo producido. Para *contratos de invernada*, el porcentaje más común, a partir del cual la propietaria se hace responsable por las pérdidas, es el 2%; las indemnizaciones se expresan en cabezas de ganado de peso promedio igual al de ingreso al campo.

El porcentaje de tolerancia puede modificarse por distintas causas. Cuando se trata de hacienda de una procedencia tal, que sea ne-

cesario considerar un período de adaptación o acostumbramiento, puede otorgarse a la propietaria un lapso de igual duración, durante el cual, ésta no es responsable por muertes. Por ejemplo, para ganado traído desde el norte (más de 1.000 kilómetros) a campos de la pradera pampeana. La mortandad durante los treinta primeros días es soportada por el dueño de la hacienda en razón de la incidencia de enfermedades (parasitosis no reveladas), más los golpes sufridos durante el viaje, que hacen más susceptible a la hacienda. En estos casos, es común que se establezca un mayor porcentaje de tolerancia, usualmente, el 3%, porque son animales que, a veces, pueden no terminar de adaptarse completamente.

En *capitalizaciones de vacas de cría*, el porcentaje de tolerancia es usualmente del 3% anual sobre las vacas ingresadas al establecimiento. Las mortandades que exceden dicho porcentaje serán responsabilidad de la propietaria, quien deberá presentar los cueros que indiquen la muerte de los animales. La indemnización se establece en cabezas de terneros de destete, generalmente, en número de dos por cada vaca y de cuatro por cada toro. Normalmente, el porcentaje de tolerancia en toros para capitalizaciones de cría es del 2%.

En *capitalizaciones de terneras y vaquillonas de cría, tratadas como invernada*, los porcentajes y consideraciones son idénticos a los explicados en el punto correspondiente a las capitalizaciones de invernada de este mismo apartado.

Establecidas todas las cláusulas del convenio de capitalización, se procede al recibo de la hacienda en el campo de la propietaria; se efectúa el recuento y se deja establecido el número efectivo de cabezas con que empieza el contrato.

También, en los *contratos de invernada* se realiza la pesada inicial de la hacienda. Como peso inicial, se toma el resultante de pesar la hacienda a la salida del sol, con un 5% de desbaste, una semana después de llegada al campo. Otra alternativa usual es, al tratarse de haciendas compradas, tomar el peso de compra, dejando constancia de los kilos totales y el kilaje promedio de la tropa.

Duración

Según diferentes modelos de contratos, se fijan los plazos, condicionados a la obtención del resultado. Más que una condición, se establece un plazo incierto. Siendo incierto, cabe la posibilidad de la fijación judicial del mismo; en general, las partes disponen de una amplia libertad para estipular los plazos.

Se trata de un *plazo resolutivo, extintivo o final*; se entiende que es establecido por el interés común de las partes

Causas de conclusión del contrato

Causas generales

- *Cumplimiento de la convención:* culmina con el fin del cumplimiento de las obligaciones de ambas partes contratantes.
- *Expiración del término:* el contrato se extingue naturalmente cuando las partes del contrato han previsto que su ejecución culmine en una determinada fecha.
- *Incumplimiento del contrato:* esta causal es compleja dada la ausencia de normas positivas especiales. Como se debe escoger la norma a seguir, es menester dilucidar si se adoptan reglas que genéricamente rigen a los contratos civiles o comerciales, o las reglas especiales de la aparcería.
- *Imposibilidad de cumplimiento* puede ser: a) *material*, por ejemplo, la carencia de medios para lograr el desarrollo, el engorde, la reproducción, etc.; de la hacienda, o la falta de aptitud de los animales para lograrlo; b) *jurídica*, por ejemplo, en caso de indisponibilidad o secuestro de la hacienda.

Causas especiales relativas a los sujetos

- *Quiebra o concurso civil:* ocurridos estos eventos, no se produce de pleno derecho la ejecución del contrato, aunque se habilita a solicitarlo.
- *Fallecimiento de las partes:* en general, no es causa de finalización del contrato; sus sucesores deben continuar con la o las obligaciones del causante. No es impropio hablar de fallecimiento al referirse a la empresa agropecuaria, ya que puede ser unipersonal; entonces, debe considerarse que, si no es posible continuar con la explotación, podrá concluir el contrato.
- *Transferencia del establecimiento o del ganado:* esta causal no pone fin al contrato, siempre y cuando el adquirente se subrogue en los derechos y obligaciones del enajenante. Así, la transferencia será válida, pero no desobligará al deudor anterior, por no ser oponible a la contraparte.
- *Transformación de la empresa:* no es causa de conclusión de un contrato, dado que la empresa nueva es continuadora de la anterior. La empresa, si decidiera la venta del establecimiento, suele dar una suerte de preaviso al hacendado, estipulando una opción a favor del capitalista, ya sea para continuar con el contrato o para resolverlo; en este último caso, existen dos variantes: a) derecho a indemnización; b) derecho a hacer suyos los frutos pendientes de realización o liquidación.

Causas especiales relativas al objeto

- *Pérdida total:* esta causa no ofrece dificultades de ningún tipo porque se extingue el contrato por falta de objeto, sin perjuicio de las pertinentes responsabilidades. En principio, la pérdida parcial no habilita a la resolución del contrato, salvo que impida la consecución del mismo.
- *Vicios redhibitorios:* en ningún caso producen la extinción de pleno derecho y, en principio, no facultan a la empresa a pedir la resolución, salvo que los defectos ocultos afecten substancialmente la hacienda entregada.

Liquidación

Las partes determinan un procedimiento de liquidación que les es propio y, también, si la restitución al hacendado será en especie o en dinero.

Derecho de retención y privilegios

La empresa tendrá derecho de retención sobre el ganado, objeto del contrato, al generarse un crédito a favor de ella, debido a la incorporación de valores cuali y cuantitativos sobre la hacienda aportada por el capitalizador.

La empresa detenta el ganado de manera *personal, exclusiva y efectiva*. El ganado, de origen lícito, constituye cosas que son muebles, específicamente semovientes; están en el comercio y son embargables; no obstante su fungibilidad, se tornan no fungibles al momento de ejercitarse el derecho de retención.

Diferentes autores se han ocupado de las facultades de los acreedores del hacendado en orden a la ejecución de sus créditos conviniendo que, si bien pueden embargar y proceder a la venta de la hacienda, el adjudicatario deberá respetar el contrato hasta su conclusión.

Prescripción

La prescripción es el medio por el cual, en ciertas condiciones, el transcurso del tiempo opera dando lugar a la adquisición o modificación sustancial de algún derecho. No significa que la parte para la cual se operó la prescripción, pierda el derecho crediticio derivado de la misma. En realidad, lo que ocurre es que se extingue la acción judicial correspondiente, quedando relegado el derecho a la mínima expresión de obligación natural.

Las diferentes posibilidades, atendiendo las relaciones jurídicas emergentes del contrato de capitalización, son:

- De la acción tendiente a obtener del capitalista, la entrega de los animales.
- De la acción para hacer efectiva la garantía de evicción del capitalista, respecto del uso del ganado. La evicción es la pérdida de un derecho por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior ajeno.
- De la acción para exigirse recíprocamente rendición de cuentas.
- De la acción por contribución de fondos comprometidos en el contrato, y de repetición de lo adelantado.
- De la acción para hacer efectiva la responsabilidad del hacendado por vicios redhibitorios[1].
- De la acción por garantía de evicción de las crías, objeto de partición.
- De la acción tendiente a la partición de las crías, en el supuesto de que estén en condominio.

Aplicación y causas de la capitalización de hacienda

La aplicación y las causas que dan origen este negocio son consecuencias de situaciones en las que, una parte, carece de medios para poblar su campo y, la otra, de recursos para adquirir un campo apropiado. Los arrendatarios pueden celebrar este tipo de contrato pues no se trata de un subarriendo, en virtud de ser ellos los que reciben y cuidan a los animales.

Se trata de un contrato muy utilizado para evitar ventas inconvenientes, ya sea porque los precios se encuentran bajos en el mercado o por hallarse los animales sin terminar su engorde, en forma adecuada. Permite retener stock ganadero, aun cuando no se disponga de campo propio.

Este tipo de contrato beneficia al sector agropecuario en general, ya que maximiza la producción de los campos que están subexplotados, haciendo más efectiva la asignación de los recursos productivos. Un claro ejemplo sería el aprovechamiento de los excedentes de forraje de primavera-verano a través de la capitalización de vaquillonas de cría tomadas como invernada, que completan su ciclo de engorde en este período.

Actualmente, es una relación contractual muy utilizada como forma representativa de asociativismo agrario. En efecto, uno de los principa-

[1]Los derechos ocultos de la cosa cuyo dominio, uso o goce se transmita por título oneroso, existente al tiempo de la adquisición, que la hagan impropia para su destino, si de tal modo disminuyen el uso de ella que, de haberlos conocido el adquirente, no la habría adquirido o habría dado menos por ella.

les beneficios de este *contrato de tipo asociativo,* es que las partes intervinientes comparten los riesgos en el negocio.

El contrato de arrendamiento pecuario de vientres con obligación de venta

Constituye un tipo de contrato de capitalización de hacienda que está siendo muy utilizado (Ej.: Cabaña Las Lilas). Consiste en que el productor (persona física y/o jurídica) y una empresa celebran, de común acuerdo, un arrendamiento pecuario de una cierta cantidad de vientres de propiedad del primero y de una determinada raza, durante un período. El objetivo consiste en permitir el servicio, a través de inseminación artificial, con obligación de venta a la empresa.

Las *causas* que pueden originar un contrato de capitalización de hacienda son:

- Descapitalización de productores
- Factores climáticos
- Necesidad de capital
- Inversores de oportunidad

Descapitalización de productores

Obedece a distintas razones, entre las que se destacan el mal manejo técnico y empresarial, así como la dificultad de adecuarse, lo suficientemente rápido, a los cambios económicos globales.

Factores climáticos

Las catástrofes climáticas obligan al productor a llevar sus haciendas hacia campos altos, a veces, con extrema celeridad. Mayormente, la alternativa de la venta de esas cabezas es desechada dada la falta de terminación de gran parte de la hacienda y los bajos precios ofrecidos. Por lo general, se deriva en convenios de capitalización que suelen revestir condiciones poco favorables para el capitalizador.

Otra consecuencia de este grave problema es el deterioro, a veces, total de la infraestructura de los campos, con inutilización de balanzas, mangas y corrales, caída de alambrados, etc. También, el anegamiento de los campos obstaculiza el manejo pues, en algunos casos, las explotaciones quedaron divididas por el agua, con los inconvenientes que implican el aislamiento de las poblaciones y las dificultades para el abastecimiento de los pobladores de las estancias.

Necesidad de capital

Muchas veces, es común que el productor se encuentre ante la posibilidad de adquirir fracciones de campo que le resulten convenientes, tanto por condiciones favorables de precio, como de situación (ventas de campos linderos a su explotación). En estos casos, la alternativa de vender la hacienda para hacerse del capital necesario, suele ser una posibilidad que cobra aún mayor importancia si los animales vendidos son capitalizados en el mismo campo. Otras veces, estos negocios tienen el atractivo de un mejor porcentaje de capitalización para el hacendado, lo que hace más fácil y rápido el negocio en cuestión.

Inversores de oportunidad

Puede decirse que el éxito en los negocios de hacienda depende, en gran medida, de la habilidad para comprar y vender en el momento adecuado; a tal efecto, es menester contar con la infraestructura básica que permita hacerlo y el capital necesario para la adquisición de la hacienda. Al hacer referencia a la infraestructura, se trata de la disponibilidad de campo en términos de pasto -que podrá ser de cualquier tipo- dependiendo de la clase de hacienda a capitalizar.

Es común que, en épocas de bajos precios del ganado haya inversores que, sin intervenir normalmente en negocios de hacienda, tomen posición en el mercado, dado el precio de la misma, la relación entre el precio y el tipo de cambio y las perspectivas que ellos estiman favorables en un futuro próximo. En este caso, los negocios de capitalización ofrecen una alternativa muy importante para los fines mencionados. A tal efecto, existen firmas especializadas que asesoran, supervisan y, eventualmente, administran contratos de capitalización de todo tipo, en especial, cuando una de las partes (generalmente, los inversores) no cuenta con los conocimientos técnicos y prácticos del manejo de hacienda.

Formas de contactarse las partes

Una de las formas más frecuentes de relacionarse ambas partes, es la simple lectura de los *diarios*, en sus ediciones dedicadas al ámbito agropecuario. La desventaja radica en el desconocimiento personal, ya que no es posible conocer de antemano la capacidad de los productores, ni su eficiencia en la administración de sus establecimientos.

En tal sentido, es de gran importancia la actividad de los *intermediarios*, agentes que, por conocer y tratar consuetudinariamente con personas del ámbito agropecuario, tienen información precisa acerca de las necesidades de campo de unos y de los excedentes de hacienda

de otros; funcionan como nexo entre los mismos y dan fe de la integridad de los contrayentes. Asimismo, se encargan de administrar los negocios de este tipo, cuando alguna de las partes no pudiese hacerlo por cuestiones de distancia o por desconocer el manejo y/o la administración de los negocios ganaderos.

Estos agentes pueden actuar como veedores o árbitros de las partes, cuando alguna de las cláusulas suscite cualquier diferencia con lo acordado sin intervenir, necesariamente, como nexo entre los mismos. También, se encargan de la redacción y forma de los contratos, tratándose de convenios atípicos, mixtos y complejos, que carecen de tipificación legal y, por consiguiente, de normatividad propia.

Una vez logrado el contacto entre las partes, habiéndose revisado los campos y establecido los porcentajes del contrato (según la calidad de los mismos), se procede a la redacción del convenio, según las cláusulas que se estipulen.

Modalidades de venta, porcentajes y liquidación

Modalidades de venta

Puede ocurrir que por interés de alguna de las partes, en el convenio se estipule mediante alguna cláusula especial, la forma de venta de las haciendas, objeto del contrato. Esta situación suele darse cuando el contrato es administrado por alguna casa consignataria, o cuando la forma de pago al intermediario interviniente, se realiza asignándole la venta de los productos de la capitalización.

Las ventas pueden hacerse directamente al mercado de Liniers o a los consignatarios directos de hacienda. En el primer caso, la posibilidad de obtener buenos precios no está determinada sólo por la calidad de la hacienda sino, también, por la entrada al mercado, lo que incide sobre la demanda en forma directa. En la segunda alternativa, lo corriente es que se fije el precio de antemano, según las estimaciones de demanda de los consignatarios y las pretensiones de los hacendados. Siempre se tiene el precio de mercado, como base para negociar.

Es común que cuando se venda en campo a consignatarios directos, las ventas se realicen pesando en el lugar, con un 5% de desbaste, por la mañana y sin encierre nocturno. De esta manera, se evita la incertidumbre acerca del desbaste real de la hacienda que se vende a mercado; además, se obtiene una bonificación en kilos de carne, que

compensa los precios levemente inferiores de este tipo de operaciones, puesto que, desde la zona normal de invernada de la provincia de Buenos Aires, los desbastes reales suelen superar el 5% indicado anteriormente.

Modalidades de porcentajes

Los porcentajes de *capitalización para invernada* se fijan en el 40% del engorde para el capitalizador y el 60%, para la propietaria; éstas son las condiciones de práctica, lo que no implica que puedan variar debido a distintas causas:

a. La premura para conseguir campo ante situaciones diversas hace que el capitalizador pierda poder de negociación ante la otra parte, que toma ventaja, accediendo al contrato sólo con porcentajes superiores a los de práctica.

b. La dificultad de algunos productores para reponer invernada, ante subas desmedidas de precios o por no haber comprado en el momento debido, produciría el efecto inverso, dando una leve ventaja en las negociaciones al dueño de la hacienda.

c. El tipo de hacienda que se inverna influye, ya que los productores prefieren la hacienda de tipo mestizo o cruza frente al engorde de overos negros.

d. El peso promedio de inicio del contrato hace variar los porcentajes. A menor peso de entrada, para un kilaje final determinado, el engorde será mayor y, por lo tanto, a la propietaria le quedará un margen superior.

Lo aceptable para determinar el peso al inicio del contrato es, en el caso de invernada, animales de un peso que oscile entre 160 y 200 kg, para contemplar una posición justa. En efecto, la preferencia del capitalizador será ingresar animales de mayor peso, dado que los kilos de ingreso son propios; por el contrario, a la propietaria le convienen animales de pesos inferiores, para obtener más kilos provenientes del aumento de peso.

Pesos inferiores a los mencionados, no son recomendables de aceptar, ya que puede tratarse de animales provenientes de destetes precoces o de mala condición sanitaria, los que demandarían mayores gastos veterinarios e, inicialmente, mejor calidad de forraje, siendo mayores los riesgos de mortandad.

Modalidades de liquidación

Las capitalizaciones suelen liquidarse con *formularios o planillas de venta para hacienda capitalizada*. Debe indicarse: quiénes son las partes que intervienen en la capitalización, el campo de origen de la hacienda, el peso promedio de inicio, el peso total de la tropa vendida y el engorde obtenido en el campo mencionado, asignándose los porcentajes en que éste se repartirá.

Se colocan los kilos que le corresponden a cada parte, como porcentaje del total de kilos vendidos en cada ocasión. Se utiliza dicho porcentaje para la liquidación de todo gasto que se origine en la venta de los animales, objeto del contrato.

En las *capitalizaciones de invernada*, la duración de los contratos depende del tipo de animal que se inverna, pues el peso final de venta está muy relacionado con el mismo.

Otra alternativa, que no es la más aconsejable, aunque suele practicarse, es que la propietaria, al momento de la venta, por diferencias de criterio en el destino y oportunidad de la venta de la hacienda, prefiera quedarse con los kilos que le correspondan, expresados en cabezas. En el caso de capitalizar vaquillonas, esta situación suele darse para aumentar el rodeo de cría de la propietaria, lo cual no es conveniente, pues es difícil determinar la calidad y terminación de las cabezas con que se quedará la propietaria, pudiendo dar origen a roces que no favorezcan la buena marcha del negocio.

Las liquidaciones de contratos de invernada son continuas en el tiempo, vendiéndose novillos o vaquillonas cuando llegan al peso estimado de venta y hasta que se agoten las existencias.

En *capitalizaciones de cría*, la venta de los terneros de destete producidos puede tener distinto destino; algunas veces, los capitalizadores cuentan con campo para invernar el producto de las capitalizaciones y, en otras, es necesario vender lo producido como invernada, al finalizar las mismas.

Los porcentajes que se manejan son usualmente de 50% para cada parte, porcentaje que se calcula tanto sobre machos, como sobre hembras; se hace efectivo al realizar el destete del rodeo de cría y "al corte".

En caso que una parte retire machos, y la otra se quede con las hembras (si ha previsto recriarlas para formar su propio rodeo de cría); la parte que retiene los machos debe indemnizar a la otra. pues los machos tienen un mayor valor (como invernada) que las hembras. Este

mayor valor es de 10 a 15% (según condiciones de mercado) y puede expresarse tanto en kilos de carne, como en moneda.

En las *capitalizaciones de cría*, las liquidaciones son anuales, dado que cada año, la parte capitalizadora debe retirar los ternèros que se destetan. Generalmente, la duración de los contratos es de 3 años y se indica la posibilidad de prolongarlos mediante alguna cláusula especial.

En las *capitalizaciones de terneras y vaquillonas de cría, tomadas como invernada*, las consideraciones son iguales a las de invernada para novillos, pero el porcentaje del engorde o desarrollo obtenido en el campo debe expresarse en las mismas unidades de la categoría que se venda.

6. CONTRATO ASOCIATIVO DE EXPLOTACIÓN TAMBERA

Definición

En el *contrato asociativo de explotación tambera*, una parte, el *empresario-titular* (persona física/jurídica, propietaria, poseedor, arrendatario o tenedor) de un predio rural, de instalaciones, de bienes o de hacienda, afecta lo enunciado a la explotación tambera y, la otra parte, el *tambero-asociado* (persona física), destinatario de dicha explotación, ejecuta las tareas inherentes al tambo en forma personal e indelegable, pudiendo contribuir con equipos, maquinarias, tecnología, enseres, con o sin personal a su cargo, percibiendo por ello una participación que surge del cálculo de un porcentaje previamente convenido (ley 25.169/99).

Objeto

El *objeto* del contrato es la producción de leche fluida (actividad principal), se incluyen como actividades anexas la cría y recría de hembras con destino a la reposición o a la venta, y otras referidas al producto de la venta de las crías machos o de los reproductores que se reemplacen.

Forma

Los contratos deberán celebrarse *por escrito*. Como no existe un fuero agrario, se puede pedir la homologación del contrato en el tribunal

civil que tenga competencia en el lugar de celebración del acuerdo. En caso de controversia, son competentes los mencionados jueces civiles.

En tanto que la ley deja librada a las partes la especificación de las tareas concretas que deberá desempeñar el tambero, es muy importante que se estipulen claramente en el contrato escrito.

Características

La ley establece pautas fundamentales mínimas a las que deben someterse las partes intervinientes, dejando librado al principio de autonomía de la voluntad otros aspectos particulares.

Al igual que la aparcería se trata de un contrato de carácter de *intuitu personae*; concluye con la muerte o incapacidad del tambero-asociado, pero no termina con la muerte del empresario-titular.

Cualquiera de las partes puede pedir la rescisión del acuerdo sin expresión de causa, siempre que hubiesen transcurrido más de seis meses de ejecución del contrato y faltando más de un año para finalizarlo. Se debe abonar a la otra parte una compensación equivalente al 15% del total que la contraparte dejó de percibir en el período contractual no cumplido. El porcentaje se calcula según el *capital* producido del tambo; la *base*: es el promedio mensual de los ingresos devengados y el *período* es el trimestre calendario anterior a la fecha de rescisión del contrato.

El contrato debe consignar qué participación tendrá el tambero, el plazo en el que se la hará efectiva y de dónde provendrá esa participación.

Cada parte (sujetos agrarios autónomos), *en forma individual*, está a cargo de todas las obligaciones laborales, previsionales y fiscales y del personal que cada una contratase, *sin que exista solidaridad entre ellas o ante terceros*.

Desde el punto de vista tributario son consideradas como empresas independientes. El tambero asociado debe inscribirse como monotributista.

Plazo

El contrato se establece por el término que fijen las partes de común acuerdo; de no estipularse plazo, se considerará que fue fijado por el lapso de dos (2) años contados a partir de la primera venta obtenida en común.

Obligaciones de las partes

Del empresario-titular

a. *Dirigir y administrar* el tambo son tareas exclusivas del empresario-titular, puede delegarlas; no puede delegar las obligaciones relativas a la responsabilidad jurídica por compraventas, créditos y movimientos de fondos.
b. Responder por las obligaciones legales laborales, previsionales, fiscales y de seguridad social de los trabajadores bajo su dependencia.
c. Proveer vivienda para uso exclusivo del tambero-asociado y su familia, en buenas condiciones de habitabilidad.

Del tambero-asociado

a. Tener a su cargo las tareas necesarias para la explotación.
b. Cuidar todos los bienes que integran la explotación tambera.
c. Observar las normas de higiene en las instalaciones del tambo, implementos de ordeñe y de los animales.
d. Responder por las obligaciones legales laborales, fiscales, previsionales y de seguridad social, por los miembros de su grupo familiar y dependientes.
e. Aceptar las nuevas técnicas racionales que se incorporen a la empresa -Ej.: inseminación artificial, utilización del boyero eléctrico (mantenimiento de las pasturas y reservas forrajeras), crianza artificial de terneros-.
f. El empresario-titular debe prestar conformidad al tambero-asociado en la incorporación del personal que estará afectado a la explotación.

Obligaciones comunes

a) Prestar diligencia en el desarrollo de la explotación, aportando las iniciativas técnicas y prácticas que coadyuven a su mejor funcionamiento.
b) Responder solidariamente por el cumplimiento de normas de sanidad animal.

7. EL CONTRATO DE FEED-LOT

Definición

El contrato agrario de "feed-lot" aparece como una nueva forma de contratación ganadera que *tiene por objeto el engorde a corral de gana-*

do mayor. Una de las partes, llamada *ganadero,* se obliga a entregar a la otra, denominada *engordador,* un lote de hacienda, generalmente terneros, con la finalidad de engordarlos en un breve plazo que las partes establecen, compartiendo el resultado o bien abonando los servicios de sanidad, alimentación y administración por el tiempo convenido.

Modalidades de feed-lot

Este tipo de contrato aún no ha sido regulado por la legislación argentina; generalmente, se practica bajo dos modalidades:

1. Con *carácter asociativo*, donde las partes comparten el resultado del engorde configurando un "feed-lot" *de aparcería.*
2. Con *carácter conmutativo,* donde el ganadero paga alimentación, sanidad y servicio de administración; se lo suele denominar "feed-lot" *de hotel.* En general, el precio por el servicio de "hotelería" se calcula por día y por una duración previamente pactada en función del tiempo necesario para el engorde.

Caracterización

Normalmente, el servicio que se presta consiste en un manejo basado en la eficiencia alimenticia a través de alimento balanceado para lograr una dieta eficaz, que permita la máxima ganancia de peso en el menor tiempo, el estricto control sanitario y mejorar la inmunidad.

La *administración* del "feed-lot" se encuentra a cargo del *engordador.*

En general, estos acuerdos *no se concretan mediante instrumentos escritos,* siendo de práctica habitual la *liquidación mediante factura.* A tal efecto, es de suma importancia la *confección de planillas* que consignen ingresos y egresos, mortandad, enfermedades, tratamientos, implantación de productos veterinarios, kilaje al entrar y al salir, alimentación, novedades y cualquier otro dato de interés son fundamentales para proteger los intereses de las partes.

La extensión de los recibos de ingreso y de egreso de los animales, las conformidades, rendiciones de cuentas y aprobación de las mismas por cada lote que accede al sistema se imponen como deseables medidas de ordenación; la experiencia indica que de no llevarse a cabo de

esta manera, al realizar las liquidaciones finales se originan frecuentes conflictos.

En muchos casos, existen ganaderos que remiten lotes de hacienda a los engordadores y los autorizan luego a venderlos y liquidarles las ganancias que correspondan. Es conveniente que las partes convengan concretamente las formas en que se realizará la venta final de los bovinos, se otorguen los mandatos muy precisamente, se disponga quien suscribirá la documentación ganadera pertinente, en particular, los certificados y las guías.

8. CONTRATO DE TRANQUERA

Definición

"...habrá contrato de *contrato de utilización de tranquera o contrato de tranquera cuando una de las partes, titular u ocupante legal de un predio, convenga con su lindero, a su vez titular u ocupante legal del predio adyacente, el uso de una tranquera situada en el alambrado medianero de ambos campos, para fines precisos y diversos, por un tiempo determinado, transcurrido el cual, cualquiera de las partes podrá cerrar la tranquera o suprimirla, atento al carácter exclusivo y efecto jurídico excluyente del derecho real del dominio* (De Arenaza, 2002).

Caracterización

El contrato de tranquera otorga el derecho de acceso "a través de": es personal, intransferible y para fines determinados.

El contrato ordena el uso de la tranquera de la siguiente manera:

a. Fija el objeto de la presencia de una tranquera entre dos propiedades; define que ésta no constituye signo de tránsito o de existencia de un camino público; establece un plazo para su uso, luego de transcurrido podrá ser cerrada o levantada por cualquiera de las partes;
b. Las obligaciones de las partes son la permisión de paso a determinadas personas y con motivos precisos. Por lo general, se le coloca un candado y, a los que tienen permitido el paso, se les facilita la llave.

c. Se establecen ciertas condiciones tales como: llaves, arreos diurnos, prohibiciones de caza, pesca, etc.

El contrato de tranquera puede asumir carácter de *multilateral y público* por modificación del camino público existente, intransitabilidad temporal o desaparición, debido al estado de emergencia creado por intensas lluvias e inundaciones.

Aplicación

La contratación entre linderos de la utilización de tranquera se aplica para restituir vacunos a su sitio, reparar aguadas y molinos, casos de emergencia médica o veterinaria, acceso a bomberos, policías, dueños de campo, familiares o personal rural, maestros, alumnos, contratistas, inseminadores, arreos autorizados o embarcaderos y otros hechos agrarios admisibles.

9. FRANQUICIA GANADERA

Definición

La Federación Europea de Franchising define que "*El franchising es un sistema de colaboración entre empresas distintas e independientes, pero ligadas a un contrato a través del cual una de las empresas (el franquiciante) concede a la otra (el franquiciado) el derecho de explotar, en condiciones preestablecidas y bien determinadas, una marca o fórmula comercial identificada con un emblema específico y prestando al franquiciado una ayuda y servicios regulares".*

Caracterización

En el ámbito agrario, la franquicia ganadera se asimila a formas de *producción asociativa*, con obligaciones recíprocas. Por ejemplo, existe contrato de franquicia ganadera cuando una de las partes, llamada *franquiciante*, se obliga a aportar tecnología, sistemas de manejos y una alimentación suplementaria y balanceada con nutrientes especiales, estrictos controles de horarios, sanidad, rotación para la producción ganadera intensiva y un rápido engorde de los animales al *franquiciado*. Éste se obliga a hacer uso de ellos en la forma acordada, en sus instalaciones y sobre los animales propios objeto del engorde, aportando el

personal necesario para las actividades previstas en la actividad de crianza o desarrollo intensivo.

Aplicación

La aplicación de este contrato tiene como ventajas que se respeta la independencia entre las partes, proporciona crecimiento con una gran economía de medios y permite acceder a economías de escala. Generalmente, los beneficios se reparten por mitades y pueden ser en valor u animales.

capítulo 6

CONTRATOS AGROINDUSTRIALES Y OTRAS ACTIVIDADES CONEXAS DE LA EMPRESA

La cadena agroalimentaria. La coordinación. La integración vertical. Origen de la integración vertical. Integración vertical "hacia delante" y "hacia atrás". Integración vertical total o por propiedad. Integración vertical parcial. Integración horizontal. La producción bajo contrato. La industria y la producción por contrato. Contratos agroindustriales/agrocomerciales. Definición. Figura jurídica. Forma del contrato. Duración. Contenido. Tipos de contratos agroindustriales. Contratos agroindustriales de producción de primer grado. Definición. Aplicación. Contratos agroindustriales de producción de segundo grado. Definición. Aplicación. Oportunidades y amenazas de los contratos agroindustriales. Contrato de maquila. Definición. Características. Inimponibilidad tributaria. Obligaciones de las partes. Forma. Contenido. Aplicación. Diferencias entre tipos de contratos. Contratos de comercialización. Actividades conexas de la empresa agraria: el turismo rural.

1. LA CADENA AGROALIMENTARIA

El denominado *sector o sistema agroalimentario* incluye al conjunto de actividades vinculadas con la producción, la circulación y el consumo de los productos alimentarios, abarcando a los complejos agroalimentarios y a las actividades directamente vinculadas con la operación del consumo (Vigorito, 1994).

El c*omplejo agroindustrial (CAI)* consiste en la estructura productiva que engloba a la producción agrícola, ganadera, pesquera, forestal, minera y petrolera y, asimismo, a las actividades industriales de insumos y elaboración que le son inherentes. Este concepto está asociado al de *cadena agroalimentaria* posicionado en un nivel intermedio entre el ni-

vel macroeconómico de sistema o sector agroalimentario y el de las unidades de producción y consumo (CEPAL, 1979).

La especialización funcional de las empresas dentro de la cadena determina los *eslabones o etapas* que la componen (Arroyo, Rama y Rello, 1985). El primer eslabón es la producción de los insumos industriales utilizados por las actividades agrícolas; el segundo es la producción agraria propiamente dicha; el tercero es el procesamiento de los productos agrícolas; el cuarto es la distribución de dichos productos procesados hasta el consumidor final y la quinta etapa está compuesta por diferentes servicios (créditos, asistencia técnica, etc.).

En este contexto, aunque la producción agrícola represente una parte insustituible de la producción alimentaria, predomina la tendencia a constituir un insumo de la industria de transformación; también, a disminuir su participación relativa en el valor final de la producción alimentaria. En tal sentido, la producción alimentaria aparece ubicada en el "... espacio de actividades previas y posteriores a ésta..." (Vigorito, 1994). De tal manera, se impone la necesidad de fortalecer el posicionamiento y la vinculación entre la producción primaria y las otras etapas de procesamiento, comercialización y distribución dentro de los CAI.

La *coordinación* e *integración* entre las diversas etapas que la componen hacen al adecuado funcionamiento de la cadena agroalimentaria.

2. LA COORDINACIÓN

La noción de *coordinación es uno de los problemas más importantes de toda organización económica dedicada a la producción de bienes y servicios;* y está estrechamente ligada a la *adaptabilidad* y a la *competitividad*.

En efecto, a toda organización económica, de cualquier escala, se le plantea la necesidad de coordinar las transacciones económicas y las acciones de cooperación entre agentes especializados, así como la motivación por los beneficios que se derivan de participar. Esta concepción está arraigada en la idea de los beneficios de la especialización en cada una de las etapas de la cadena productiva.

Los procesos transformación en el último decenio evidencian una mayor concentración y crecimiento de las empresas de procesamiento y de distribución, haciendo recaer sobre un espectro más amplio de productos, exigencias en cuanto a características específicas, en canti-

dad y calidad; de esta manera, se intensifica la necesidad de una mayor coordinación entre las fases de la cadena -producción primaria con las de industrialización, procesamiento, comercialización y distribución-.

Ante la creciente industrialización de la producción agraria, "... los fenómenos que ocurren en el ámbito agrícola ya no encuentran su explicación exclusivamente en el campo de la producción primaria; remiten a espacios económicos que los trascienden..." (Gutman, 1991). Sin embargo las vinculaciones entre fases asumen distinto grado de coordinación, variando las posibilidades de influencia de las firmas industriales sobre la producción primaria.

La coordinación consiste en la forma en que se organizan los diferentes segmentos o fases de la cadena productiva-industrial y comercial. Se puede lograr de diferentes formas, adquiriendo la materia prima a través de:

a. las negociaciones en un mercado abierto;
b. por integración vertical u horizontal;
c. vinculándose por alianzas estratégicas -acuerdos contractuales-.

3. LA INTEGRACIÓN VERTICAL

La *integración vertical (IV) consiste en aumentar el número de procesos realizados por una empresa*; de tal forma, se pasa a ejercer el control de la totalidad o de algunas de las fases de la cadena a través de la *propiedad unificada.* La propiedad "internaliza el proceso de intercambio" (Kilmer, 1986).

La integración vertical da lugar a articulaciones o interrelaciones empresariales; éstas permiten lograr que la materia prima llegue desde el área productiva hasta el consumidor, pasando por organizaciones empresariales que cubren total o parcialmente la producción, la transformación, la distribución y la venta; en consecuencia, reduciendo sus costos, eficientizando las etapas y suprimiendo intermediarios en la cadena comercial.

3.1 ORIGEN DE LA INTEGRACIÓN VERTICAL

Es necesario remarcar el *origen de la integración* puesto que es lo que va a determinar el nivel o poder de influencia del "integrante" sobre el "integrado"; además, por las particularidades que reflejan -desde el punto de vista jurídico- el contenido contractual de los acuerdos y sus efectos. En esta línea, casi siempre el productor primario es el "integrado" por el sector industrial y/o comercial, siendo este último el "integrante". También, se dan casos inversos donde el sector productivo primario es suficientemente fuerte como para asumir el papel de integrante, impulsando progresivamente el flujo de la integración.

3.2 INTEGRACIÓN VERTICAL *"hacia delante"* y *"hacia atrás"*

> ➢ *La integración es vertical progresiva o "hacia delante", cuando la empresa integra a su actividad productiva, procesos o fases de las etapas posteriores.*

Un ejemplo de este tipo de integración es el caso de un agricultor individual o asociado que participa del valor añadido a la materia prima agraria, que resulta de alguna operación de transformación por más elemental que sea, acortando con mayor o menor intensidad los canales de comercialización. En el sistema de la producción alimentaría y agrícola en conjunto, incluidas las agroindustrias y los textiles, el producto puede llegar al consumidor sin atravesar un proceso de transformación (Ej.: los productos fruti-hortícolas frescos), o luego de haber sido transformados (Ej.: jugos concentrados de fruta, salsa de tomate, etc.)

> ➢ La *integración es vertical regresiva o "hacia atrás"*, cuando la empresa integra a su actividad productiva, procesos o fases de las etapas anteriores.

Un ejemplo de este tipo ocurre cuando la etapa de la producción agropecuaria propiamente dicha domina una fase anterior en la cadena del proceso productivo, anexando a la producción de algunos de

los insumos para la obtención de su producto final, que podía previamente adquirir en el mercado.

3.3 INTEGRACIÓN VERTICAL TOTAL O POR PROPIEDAD

Las modalidades de integración de los distintos sectores fluctúan en función del grado de interdependencia entre los agentes involucrados, que puede variar dentro de un amplio espectro (Carroza *et al.*, 1990).

> ➢ *La integración es vertical total o por propiedad, cuando se realiza la coordinación de todas las fases o niveles de una misma cadena productiva en una sola gestión empresarial.*

Desde el punto de vista jurídico, esta integración no ocasiona problemas en virtud de que todo el proceso se desenvuelve bajo una misma empresa -productores individuales, cooperativas o sociedades comerciales- con mayor o menor autonomía entre sus departamentos gerenciales.

Históricamente, uno de los ejemplos más conspicuos de integración vertical por propiedad en el sector agrario estuvo representado por los ingenios azucareros. Para evitar los costos de transacción resultaba mucho más económico comprar empresas proveedoras de insumos; esta práctica se difundió hasta que se alcanzó un excesivo dimensionamiento empresario que llegó a distorsionar la operatoria productiva, donde los gastos terminaron superando los ahorros de los costos de transacción.

4. INTEGRACIÓN HORIZONTAL

> ➢ *La integración horizontal es entendida como la complementación entre productores que operan dentro del mismo sector productivo.*

La integración horizontal es una alternativa válida para lograr economías de escala y mayores posibilidades de negociación, principalmente para los pequeños y medianos productores incluidos en diferentes programas sociales de organismos estatales (Prohuerta, Cambio Rural, Unidad de Minifundio, PSA, etc.) y privados.

Es menester aclarar que según la perspectiva de la escuela jurídica italiana, *la integración horizontal hace referencia a empresarios de una misma actividad y la integración vertical a empresarios de distintas actividades*.

5. LA PRODUCCION BAJO CONTRATO

¿Qué razones llevan a una empresa a organizarse bajo la forma de una integración vertical?

Cuando se registran dificultades en la negociación entre una empresa y su/s proveedor/es para la provisión de un insumo, pueden mitigarse mediante la integración vertical, o sea, *anexando el proceso productivo de ese u otros insumos a los demás eslabones de la cadena productiva, pasando a ejercer el control de la totalidad o parte de las etapas a través de la propiedad unificada*. Dada esta situación no es necesario realizar contratos, quedando de lado los problemas de cumplimiento, de información reservada que pueda haber marcado la negociación entre el proveedor y la empresa, etc.

En algunos casos, la integración vertical tiene la particularidad de presentarse como una opción viable, si bien no está exenta de dar lugar a condiciones adversas, tales como la falta de tiempo necesario para supervisar o controlar la producción y calidad del insumo, o tan siquiera con el conocimiento o idoneidad para hacerlo. Esto puede requerir la contratación de un encargado o administrador, que también plantea la necesidad de supervisar la calidad y la eficiencia del trabajo que realiza.

Algunos de los motivos que pesan en una decisión de integración vertical son:

a. Lograr economías de escala en el siguiente eslabón (en el equipamiento, en el transporte, en responder al poder de mercado de los compradores y de los proveedores).
b. La búsqueda de poder de mercado por parte de la misma empresa, permitiéndole controlar o cerrar mercados para competidores actuales o potenciales.

Estas razones contribuyeron a explicar algunos casos de integración vertical pero no de otros niveles/modalidades de coordinación (contratos, asociaciones, "joint-ventures", "franchising", etc.), que suelen darse en el sistema económico en general, y en el agroindustrial en particular, donde mayormente se utilizan los contratos.

En la economía moderna de los agronegocios, los contratos crecen de manera importante, se mira al sistema como un *megaconjunto de contratos*, que pueden ser internos (Ej. para contratar personal) o externos (adquisición de insumos).

A partir del productor pueden darse distintas modalidades de coordinación. En efecto, puede realizar todos los pasos o etapas, desde la producción hasta el consumidor, o bien, eliminar algunos intermediarios y vender de una manera organizada a través de contratos, por ejemplo, al distribuidor o agroindustria. También, puede efectuar convenios con las plantas de procesamiento que cobran un servicio por la industrialización, mecanismo que se conoce con el nombre de "façon", posteriormente encargándose el productor de su comercialización.

En el sector agrario, la producción bajo contrato hace referencia a una modalidad de abastecimiento de productores primarios independientes a la industria. Implica una relación contractual entre partes, por medio de la cual los primeros se comprometen a proveer materia prima con ciertos atributos y calidad predeterminados para su elaboración y/o transformación. Las adquisiciones realizadas por la industria pueden complementar o sustituir la producción propia de la materia prima; en general, los mismos varían considerablemente en cada situación particular.

La industria y la producción por contrato

Las vinculaciones entre los sujetos agrarios y las empresas industriales son heterogéneas en cuanto a los diferentes grados de intensidad o profundidad que asumen los compromisos entre ambas partes. Sin embargo, desde el último decenio, el desarrollo de estas interacciones se ha intensificado, así como las articulaciones que se establecen con los proveedores de los insumos y los medios de producción. El cambio técnico ha pasado a ser el motor de las transformaciones acaecidas en la producción primaria.

En efecto, el creciente papel de la industria enmarca un espectro cada vez más amplio de productos con características específicas, en cantidad y calidad, acentuando la necesidad de una mayor coordinación de las etapas de producción primaria con las otras fases, hasta su llegada al destinatario final.

El elemento central para explicarlo consiste en que una cantidad de productos agrarios llega al consumidor final después de haber pasado por un grado importante de procesamiento. De modo que, por un lado, la empresa industrial percibe en forma directa las preferencias de los consumidores y, por otro, la producción primaria ve determinada la demanda de sus productos como insumos que requiere la agroindustria para generar los productos finales, que cuenten con la aceptación de los consumidores.

Las nuevas formas de transacción son las que presentan un desafío para su análisis. En este caso, la cuestión básica económica está cambiando desde un sistema descentralizado, en donde el precio de mercado es la señal válida para la toma de decisiones productivas, hacia formas contractuales, en donde dos partes con intereses conflictivos deberán encontrar un punto de equilibrio que permita la transacción. Este proceso implica riesgos diferentes, tanto para los productores como para los procesadores, formas de manejo, tipo de información, y hasta instituciones y regulaciones diferentes. También, un mayor nivel de coordinación es la respuesta al mayor riesgo.

En este contexto, la producción bajo contrato comporta una mayor interrelación entre el sector agroindustrial y/o agrocomercial con la etapa primaria, permitiendo una estrecha relación entre la faz agropecuaria y la industrial, sin eliminar la independencia jurídica y patrimonial de ambas partes. Se presume que esta modalidad juega un rol importante para disminuir el riesgo del productor asociado a la variabilidad de precios en el tiempo, a partir del establecimiento de un mecanismo para fijarlo de antemano, e inducir cambios tecnológicos, retroalimentándolo con las exigencias del mercado. Por tal motivo, dada las dificultades que se le plantean sobre todo a las PyMEs agrarias para acceder al crédito, realizar inversiones y obtener resultados económicos sustentables, tiende a visualizarse como una alternativa válida.

No obstante esos beneficios potenciales, se contraponen consideraciones negativas especialmente para el productor primario. La pérdida total o parcial del control del proceso productivo, de la autonomía de la empresa o, en muchos casos, la inesperada interrupción del mismo, suelen señalarse como algunas de las desventajas más destacables[1].

[1]Giarracca (1988) plantea el desequilibrio que puede producirse entre las empresas integradas (agrícolas o pecuarias) respecto de la integrante (industrial y/o comercial). Considerando la presencia de un peso económico diferencial entre las partes, postula que ello podría condicionar el funcionamiento de las unidades integradas que se tornarían más vulnerables a las necesidades de rentabilidad de las segundas, que decidirían el qué, cómo y cuánto y hasta dónde producirá.

Con una perspectiva más centrada en el óptimo socioeconómico, es frecuente considerar a estos esquemas contractuales como articulaciones o interrelaciones empresariales que, al permitir que la materia prima llegue desde el área productiva hasta el consumidor, basándose en organizaciones empresariales que cubren total o parcialmente la producción, transformación, distribución y venta, reducen los costos y suprimen a los intermediarios, eficientizando las etapas de la cadena agroalimentaria.

Más allá del costo-beneficio de la modalidad contractual para el productor, es evidente que el desarrollo agroindustrial/comercial de los últimos años en la Argentina, ha contribuido a la difusión de la práctica de "producción por contrato", particularmente en diversos productos del rubro fruti-hortícola, oleaginosas y de carnes (bovina, aviar, porcina).

6. CONTRATOS AGROINDUSTRIALES/AGROCOMERCIALES

Ballarín Marcial (1990) destaca que estos tipos de contratos, si bien son instrumentos con potencialidad para que converjan las necesidades e intereses de ambas partes contratantes, no siempre resultan fáciles de pautar en sus cláusulas. Así, desde una perspectiva sociojurídica el aspecto productivo es más su finalidad que su característica. De ello se desprende la importancia de legislar estas figuras contractuales a fin de morigerar la asimetría que puede llegar a plantearse, dado la dispar capacidad de negociación que suele existir entre los actores de la producción primaria frente a los otros actores de la cadena.

6.1 DEFINICIÓN

Específicamente, en una primera aproximación en tanto figura jurídica, podría definirse al contrato agroindustrial/agrocomercial como un acuerdo bilateral de voluntades cuyo objeto es regular la relación entre dos partes, -por un lado, la empresa agroindustrial y/o comercial y, por otra, el productor agrícola-, en virtud del cual el último se compromete a abastecer una cierta materia prima con especificaciones técnicas predeterminadas, resultado de múltiples obligaciones recíprocas que no se reducen solamente al intercambio de productos por dinero (Brebbia, 1990).

En el marco de estos contratos, no se fusionan dos empresas o se crea una nueva con gestión unitaria. Los acuerdos jurídicos esta-

blecen vínculos externos que no eliminan la individualidad ni la autonomía de la empresa o de las partes intervinientes del negocio. Se genera una coordinación vertical contractual[1].

Cabe puntualizar que si bien tienden a generalizarse, no existe una tipificación normativa específica de estos contratos[2]. Presentan caracteres propios de los contratos de cambio, aunque asumen connotaciones asociativas que se manifiestan en la cooperación para alcanzar los fines propuestos.

6.2 FIGURA JURÍDICA

En general, en tanto figura jurídica, el contrato se distingue de otros actos o negocios (los unilaterales) por ser bilateral[3]; es decir, que para conformarlo requiere del consentimiento unánime de dos o más personas (partes) como manifestación de una voluntad común, destinada a reglar sus derechos. De este modo, se concreta un acto jurídico generador o fuente de derechos y obligaciones por excelencia[4].

A partir de una voluntad individual, intrínseca y subjetiva, las partes llegan a la voluntad común para arribar a una diversidad de prestaciones. Un contrato puede representar:

a. *Intereses opuestos*, por ejemplo, los *contratos de cambio o compraventa* son los que mejor ilustran la presencia de una verdadera voluntad común que no deriva del objeto del negocio, por cuanto las prestaciones respectivas que las partes tienden a asegurarse son distintas.

b. *Intereses concurrentes*, por ejemplo, los *contratos asociativos* en los que, a diferencia de los anteriores, existe como finalidad la comunidad de objeto, y no solamente la comunidad de intenciones de concluir y actuar el contrato.

---

[1]La coordinación entre las diferentes fases de la cadena agroalimentaria puede asumir diferentes formas. Tradicionalmente se basó en el mercado; a partir de la presente década dada la predominancia del sector procesador/transformador y, sobre todo, del nivel minorista próximo al consumidor ("supermercadismo"), está adquiriendo mayor importancia vía la integración de dos o más fases y/o por la modalidad contractual.

[2]En países como España, Italia y Francia en un comienzo se tipificaron consuetudinariamente y hoy lo están jurídicamente.

[3]El contrato requiere precisamente de dos partes para conformar el consentimiento, esto no debe confundirse con la clasificación del Art. 1.138 de C.C. que habla de contratos unilaterales y bilaterales, clasificación de los contratos basado en las obligaciones de las partes.

[4]Art. 946 y 1.137 del Código Civil.

Por otra parte, la normativa legal atinente a los contratos siempre plantea que tomen como *materia una relación jurídica patrimonial*[1]. En tal sentido, las partes adquieren determinadas obligaciones y, consecuentemente, son acreedores las unas de las otras. La programación de intereses o lo querido por las partes puede ser de índole muy diversa siendo, a veces, muy difícil de precisar y/o encuadrar jurídicamente.

6.3 FORMA DEL CONTRATO

Los actos jurídicos tales como el contrato *pueden celebrarse en cualquier forma*, salvo cuando por la ley se exija alguna determinada. En consecuencia, tienen plena validez los que se celebran o convienen de palabra, es decir, los *contratos verbales*, con todas las consecuencias que de ellos se derivan (generalmente, ofrecen dificultad para probarlos). El Código Civil establece que *"Los contratos que tengan por objeto una cantidad de más de diez mil pesos deben hacerse por escrito y no pueden ser probados por testigos".*

6.4 DURACIÓN

Al igual que en otros, en este tipo de contratos, la *duración* se ajusta al ciclo evolutivo de la producción. El *carácter biológico* le otorga un alto grado de complejidad en la coordinación debido a lo cíclico, incierto y riesgoso de la producción implicada.

6.5 CONTENIDO

No obstante que en la Argentina estos contratos carecen de configuración jurídica, dentro de los acuerdos que se celebran en la actualidad, se identificaron los contenidos más habituales y comunes (Formento *et al.,* 1997):

- El carácter verbal y/o escrito[2].
- El *objeto* se vincula con la organización de las relaciones que se generan entre las partes, con motivo de la compra-venta del producto; referencia clara a la cantidad y la especie y/o variedad del mismo.

---

[1]La prestación objeto de un contrato, puede consistir en la entrega de una cosa, o en el cumplimiento de un hecho positivo o negativo susceptible de una apreciación pecuniaria (Art.1.169 del Cod.Civil).

[2]Por una parte, que estos contratos no estén legislados y que, por otra, en principio, lo que rige es la voluntad de las partes, manifiesta la conveniencia de que se efectúen por escrito, para evitar que se dificulte su prueba.

- Se firman por producción anticipada; comúnmente, se renuevan por ciclos productivos y, en algunos casos, por dos o más ciclos. Esta circunstancia tiende a favorecer el mutuo conocimiento de las partes y a una mejor planificación de las empresas intervinientes.
- *Obligaciones específicas del productor:* la realización de la producción -cultivo o cría- de acuerdo a las especificaciones técnicas y/o tecnológicas pactadas, respetar el calendario de entrega, la forma y el lugar de recepción y pesaje, emplear los elementos que suministre el adquirente -semillas, agroquímicos, etc.- y permitir el control de la producción todas las veces que le sea requerido.
- *Obligaciones específicas de la industria y/o firma comercializadora*: recibir la producción en las condiciones convenidas, proveer los insumos necesarios y el financiamiento acordado, establecer el modo de devolución, ocuparse del control de la producción, del asesoramiento técnico y abonar el precio pactado en la forma convenida.
- La *estipulación del precio* se hace por variadas fórmulas de cálculo.
  a. Puede pactarse un *precio fijo* pero, cuando ese precio es bajo con relación al precio de mercado en el momento de la cosecha, es capaz de provocar incumplimientos del contrato por parte del productor; en caso contrario, es el comprador o industrial que no cumple el contrato.
  b. Puede *fijarse un precio mínimo por campaña*, incrementado en un porcentaje de la diferencia entre el precio del mercado en el momento de la entrega y el precio mínimo.
  c. La determinación del *precio final* varía según las empresas e incluso, dentro de una misma empresa, según el producto a contratar y por productor. A los reajustes en el precio pactado en el contrato a través de escalas de rendimiento o tablas de conversión, suelen sumarse las bonificaciones o los descuentos que correspondan. Siempre se descuentan los activos anticipados en efectivo y/o los insumos y, además, se le suman las bonificaciones o restan los descuentos, según la calidad del producto preestablecida en el contrato.
- Se estipulan *sanciones por incumplimiento* -morosidad, negligencia, dolo o culpa- en lo que respecta a la cantidad, la calidad, el plazo de entrega, la forma y el lugar de recepción, etc. Por fuerza mayor o en casos fortuitos (Ej. contingencias meteorológicas), el compromiso se extiende al próximo ciclo productivo. Si hay incumplimiento o negligencia del productor, la contraparte puede exigir la devolución de los activos adelantados.
- La *rescisión del contrato* por incumplimiento de algunas de las partes dará lugar al reclamo de una indemnización por daños y perjuicios, y por lo general, al pago de una multa. También, se contemplan garantías mutuas y vías para resolver las diferencias.

Resumiendo, la característica principal del contenido de estos contratos *radica en la reciprocidad de obligaciones que asumen las partes involucradas.* A la obligación de transferir la propiedad de los frutos contra el pago del precio, se suman y se superponen otras; por esta razón, podría considerarse un *contrato de causa mixta o multiplicidad de causas.*

Mayormente, la transferencia de algunas responsabilidades empresariales y algún grado de transferencia del riesgo comercial los distinguen del contrato comercial de compra-venta futura; además, no suponen innovación como sistema de comercialización con respecto al mercado abierto.

7. TIPOS DE CONTRATOS AGROINDUSTRIALES

En función del uso y práctica en la Argentina, y a partir del menor o mayor grado de transferencia de responsabilidades de las partes, es posible elaborar una categorización de los contratos de producción agroindustriales: 1) de primer grado y 2) de segundo grado.

7.1 CONTRATOS AGROINDUSTRIALES DE PRODUCCIÓN DE PRIMER GRADO

Definición

En los *contratos agroindustriales de producción de primer grado;*

-La empresa transformadora:

- ➢ Transfiere gran parte de las funciones de gestión empresarial.
- ➢ Interviene activamente en el suministro de la casi totalidad de los medios de producción: insumos, servicio técnico y asesoramiento, control de los métodos de producción y asunción de los riesgos.
- ➢ Retiene la propiedad del bien producido durante todo sus etapas, pudiendo retirar éste en el momento que desee.
- ➢ La forma de pago usual consiste en fijar un monto fijo en dinero a determinar por distintos criterios.

-El productor aporta el trabajo y las instalaciones.

Aplicación

Los *contratos agroindustriales de producción de primer grado* predominan, casi por completo, dentro del subsector avícola, en la producción del pollo parrillero[1].

7.2 CONTRATOS AGROINDUSTRIALES DE PRODUCCIÓN DE SEGUNDO GRADO

Definición

El *contrato agroindustrial de producción de segundo grado* consiste en un acuerdo entre el productor con su contraparte -generalmente una planta transformadora o de elaboración- mediante el cual, *el productor*:

- Se compromete a entregar una determinada cantidad de producto, en condiciones de calidad previamente especificadas.
- *Conserva la propiedad del producto, objeto del contrato, hasta el momento de la entrega y aceptación.*

Las condiciones contractuales contenidas en las cláusulas resultan los principales elementos para indicar y evaluar globalmente los niveles de coordinación de estos contratos. Se manifiestan en el suministro de los insumos, la asistencia técnica, la financiación, los mecanismos de control, las fórmulas de precio, la cantidad, la calidad y la forma y el ritmo de entrega.

Aunque pueden variar según los casos, en la modalidad de producción bajo contrato, generalmente se estipulan los recursos financieros, los insumos y el asesoramiento técnico que recibe el productor, así como quien retiene la propiedad del producto, el poder que ejerce la parte que contrata sobre las prácticas de producción a lo largo de todo el proceso y la distribución de los riesgos asociados a las pérdidas de la producción.

Otra forma habitual de resolver el precio final del producto es optar por fórmulas que garantizan a las partes una determinada participación porcentual sobre el volumen físico de producción, previamente

[1]En este subsector ya existe Jurisprudencia que deja sentado que no se trata, como a veces se pretende, de un mero contrato de locación de obra.

acordada y usualmente resultante del aporte que cada una hace al costo total del cultivo ("share cropping").

Pueden presentarse situaciones donde las habilidades específicas del productor para encarar una determinada actividad son recompensadas a través de bonificaciones adicionales.

Aplicación

Actualmente, la implementación de estos contratos se constata en diversos y crecientes rubros de producción, tales como ciertas frutas y hortalizas tanto para consumo en fresco, como para la industria. Algunos ejemplos son: los acuerdos que habitualmente se celebran entre empresas transformadoras para la industrialización del tomate; de la vid para vinificar; de las oleaginosas para la obtención de aceites; del trigo candeal. Varias empresas en la zona frutihortícola del Alto Valle, en la provincia de Río Negro, realizan estos contratos con productores nucleados en cooperativas, contratos de colaboración empresaria (denominados genéricamente consorcios) y otras formas jurídicas societarias; más recientemente, en la actividad porcina se registra una experiencia de esta naturaleza.

8. CONTRATOS AGROINDUSTRIALES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

¿Qué lleva al sector agroindustrial y/o agrocomercial y al productor a vincularse mediante estos nexos contractuales?.

Resulta difícil hacer una exhaustiva evaluación ex-ante del costo-beneficio de estas modalidades de articulación y pronosticar el impacto, particularmente para las PyMEs agrarias, sin sustentarse en el análisis de sus resultados, a partir de la evidencia empírica. No obstante, dado que la difusión de la práctica de "producción por contrato" parece seguir incrementándose, se considera posible reseñar algunas de las oportunidades/amenazas que tienen probabilidades de enfrentar las partes que se interrelacionan con estas modalidades contractuales.

SECTOR AGROINDUSTRIAL y/o AGROCOMERCIAL

Oportunidades

- Contar con los insumos en tiempo y forma y a un precio conocido previamente.
- Obtener calidad en su materia prima, aproximándose a cumplimentar normas de calidad total en mercados exigentes.
- Disminuir costos fijos, no invirtiendo en tierras y en mano de obra.
- Hacer decrecer el papel de los intermediarios.
- No absorber los riesgos inherentes a la faz de producción primaria.
- Planificar el plan de producción y de operaciones de mediano y largo plazo con los compradores del mercado interno y/o externo.
- Disminuir los costos de transacción[1].

Amenazas

- Adecuarse a lo pacto, restringiendo su libertad en otras decisiones.
- Mayor probabilidad de que los costos se incrementen en casos de adelantos y frente a riesgos climáticos.

PRODUCTOR AGRARIO

Oportunidades

- Reducir la incertidumbre al pactarse los precios.
- Ingresos más estables permiten tomar determinaciones o decisiones de planificación, acotando los riesgos del negocio.
- Alcanzar determinadas ventajas crediticias por participar de un acuerdo que comporta posibilidad de colocación de la producción.
- Facilitar el acceso a nuevas tecnologías.
- Diversificar riesgos.
- Obtener asesoramiento técnico especializado sin costo.
- Incorporar los principios de la calidad total a la materia prima agraria.
- Organizar más eficientemente el uso de mano de obra.
- Tomar conocimiento de las preferencias del consumidor.

Amenazas

- Disminuir el poder de control o autonomía en las decisiones al interior del establecimiento.
- Mayor grado de exposición o vulnerabilidad frente a dificultades económicas-financieras de la contraparte.

[1]Este concepto alude a los costos en los que se incurre en las transacciones de bienes y servicios.

CONSUMIDOR FINAL

Las interrelaciones empresariales basadas, en ocasiones, en organizaciones empresariales que cubren total o parcialmente la producción, transformación, distribución y venta, al permitir que la materia prima llegue desde el área productiva hasta el consumidor final:

- reducen costos;
- eliminan intermediarios;
- contribuyen a hacer más eficiente la cadena agroalimentaria.

9. CONTRATO DE MAQUILA

Definición

Por ley 25.113, "Habrá *contrato de maquila* o *depósito de maquila* cuando el productor agrario se obligue a suministrar materia prima al procesador o industrial con el derecho de participar, en las proporciones que convengan, sobre el o los productos finales resultantes, los que deberán ser de idénticas calidades a los que el industrial o el procesador retengan para si...".

Características

En 1999, con la sanción de la ley 25.113 sobre el *contrato de maquila*, por primera vez se introduce la *categoría jurídica de los contratos agroindustriales* en la normativa nacional. Aunque no se trata de una regulación de todas las modalidades de estos contratos, al menos, el legislador ha precisado uno de sus tipos, dentro de una más amplia categoría (Casella, 2000).

El contrato de maquila permite concretar acuerdos que representan un diseño jurídico-comercial alternativo competitivo, al regular y dar seguridad jurídica y tributaria a las relaciones entre productores y procesadores o industriales. Se diferencia de otras modalidades de contratos agroindustriales, por la falta de reciprocidad de obligaciones en la generación del producto. No constituye un tipo de contrato privativo del sector agrario sino que puede aplicarse a cualquier otra actividad, trascendiendo lo estrictamente agrario.

Este tipo de acuerdo permite a los productores llegar al mercado con productos elaborados o transformados, que requieren más sofisticadas tecnologías y que exigen inversiones relevantes, así, pueden acceder a canales de comercialización más complejos. Este hecho es destacable dado el significativo aporte del valor añadido en esas fases que, cada vez más, incide en el precio.

El productor agrario:

- conserva la propiedad sobre la materia prima durante todo el proceso de transformación y, luego, sobre su porción del producto final;
- puede ejercer controles para verificar las calidades, cantidades y las condiciones del procesamiento;
- el porcentaje del productor en el producto final queda protegido del concurso o quiebra del industrial.

Inimponibilidad tributaria

La ley establece que "... en ningún caso esta relación constituirá actividad o hecho económico imponible"; esta disposición es de gran importancia económica al establecer un tratamiento impositivo determinado:

a. El vinculo jurídico *no resultará objeto de impuestos* para las partes contratantes. Con el Impuesto al Valor Agregado -al igual que en la aparcería- el hecho imponible se genera cuando los bienes obtenidos sean transferidos a cada una de las partes en las proporciones convenidas (Furlán, 2000).
b. No sólo al contrato de maquila, sino a cualquier contrato que se celebre entre un productor agrario y el industrial, le son aplicables las disposiciones de la ley con la sola condición del *objeto* -la provisión de materia prima de naturaleza agraria para su procesamiento, industrialización y transformación-.

Esta normativa es muy amplia y podría aplicarse a muchas actividades industriales siempre que exista un productor agrario que provea materia prima y un industrial que procese su transformación. Ejemplos: a) las plantas procesadora de alimentos balanceados para animales, donde el productor entrega soja o maíz y el industrial elabora los alimentos para repartirlos posteriormente; b) las aceiteras, en la que el produc-

tor entrega oleaginosas para ser procesadas por el industrial y, luego, repartirse los productos obtenidos -aceite y subproductos- (Furlán, 2000).

De tal manera, existiría un sinnúmero de posibilidades que quedarían excluidas de los impuestos nacionales (IVA). Por lo tanto, la amenaza de entrar en colisión con el "principio de realidad económica", según la ley 11.683 de Procedimiento Tributario, en el orden nacional y los Códigos Fiscales, en el orden provincial. Es necesario que la reglamentación de la ley defina claramente sus alcances para que las partes tengan seguridad y precisión al utilizar esta valiosa herramienta legal.

Obligaciones de las partes

Del productor agrario

- Se obliga a suministrar al procesador o industrial una determinada cantidad de materia prima, con el derecho de participar en el producto final resultante en las proporciones pactadas.

Del procesador o industrial

- Asume la condición de *depositario de los productos finales*, en tanto "bienes de terceros" que se encuentran en su poder y que le hubiesen entregado por título no destinado a transferirle el dominio; sus titulares tienen la facultad de solicitar su correspondiente restitución.
- La calidad del producto entregado al productor deberá ser idéntica a la que retenga el industrial o procesador para sí.

La imposición al productor agrario de obligarlo a vender parte o la totalidad de los productos finales de su propiedad al industrial elaborador, o la traba a la libre comercialización del mismo por cuenta exclusiva del propietario, da origen a la nulidad de dichas cláusulas.

Para el caso de contienda judicial, se tramita vía juicio sumario o por trámite abreviado equivalente. El juez, de oficio, puede efectuar prueba pericial, en caso de no ser ofrecida por las partes. Estas últimas, están facultadas para designar peritos consultores técnicos que las representen en la producción de la prueba pericial. Así, se evitan largos procesos judiciales para las partes.

Estas disposiciones son muy importantes para los productores pequeños y medianos, porque tienden a proteger sus derechos y a evitar acuerdos en fraude de los objetivos fundamentales, previstos con esta herramienta jurídica.

La experiencia muestra que al productor, en general, se le dificulta la venta aislada de estos productos, por lo que la nulidad de esta estipulación no debe servir de obstáculo para libres acuerdos entre las partes, que coordinen o integren el proceso de comercialización del producto, especialmente cuando el convenio se lleve a cabo con una cooperativa o agrupación de productores (Casella, 2000).

Forma

Es obligatoria la inscripción del contrato de maquila en los registros públicos que a tales efectos se deberán crear en jurisdicción de cada provincia, si bien la norma expresa que la inscripción debe hacerse a pedido de partes.

Contenido

Los datos que se deben volcar en el acuerdo consisten en:

a. Nombre y domicilio de las partes.
b. Cantidad de la materia prima contratada.
c. Lugar de procesamiento.
d. Lugar en que se depositarán los productos elaborados que correspondan al productor agrario.
e. Facultades de control establecidas a favor del productor agrario.
f. Fecha y lugar de entrega del producto elaborado.
g. Lugar de celebración y firma de las partes.

Las partes acordarán los sistemas y los procedimientos del control del procesamiento del producto que realizará el productor agrario contratante; el fin es poder verificar las calidades y cantidades de lo pactado y entregado al finalizar el contrato, así como las condiciones de elaboración.

Aplicación

La aplicación de esta modalidad contractual en la agroindustria permite establecer una alianza-contractual para complementar intereses económicos. Actúan como determinantes tres factores:

1. No desembolsar dinero.
2. Participación integrativa (cadena de operaciones y esfuerzos diferenciado).
3. Eliminación innecesaria de intermediaciones.

En la Argentina, en los cultivos hortícolas, los olivares y las viñas es muy utilizada la práctica del trabajo a maquila; por medio de este mecanismo de integración y transformación, pequeños productores podrían ver incrementadas sus ganancias en la comercialización de sus productos, destacándose su desarrollo en las provincias de Catamarca, Salta y la Rioja (Formento, 1998).

Diferencias entre tipos de contratos

Tipos de contratos		
Maquila	Aparcería	Locación de obra
integrativo % de producto elaborado	asociativo	precio determinado o determinable

La *aparcería* es un contrato asociativo donde los intereses y esfuerzos son al mismo tiempo y concurrentes; la *maquila* es un contrato integrativo que supone una cadena de operaciones y esfuerzos diferenciados que, si bien tiende a un mismo fin, es en tiempos distintos y con intereses compatibles, pero no comunes.

Según la doctrina italiana, la maquila sería un *contrato de integración vertical*, ya que un productor agrario (empresario agrario) contrata con un empresario industrial para que transforme, por ejemplo, la caña de azúcar, con un porcentaje del producto final, aunque en rigor falta la "reciprocidad" de obligaciones que, en general, caracterizan a los contratos agroindustriales.

En la *locación de obra* existe un precio determinado o determinables como contraprestación, mientras que en la *maquila* hay un porcentaje del producto ya elaborado (Brebbia, 2000).

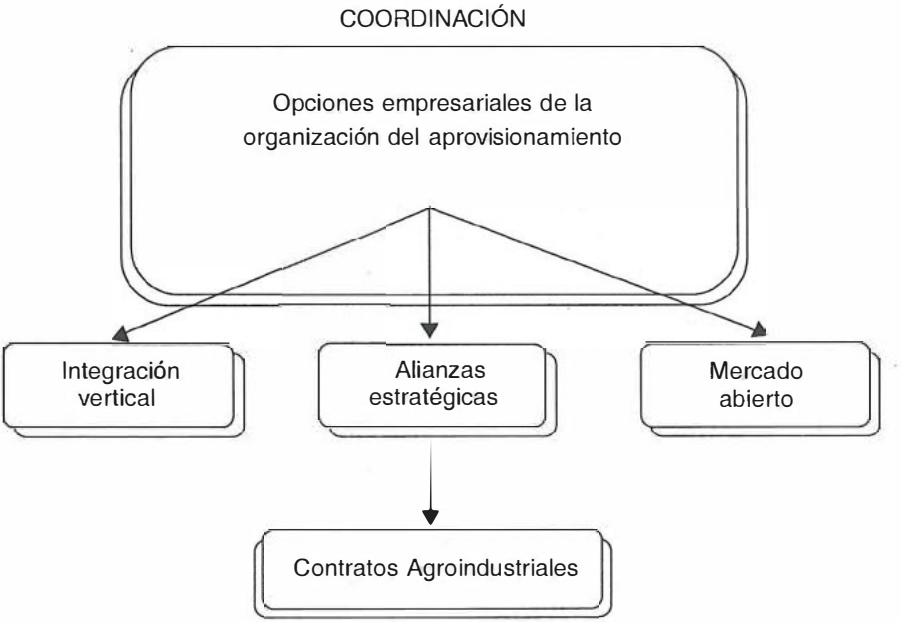
10. CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN

Los *contratos de comercialización* pueden tomar diferentes formas:

- *Venta anticipada de un cultivo en plena producción*, dejándose establecido en el contrato la fecha de entrega y el precio a pagar.
- *Precio a determinar después de la entrega*; se basa en una fórmula que toma el precio promedio pagado por las firmas líderes del mercado, más un factor de ajuste (en más o en menos), según la calidad del producto entregado.
- *Precio base a reajustar* (en más o en menos), según la evolución del precio de mercado del producto final. Generalmente, en los productos exportables se toma como referencia el precio del producto puesto a bordo (FOB).

En estos contratos, no se debe perder de vista el manejo de las vías de cooperación y las dificultades particulares de cada caso. La existencia de diferentes actores, portadores de intereses no siempre concurrentes, remite a posibles conflictos a dirimirse.

CONTRATOS AGROINDUSTRIALES



11. ACTIVIDADES CONEXAS DE LA EMPRESA AGRARIA

11.1 EL TURISMO RURAL

El *turismo rural* consiste en una nueva alternativa económica de complementación de las actividades tradicionales del medio rural con otra, cuyo dinamismo es reconocido. Además de ser una relación económica de servicios, representa una oportunidad de promover la identidad cultural y el arraigo; contribuye a la conservación y preservación del patrimonio inmobiliario, a la conservación de los atractivos naturales, las costumbres y las tradiciones.

El turismo rural hace referencia a "... cualquier actividad que se desarrolle en el medio rural y áreas naturales, compatibles con el desarrollo sostenible. Esto último implica permanencia y aprovechamiento "óptimo" de los recursos, integración de la población local, preservación y mejora del entorno; en contraposición al concepto de la máxima rentabilidad" (Vargas André y otros, 2002).

La actividad turística está dirigida a un segmento de mercado originado en la orientación del habitante urbano hacia espacios y actividades relacionadas con la vida simple del campo y al aire libre. El contacto con la naturaleza, los deportes, la aventura y la tranquilidad ayudan al descanso y a la reposición de energías para poder enfrentar las dificultades socioeconómicas de la vida moderna. De tal forma, se configura una demanda ecológica y sociocultural a partir de los recursos disponibles en el medio rural.

El espacio rural es una reserva para el desarrollo de actividades turístico-recreativas. A partir de su ordenamiento, su utilización posibilita el logro de ingresos complementarios a la actividad principal, aumentando y diversificando los ingresos. Da lugar a una mayor ocupación de la mano de obra familiar relativamente ociosa y con aprovechamiento de espacios, facilitando un desarrollo económico y social más autosostenido y equilibrado. Genera efectos indirectos o multiplicadores en la producción y el empleo, que dependerán de la propensión de los turistas a comprar productos locales; también, puede asimilar las actividades de servicios al medio rural, uno de los sectores económicos con más probabilidades de creación de empleo.

La organización y planificación de las actividades turísticas debe realizarse a fin de posibilitar la diversificación de las actividades pro-

ductivas; sin embargo, es fundamental que no signifiquen un alto nivel de impacto ambiental, sino que permitan el mejoramiento de la calidad de vida de los pobladores. Minimizar los posibles impactos dependerá de las modalidades de turismo, que no se visualice al turista como un mero consumidor de bienes y artesanías y que, también, promueva formas de acercamiento e intercambio entre turistas y residentes. Las formas en que los pobladores se incorporen al turismo incidirán sobre los resultados positivos o negativos del desarrollo turístico, tanto para el poblador como para la comunidad en general.

Un tema a ser definido con aquellos pobladores que están en condiciones de incorporarse a las distintas prestaciones de servicios turísticos son las *formas de gestión*, sean éstas de tipo familiar o comunitario. Cualquiera de estas dos formas, deberá contar con asesoramiento adecuado en cuanto a los aspectos organizativos.

En la *gestión familiar*, la prestación de servicios turísticos en el grupo familiar, representa un factor que incide en su organización como unidad productiva en cuanto a la distribución de tareas entre los distintos miembros, de acuerdo al sexo y a la edad.

La *gestión comunitaria* representa un esfuerzo que no todas las comunidades están en condiciones de afrontarlo en cuanto a una cohesión interna y a un estado organizativo avanzado o con experiencias anteriores similares, por ejemplo, en organizaciones de tipo cooperativo.

CLASIFICACION DEL TURISMO RURAL

AGRO TURISMO	Alojamiento. Gastronomía. Participación activa del turista.
TURISMO DEPORTIVO	Práctica deportiva en el medio rural.
TURISMO AVENTURA	Vivenciar nuevas sensaciones, experiencias.
TURISMO CULTURAL	Conocer y preservar los recursos culturales, históricos.
TURISMO EDUCATIVO	Actividades educativas en granjas para niños/jóvenes.
ECO TURISMO	Inserción del turista en el medio natural. Preservación.

Ejemplos del turismo deportivo son la pesca, la caza y el cicloturismo; del turismo aventura: los parapentes, el rafting, las caminatas y las cabalgatas; del turismo cultural: el estudio de las culturas indígenas, el conocimiento de las costumbres locales, los circuitos históricos; del ecoturismo: la observación del paisaje, de la flora y de la fauna.

Velluti Zati (1988), presidente del Agroturismo Italiano, definió al agroturismo como "... la hospitalidad de los agricultores en alojamientos restaurados a partir de antiguos edificios rurales y espacios al aire libre para el camping, los servicios de alimentación o comida basándose en productos de la explotación y las actividades culturales y de ocio realizadas por los turistas en las explotaciones agrarias". La participación activa del turista implica la posibilidad de realizar distintas actividades inherentes al trabajo y a la vida rural, tales como ordeñar, arrear ganado, esquilar, cosechar, elaborar dulces, etc.

El agroturismo es un producto no tradicional mediante el cual el productor medio, con un modelo cuasi-empresarial o propietario de una empresa familiar, podría obtener ingresos complementarios a su actividad tradicional, a partir del uso de los recursos de valor turístico como los atractivos naturales y culturales, del equipamiento e infraestructura ociosa, y de mínimos requerimientos de inversión.

capítulo **7**

EL TRABAJO AGRARIO

Régimen Nacional del Trabajo Agrario. Organismos normativos. Contrato de trabajo agrario. Definición. Fuentes. Principios. Elementos comunes y específicos. Actividades incluidas y excluidas del R.N.T.A. Forma. Transferencia del establecimiento. Responsabilidad solidaria del empleador con el contratista. Relación laboral entre cónyuges. Trabajo de menores y mujeres. Personal permanente. Definición. CUIL. Jornada laboral. Excepciones. Remuneraciones. Liquidaciones. Bonificaciones. Deducciones, retenciones y compensaciones. Sueldo anual complementario. Documentación. Prescripción, privilegios e irrenunciabilidad. Licencias. Licencia anual remunerada. Cálculo. Otras licencias. Feriados nacionales y días no laborables. Suspensión de ciertos efectos del contrato de trabajo. Poder disciplinario. Extinción del contrato. Causas. Despido sin justa causa. Indemnización. Acuerdos conciliatorios. Personal no permanente. Sistema de riesgos del trabajo agrario. Legislación. Reglamento de higiene y seguridad. Incumplimiento legal. Capacitación. Precio de la siniestralidad. Sistema de libreta de trabajo. Contratación. El RENATRE. Obligaciones del empleador y de los trabajadores.

1. RÉGIMEN NACIONAL DEL TRABAJO AGRARIO

Organismos normativos del trabajo agrario

La ley 22.248/80 establece el *Régimen Nacional del Trabajo Agrario* (R.N.T.A.); éste prevé la creación de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (C.N.T.A.), formada por representantes de los Ministerios de Trabajo y Economía, de la Secretaría de Estado de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, de los empleadores y los trabajadores.

La C.N.T.A. actúa en el ámbito del Ministerio de Trabajo; entre sus funciones se cuentan las de establecer: las categorías de los trabajadores permanentes y sus remuneraciones mínimas, las modalidades

de trabajo de las distintas actividades, dictar las normas sobre higiene y seguridad del trabajo.

También determina en cuales zonas se integrarán las Comisiones Asesoras Regionales (comisiones de estudio y asesoramiento sobre distintos aspectos referidos a las tareas que se desarrollan en su jurisdicción).

2. CONTRATO DE TRABAJO AGRARIO

2.1 Definición

> *Existe contrato de trabajo agrario cuando una persona física, realiza fuera del ámbito urbano, y en relación de dependencia de otra persona, tareas vinculadas principal o accesoriamente con la actividad agraria, en cualesquiera de sus especializaciones.*

2.2 FUENTES DEL CONTRATO DE TRABAJO

a. La ley y las normas que en su consecuencia se dicten.
b. La voluntad de las partes.
c. Los usos y costumbres.

En caso de conflictos entre las partes, la fuente de mayor jerarquía es el Régimen Nacional de Trabajo Agrario, ya que sus normas son de *orden público;* pese a la libertad de contratación, esta ley fija una serie de principios mínimos a respetar por las partes, es decir que genera un mínimo de *derechos y obligaciones* por debajo de los cuales las partes no pueden pactar, siendo nula y sin ningún efecto legal toda cláusula contraria o violatoria al régimen de esta ley. En segundo orden se hallan las resoluciones de la Comisión de Trabajo Agrario, dependiente del Ministerio de Trabajo. En tercer lugar, está la voluntad de las partes. Por último, se encuentran a los usos y costumbres del lugar en que se celebra el contrato en cuestión.

2.3 PRINCIPIOS DEL DERECHO LABORAL AGRARIO

Debido a que el contrato de trabajo agrario constituye una especie dentro del género del contrato de trabajo, no existen substanciales diferencias entre los principios aplicables a uno y otro contrato. Por lo tanto, los principios que rigen son:

a. La facultad del empleador de organizar económica y técnicamente la empresa, explotación o establecimiento.
b. La *obligación de las partes:* obrar de buena fe y con mutuo respeto.
c. El trabajador debe observar el *deber de fidelidad*, que derive de las tareas que realice.
d. Existe el *principio de irrenunciabilidad* que prohíbe que se pacten condiciones menos favorables para el trabajador que las contenidas en la ley, bajo pena de nulidad.
e. Los *derechos y obligaciones* deben ser interpretados por la autoridad de aplicación y por las partes, en el sentido de mantener la armonía del desarrollo del trabajo agrario.

2.4 ELEMENTOS COMUNES Y ESPECÍFICOS DEL CONTRATO DE TRABAJO

Elementos comunes

Los elementos comunes del contrato de trabajo consisten en que los contratantes: el trabajador solo puede ser persona física, mientras que el empleador puede ser persona física o jurídica. Existe una *relación de dependencia* entre empleado y empleador, y es de destacar que el *trabajo del empleado es siempre remunerado*.

Elementos específicos

Realizar tareas fuera del ámbito urbano

La reglamentación define al ámbito rural como todo aquel ámbito que no es urbano; y enumera una serie de características para que un espacio sea calificado como no urbano (o sea, rural):

a. no tiene que existir una edificación intensiva, ni estar dividido en lotes o manzanas, ni tener un destino preferencial de residencia;
b. no tiene que tener un desarrollo predominante de actividades industriales, comerciales, de servicios o de administración pública. Para esta definición, no importa lo que al respecto dispongan las autoridades municipales.

Realizar tareas vinculadas principal o accesoriamente a la actividad agraria.

Es el requisito de mayor importancia, puesto que en caso de existir dudas sobre la calificación de la tarea por no estar clara la definición del ámbito espacial en el que se realizan, el tema se define por la naturaleza de las tareas (aplicación del principio de realidad).

2.5 ACTIVIDADES INCLUIDAS Y EXCLUIDAS DEL R.N.T.A.

Actividades incluidas

La Ley brinda una primera pauta general, haciendo una enumeración de carácter ejemplificador muy genérica, así declara comprendidas a la agricultura, forestación, avicultura, apicultura y la actividad pecuaria. Pero además, y en consecuencia con el carácter profesional de este régimen, considera incluidos en el mismo, aun cuando se desarrollen en ámbito urbano, a las siguientes tareas:

- Manipulación y almacenamiento de cereales, oleaginosas, legumbres, hortalizas, semillas y otros frutos o productos agrarios, (salvo que se realicen en establecimientos industriales).
- Tareas que se realicen en ferias y remates de hacienda.
- Empaque de frutos o productos agrarios propios, en caso de empacarse para terceros, el R.N.T.A. será aplicable, solo si la producción propia a empacar supera a la que hay que empacar para terceros.

Actividades excluidas

Están excluidos en forma expresa de éste régimen:

- El personal afectado exclusivamente a actividades industriales y comerciales que se realicen en el medio rural.
- Si el establecimiento es mixto, queda excluido el personal afectado principalmente a la actividad comercial o industrial. En caso de dudas, y a pedido de ambas partes, la Autoridad del Ministerio de Trabajo, (C.N.T.A.) hará las verificaciones correspondientes.
- El trabajador no permanente, contratado para tareas extraordinarias ajenas a la actividad agropecuaria.
- El personal de servicio doméstico, que no atienda al personal que realice tareas agrarias.
- El personal administrativo del establecimiento.
- El personal del Estado Nacional, Provincias y Municipios.

- El trabajador ocupado en tareas de cosechas y/o empaque de frutas, el que se regirá por el régimen de contrato de trabajo ley 20.744 (inc. 6 de la ley 23.080/90).

2.6 FORMA DEL CONTRATO DE TRABAJO AGRARIO

En principio, se exige la *forma escrita y firmada. La realidad agraria muestra que la mayoría de los contratos realizados son verbales,* de modo que se admiten otros medios de prueba, para acreditar la relación laboral.

2.7 TRANSFERENCIA DEL ESTABLECIMIENTO

Cualquiera sea el título por el que se transfiera el establecimiento, los contratos de trabajo continúan vigentes con el sucesor, y el trabajador conserva su antigüedad. El transmitente y el adquirente son solidariamente responsables del cumplimiento de las obligaciones emergentes de la relación laboral.

2.8 RESPONSABILIDAD SOLIDARIA DEL EMPLEADOR CON EL CONTRATISTA

En principio, los derechos y obligaciones se asumen en forma estrictamente individual. Sin embargo, existe una excepción: *la responsabilidad solidaria entre empleador y contratista por el cumplimiento de las obligaciones laborales y previsionales.* Hay *obligaciones solidarias* cuando la totalidad del objeto puede ser reclamada, sea en virtud de contrato o de ley, a cualquiera de los deudores.

El R.N.T.A. expresa que el que contrate, sub-contrate o cediere total o parcialmente trabajos o servicios que integren el proceso productivo normal y propio del establecimiento, son solidariamente responsables con los contratistas, subcontratistas o cesionarios, del cumplimiento de normas sobre trabajo y seguridad social por el plazo de cumplimiento del contrato. Concretamente, ante cualquier incumplimiento sobre normas laborales o previsionales serán responsables tanto el contratista, el subcontratista o cesionario, como el explotador o el dueño del campo.

Los cesionarios, contratistas o sub-contratistas están obligados a exhibir los recibos de sueldo y comprobantes previsionales cuando: a) les sea exigido; b) al finalizar el contrato, y como previo al pago convenido.

El empleador puede retener el importe de los salarios y los aportes previsionales adeudados cuando no se cumpla con el deber de ex-

hibición de los comprobantes a la finalización del contrato y cuando los trabajadores así lo exijan. La retención se hace con cargo de depositar los importes en los organismos de control y de seguridad social correspondientes.

Es importante considerar que para que la solidaridad se concrete, el trabajador debe demandar previa o conjuntamente a los contratistas, sub-contratistas o cesionarios.

2.9 RELACIÓN LABORAL ENTRE CÓNYUGES

La relación laboral entre cónyuges no es admitida dado que no pueden ser empleados entre sí. En primer lugar la Ley de Sociedades Comerciales establece que los cónyuges solamente pueden integrar S.R.L. o S.A. Las leyes laborales no se han ocupado específicamente del tema, pero hay que analizar los presupuestos básicos sobre los que se asientan las relaciones laborales que, en el caso del trabajo entre cónyuges, no se cumplirían. En efecto, entre ellos existe convivencia, asistencia recíproca, fondo común de subsistencia, grado de parentesco, *y no hay subordinación.*

Inclusive el fisco no admite la Sociedad de Hecho entre cónyuges, pues aplica el principio integrador (tributan en cabeza de uno), y si la mujer trabaja en el negocio del esposo, la puede deducir en tanto y en cuanto exista otro dependiente y hasta el valor del sueldo de dicho dependiente.

2.10 TRABAJO DE MENORES Y MUJERES

Queda prohibido el trabajo de menores de 14 años; este principio no rige para los miembros de la familia del titular de la explotación, ya que integra el grupo de trabajo, y cuyo horario le debe permitir la regular asistencia a la instrucción primaria.

Los menores entre 14 y 18 años, con conocimiento de sus padres o tutores, pueden celebrar contrato de trabajo agrario y estar en juicio laboral. Hasta los 16 años la jornada laboral deberá realizarse exclusivamente de horario matutino o vespertino. Los menores, desde los 18 años, tienen libre administración y disposición del producido de su trabajo, y de los bienes con ello adquiridos.

En el caso del *trabajo de mujeres*, por regla general, la normativa tiene los mismos alcances que para los trabajadores varones. Ade-

más, gozan del beneficio de licencias por pre y post parto y concurrencia a la lactancia.

La ley *prohíbe el despido de la trabajadora por embarazo o maternidad*, producido dentro del plazo de siete meses y medio anteriores o posteriores al parto, siempre que la mujer hubiere comunicado fehacientemente su embarazo al empleador.

También, la ley establece la *prohibición de despido por matrimonio*, ya que presume que el despido es por esta causa, salvo prueba en contrario, cuando tiene lugar dentro de los 3 meses anteriores o 6 posteriores a su celebración.

3. PERSONAL PERMANENTE

3.1 DEFINICIÓN

El Régimen Nacional de Trabajo Agrario distingue entre el *trabajador permanente* y el *trabajador no permanente*, diferenciando el tratamiento para cada uno de ellos.

> *El personal permanente es todo aquel trabajador que se desempeñe en forma continua y habitual para un mismo empleador, quedando efectivo a partir del tercer mes del vínculo laboral.*

3.2 CLAVE ÚNICA DE IDENTIFICACIÓN LABORAL: C.U.I.L.

Todos los trabajadores en relación de dependencia deberán inscribirse en la Dirección General Impositiva para obtener su número de C.U.I.L., para lo cual el empleador deberá realizar una declaración jurada con el personal a su cargo, indicando la fecha de ingreso así como la de egreso, la remuneración y la categoría correspondiente.

3.3 JORNADA LABORAL

- La *duración de la jornada laboral* se ajustará a los usos y costumbres de cada región y a la naturaleza de la explotación.

- Se respeta una *pausa para comida y descanso*, de 2 o 4 ½ hs de trabajo, según lo resuelva la C.N.T.A., de acuerdo a la región y época del año.
- Entre el fin de una jornada y el comienzo de otra, se observará una *pausa ininterrumpida* de por lo menos 10 hs.

Excepciones

La reglamentación admite, en virtud de las necesidades de la explotación, que las tareas que no se pueden trasladar al otro día sin perjudicar el desarrollo de las actividades normales, se realicen acumulando los descansos. En estos casos especiales, lo que se permite es:

- Acumular la pausa de las comidas y del descanso a la que transcurre entre jornada y jornada.
- Invertir la extensión de las pausas: 10 hs en horario diurno y de 2 a 4 ½ hs en el nocturno.

La facultad del empleador de fijar el horario de trabajo según las necesidades de la explotación, respetando las pautas mencionadas, es una aplicación del principio que lo faculta a organizar su empresa. Las excepciones, en caso de ser necesaria una variación del horario, son las mismas que para las alteraciones de la jornada laboral; de darse este supuesto, debe otorgarse un franco compensatorio equivalente, dentro de los quince días de concluidas las tareas.

Se prohíbe el trabajo el día domingo, pero también se admiten las excepciones ya mencionadas, por la naturaleza de la actividad o por la necesidad de la rotación del personal. En este caso, el descanso compensatorio se otorgará durante el transcurso de la semana siguiente.

El incumplimiento de estas pautas genera un jornal compensatorio que se abona en forma conjunta con el salario, sin perjuicio del derecho al franco compensatorio, que no se extingue por el pago de dicho jornal, salvo en caso de extinción del contrato de trabajo.

3.4 REMUNERACIONES

El Art. 4 de la Ley fija el principio general cuando dice que las remuneraciones se rigen por el R.N.T.A. y las resoluciones de la C.N.T.A.

Consideraciones generales

a. Las asignaciones familiares *no* integran la remuneración.

b. El trabajador, salvo convenio escrito en contrario, puede ser ocupado en las distintas tareas del establecimiento, no pudiendo invocar una determinada especialización. La remuneración será la que corresponda a la tarea realizada, pero no podrá ser inferior a la categoría con la que fue contratado.
c. El mero vencimiento del plazo de cumplimiento de cualquier obligación a cargo del empleador, lo hace incurrir en mora.
d. Las remuneraciones o indemnizaciones son inembargables conforme a:

- El salario mínimo vital y móvil es inembargable.
- El salario igual hasta 2 veces el salario mínimo vital y móvil es embargable hasta el 20% sobre el excedente de un salario mínimo.
- El salario superior a 2 salarios mínimo vital y móvil, es embargable hasta el 30% del excedente sobre el salario mínimo.

Dado el *carácter alimentario del salario*, esta materia es de *orden público*, por lo tanto, la remuneración mínima será fijada por lo C.N.T.A., y no podrá ser inferior al salario mínimo, vital y móvil, excepción hecha para el personal menor de 18 años. El *monto* se determina por mes o por día, y comprenderá siempre el valor de las prestaciones en especie que tome a su cargo el empleador. Se puede convenir en otras formas de remuneración, respetando los estándares mínimos fijados.

En la *remuneración a destajo*, se tendrán en cuenta las siguientes pautas:

- La remuneración debe estar convenida de tal manera que se pueda superar en una jornada de labor, a ritmo normal de trabajo, el mínimo establecido para el jornal diario; y se abonará en la medida del trabajo efectuado.
- Cuando el trabajador, estando a disposición del empleador, y por razones no imputables al mismo, no alcanzase a obtener esa remuneración mínima, salvo que ello ocurriese por fenómenos meteorológicos que obstruyen la realización de las tareas en forma prevista, se toma como remuneración el mínimo establecido para el jornal diario.
- Si la *forma de pago* se refiere a un porcentaje de la producción, debe asegurarse la percepción normal de una suma no inferior a la remuneración mínima correspondiente a la categoría.

Liquidaciones

Las *liquidaciones de las remuneraciones* se percibirán en los siguientes lapsos:

a. *el trabajador permanente:* mensualmente;
b. *el jornalizado:* quincenalmente;
c. *el destajista:* según los períodos en que se hubiera organizado la recepción del trabajo, sin que dichos períodos superen el mes.

- *Todas las remuneraciones se abonan dentro de los cuatro días hábiles posteriores al fin del período.*
- *Los pagos deben efectuarse en días hábiles, en horario de servicio.*
- *Los pagos pueden ser en efectivo, cheque o acreditándose en una cuenta a nombre del trabajador en un banco, pero el trabajador puede exigir que se le abone en dinero en efectivo.*
- *Está prohibido el pago con bonos, valores y/o fichas, y en lugares donde se expendan bebidas alcohólicas.*

Bonificaciones

El *trabajador permanente* percibe por ley las siguientes bonificaciones:

a. Por antigüedad percibe el 1% sobre el básico de su categoría, por cada año de servicio, entendiéndose por tiempo de servicio, el efectivamente trabajado por el mismo empleado.
b. La bonificación especial por cursos de capacitación, la cual es determinada por la C.N.T.A.

Deducciones, retenciones y compensaciones

Las únicas deducciones, retenciones y compensaciones son:

a. Adelantos de remuneración, hasta un 50% de la que corresponde al período de pago. Por el adelanto, se confecciona un recibo, cuyo original se le entrega al trabajador con la remuneración del período.
b. Retención de aportes y cargas legales.
c. Pago de cuotas de primas de seguros de vida o planes de retiro.
d. Descuento por compras de productos de primera necesidad

(artículos de alimentación, ropa de trabajo, higiene y limpieza, etc.) que el empleador podrá proveer a condición de que no los venda compulsivamente, y lo haga a precios razonables, y por esta venta, debe extender la respectiva boleta.

e. Reintegro del precio de compra de mercaderías producidas en el establecimiento.

f. Descuentos por suministro de vivienda y alimentación. La deducción es procedente si ambas prestaciones fuesen proporcionadas por el empleador, y en forma adecuada y suficiente.

Aclaración: en los casos d) y e), el descuento no podrá exceder del porcentaje que la C.N.T.A. fije, sobre el monto total de la remuneración.

Sueldo anual complementario

El *sueldo anual complementario* (S.A.C.) es la doceava parte del total de las remuneraciones sujetas a aportes previsionales; se abona en dos cuotas en los semestres finalizados el 30 de junio y el 31 de diciembre de cada año, respectivamente.

Cuando se opera la extinción del contrato de trabajo, el trabajador tiene derecho a percibir el S.A.C. devengado hasta el momento de rescindir el contrato.

Documentación de las remuneraciones

Los pagos se instrumentarán mediante *recibos, en doble ejemplar, cuyo duplicado se entregará al trabajador.* El recibo no podrá contener renuncias de ninguna especie, y está prohibido hacer firmar recibos en blanco o incompletos. Todas las enmiendas o tachaduras deberán ser salvadas con la firma del trabajador.

Prescripción, privilegios e irrenunciabilidad

Las acciones derivadas de créditos laborales prescriben a los dos años.

El trabajador tiene derecho a ser pagado con preferencia a otros acreedores. Las remuneraciones debidas al trabajador, por hasta 6 meses de antigüedad, y las indemnizaciones por antigüedad, accidentes, etc., gozarán en caso de concurso o quiebra de un privilegio especial, sobre mercaderías, máquinas, semovientes y materias primas.

3.5 LICENCIAS

El R.N.T.A. prevé el otorgamiento de las siguientes licencias:

Licencia anual remunerada

> *La licencia anual remunerada es proporcional a la antigüedad, computado al 31 de diciembre del año que corresponda y se cuenta por días corridos.*

El derecho a la licencia anual se genera a partir de los siguientes requisitos:

- Haber prestado servicios durante la mitad de los días hábiles del año, excepto el año de ingreso, que requiere 3/4 de los días hábiles.
- Se computarán como trabajados los días que hubiese gozado de licencias legales, o no hubiera podido desempeñarse por enfermedades inculpables u otras causas imputables.

Cálculo de la remuneración diaria de la licencia

a. *Personal mensualizado:* valor diario de la licencia $= \frac{\text{importe del sueldo}}{25}$
b. *Personal jornalizado:* es el valor que corresponde a la jornada anterior a la fecha de otorgamiento de las vacaciones.
c. *Personal a destajo:* es el que corresponde al obtenido del promedio de los 6 meses anteriores, o al lapso que hubiere trabajado, al otorgamiento de las vacaciones.

La remuneración correspondiente a las vacaciones se abona antes de iniciarse el goce de las mismas, con por lo menos 48 horas de anticipación.

El empleador debe notificar fehacientemente al trabajador la fecha cierta de comienzo de la licencia, con por lo menos 15 días de anticipación.

Cuando se produzca la extinción del contrato, deberá abonarse al trabajador, una indemnización sustitutiva de las vacaciones no gozadas, calculadas de la siguiente forma:

Indemnización sustitutiva = *remuneración diaria* x *la cantidad de días de licencia a los que el trabajador tiene derecho*

Otras licencias

El trabajador agrario tiene derecho a *licencias con goce de sueldo* por las siguientes causales:

a. matrimonio;
b. nacimiento o adopción de hijos;
c. fallecimiento de hijos, padres, hermanos, cónyuge o concubina;
d. exámenes en enseñanza media o universitaria.

Las causales anteriormente enumeradas son pagas; por tener derecho a un goce y remuneración, hay que comunicarlos dentro del plazo que la ley establece y acreditar el hecho con la documentación pertinente. *Ninguna licencia es compensable en dinero, salvo en caso de extinción del contrato.*

Feriados nacionales y días no laborables

- En los feriados nacionales (determinados por Ley Nacional) rigen las normas sobre días domingo.
- En los días no laborables, el empleador podrá optar por otorgar el franco o abonar la remuneración correspondiente al trabajador.

3.6 SUSPENSIÓN DE CIERTOS EFECTOS DEL CONTRATO DE TRABAJO

Suspensión por accidente o enfermedad inculpable

Las enfermedades inculpables son aquellas dolencias naturales, con causas orgánicas o congénitas, que se manifiestan con total prescindencia del ambiente en el cual se desarrolla la actividad laboral.

Si la enfermedad o accidente impide la prestación del servicio, el trabajador tiene derecho a percibir su remuneración durante 3 ó 6 meses, según que su antigüedad sea menor o mayor de 5 años. Vencidos estos plazos, si no se puede reintegrar a la actividad, el empleador debe conservar el puesto por un año. Vencido el año, y continuando con la imposibilidad de retomar las labores, se rescinde el contrato sin percibir indemnización.

Si permanece en el establecimiento, el trabajador tiene derecho a recibir las prestaciones de habitación y alimentación en forma habitual.

La remuneración se liquida en forma habitual, con más los aumentos que se hubiesen otorgado; si la remuneración fuese variable, se liquida sobre el promedio del último trimestre.

El trabajador debe dar aviso al empleador, de la enfermedad o accidente y del lugar donde se encuentra, durante la primera jornada de trabajo en que está imposibilitado de concurrir, y está obligado a someterse a los controles médicos que indique el empleador.

Suspensión por fuerza mayor

El empleador, para invocar la suspensión por causa mayor, la tiene que probar debidamente, y solo se puede aplicar hasta 75 días sobre un año. Las suspensiones deberán llevarse a cabo comenzando por el personal menos antiguo.

Poder disciplinario

El empleador está facultado para imponer *sanciones disciplinarias*. Las sanciones admitidas son: *amonestaciones y suspensiones. La multa está prohibida como sanción.*

La sanción tiene como requisitos sustanciales: la contemporaneidad y su proporcionalidad con la falta. Para aplicar las sanciones se deben cumplir ciertos requisitos formales como ser: la notificación por escrito, el plazo fijo y determinado. La sanción, una vez impuesta, no puede ser agravada, ni tampoco puede recaer más de una sanción sobre un mismo hecho.

3.7 EXTINCIÓN DEL CONTRATO DEL TRABAJO AGRARIO

Causas de la extinción

a. *"Período de prueba":* durante los primeros 90 días, la relación de trabajo puede ser rescindida sin indemnización.
b. *Renuncia:* se formaliza por telegrama colacionado; también puede hacerse ante autoridad administrativa que dará aviso al empleador.
c. *Voluntad concurrente de las partes:* se formaliza por escritura pública, o ante la autoridad administrativa o judicial; el acto será nulo sin la presencia del trabajador.
d. *Fuerza mayor:* el trabajador tiene el derecho a una indemnización reducida.

e. *Jubilación:* cuando el trabajador llega a reunir las condiciones para percibir el máximo del haber jubilatorio ordinario, el empleador puede intimarlo a iniciar los trámites y, a tal efecto, extenderá los respectivos certificados.

f. *Muerte del trabajador:* los herederos legales, y la mujer que hubiera vivido en aparente matrimonio con el trabajador fallecido, tienen derecho a una indemnización reducida a la mitad de la que corresponde por antigüedad. Esta indemnización es independiente de la que corresponde por la ley de accidentes de trabajo.

g. *Despido* (con o sin justa causa): cualquiera de las partes puede resolver el contrato cuando la conducta de la otra fuera injuriosa e impidiera la continuación del vínculo. La gravedad de la causa está sujeta a apreciación judicial. Si la injuria la provoca el empleador, el trabajador tiene el derecho a una indemnización, calculada sobre la base de su antigüedad.

En cualquier caso, el trabajador que ocupa vivienda proporcionada por el empleador como consecuencia del contrato de trabajo, deberá desalojarla en 15 días.

Despido sin justa causa. Indemnización

En caso de despido sin justa causa, el empleador deberá abonar al trabajador una indemnización por antigüedad consistente en: un mes de sueldo por cada año de servicio o fracción mayor de 3 meses, tomando como base la mejor remuneración, con un tope equivalente a 3 salarios mínimos por cada año. Sobre esta base, se calcula un incremento que consiste en un porcentaje, que oscila del 20% al 10% según la antigüedad (el porcentaje se aplica en forma decreciente, a una menor antigüedad, corresponde un mayor porcentaje).

Acuerdos conciliatorios

El Ministerio de Trabajo es autoridad de aplicación y control del R.N.T.A. En tal carácter, puede actuar convocando a las partes a una instancia conciliadora previa a cualquier instancia judicial. Los acuerdos arribados en esta instancia tienen efectos liberatorios para las partes.

4. PERSONAL NO PERMANENTE

La regulación sobre el *personal no permanente* se aplica a los contratos de trabajo agrario que se celebran por las necesidades de la

explotación de carácter cíclico o estacional, de cualquiera de las actividades previstas en la ley; se encuadran a las tareas de siembra, plantación, cultivo y cosecha de productos agrícolas, procesos temporales propios de la actividad forestal y de la pecuaria, actividades que se realicen en ferias y remates de hacienda, manipulación, almacenamiento y empaques de productos, siempre que estén contempladas por ley. Estas normas alcanzan también al *trabajador contratado para tareas ocasionales, accidentales o supletorias*.

La *jornada laboral* está reglamentada de igual forma que la del personal permanente, respetándose los *períodos de descanso* -comidas, diario y dominical-.

Las *modalidades especiales de las tareas* serán fijadas por la C.N.T.A., quien podrá extender la prohibición de trabajo en día domingo cuando los usos y costumbres de la actividad así lo aconsejen.

El *salario* se fija por tiempo o por destajo (por trabajo), correspondiendo en cada caso pagar al trabajador el Sueldo Anual Complementario. *Como no gozan de vacaciones pagas, finalizada la actividad se le debe pagar un plus equivalente al 5% del monto total a cobrar.*

En general, le son aplicables todas las normas sobre remuneración del personal permanente, *excepto las relativas a los adicionales por antigüedad y capacitación, licencias especiales, vacaciones, feriados, licencias por enfermedad, accidentes, transferencia de establecimiento, estabilidad y extinción del contrato de trabajo-indemnización.*

La relación laboral concluye por la finalización de la tarea cíclica o estacional de la explotación, no existiendo otras obligaciones que las arriba mencionadas.

En caso de diferendos, las partes individual o conjuntamente, comunicarán su existencia a la delegación del Ministerio de Trabajo. *Los conflictos no podrán dar lugar a la paralización del trabajo.* Para la solución del conflicto, la autoridad administrativa propondrá una fórmula conciliadora que, de aceptarse, se labrará un acta. De no ser así, la misma, queda sometida a un arbitraje obligatorio.

5. EL SISTEMA DE RIESGOS DEL TRABAJO AGRARIO

5.1 LEGISLACIÓN SOBRE RIESGOS DEL TRABAJO

En la Argentina, en 1972, se sancionó una importante ley marco relativa a la higiene y a la seguridad en el trabajo (ley 19.587), cuyas normas, con referencia al sector agrario, solo cumplían las grandes empresas.

En 1996, se implementó la ley. 24.557 sobre Riesgos del Trabajo. El sistema creado consiste en un seguro a cargo de una Aseguradora de Riesgos del Trabajo (ART), destinado a brindar cobertura a los trabajadores por accidentes laborales o enfermedades profesionales.

Al pretender cumplir con la ley 24.557, las empresas agrarias comenzaron a contratar a las ARTs; sin embargo, al intentar dar respuestas a los cuestionarios que permitían establecer las condiciones laborales reglamentadas por el decreto 351 de la ley 19.587 de higiene y seguridad, elaborado a partir de las condiciones de trabajo en la industria, se manifestaba su inaplicabilidad.

Si bien el sector estudiado también estaba obligado a su implementación, no la llevó a cabo, en gran parte, por la falta de ajuste entre la norma y la realidad agraria y por la falta de fiscalización. A tal efecto, distintos actores sociales[1] lograron una adecuación de las normas de seguridad e higiene a las condiciones del agro, mediante una normativa específica.

5.2 REGLAMENTO DE HIGIENE Y SEGURIDAD PARA LA ACTIVIDAD AGRARIA

El trabajo agrario está considerado como muy riesgoso; los índices de accidentología se encuentran levemente por debajo de la construcción y por encima de la minería. En esta línea, en 1997 se promulgó el decreto 617 aprobatorio del reglamento de Higiene y Seguridad para la Actividad Agraria, donde se precisan los derechos y obligaciones del empleador, del trabajador y de la ART. De esta forma, como legitimación legal de sus particularidades, el sector dispone de una reglamentación especial, situación preferencial desde el punto de vista legal, no lograda por otros sectores de alta peligrosidad, tal como la minería.

[1] La UATRE, por los trabajadores, las cuatro entidades empresarias y el sector estatal por medio de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos y la SRT, en nombre del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

La legislación debería tener un efecto ordenador importante en la agricultura en tanto focaliza la atención en la prevención, en el puesto de trabajo y en la seguridad del producto, es decir, en la eliminación de los riesgos en la fuente que los produce. Este nuevo sistema de riesgos del trabajo establece los elementos de seguridad que deben disponer los establecimientos, determina la organización del trabajo y de capacitación del personal. Asimismo, describe el manejo de los agroquímicos y las características de seguridad de las maquinarias.

En lo que se refiere a la prevención y la disminución de los casos de pérdida de vidas humanas, accidente y mala salud, la responsabilidad básica en materia de seguridad y salud en la agricultura recae en el empleador, aunque todos los copartícipes tripartitos tengan que aportar sus contribuciones respectivas para mejorar la seguridad y la salud.

Las ARTs son organizaciones de carácter privado, responsables de ejercer la función de control del cumplimiento de las normas establecidas en el reglamento de Higiene y Seguridad en la Actividad Agraria por parte de las empresas afiliadas, sin perjuicio de las acciones que ejecute la Superintendencia de Riesgos del Trabajo. Además, las aseguradoras asesoran sobre la normativa y deben suministrar información acerca de los productos químicos y biológicos.

5.3 INCUMPLIMIENTO LEGAL

Los trabajadores agrarios comprenden, aproximadamente, solo el 4,5% del total de los empleados con seguro de riesgo del trabajo. Además, del conjunto de las empresas aseguradas, las agrarias no alcanzan al 14% (Galli; 2002). Por otra parte, el 90% del total de los trabajadores con número de C.U.I.L.[1] se halla protegido por la ley de Riesgos del Trabajo (UART, 2002).

A nivel general, solamente el 10% de las empresas cumple con los requisitos mínimos de seguridad e higiene[2] que exige la normativa vigente en la materia, por lo tanto, el grado de incumplimiento de las normas de higiene y seguridad es elevado. Este bajo porcentaje de cumplimiento, entre otras causas, puede explicarse por el accionar de las ARTs en el medio rural, donde los controles pertinentes no se concretarían con la frecuencia y la eficiencia necesarias[3]. También, es menester con-

[1]Clave Única de Identificación Laboral.

[2]Estudio efectuado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, citado por Weinstock, 2000.

[3]En 1999, la Superintendencia de Riesgos del Trabajo multó por incumplimiento a 136 aseguradoras, por un monto de $4.328.000.

siderar que en esta rama cuentan la gran proporción de población rural que trabaja en el sector agrario de subsistencia, a las grandes distancias para acceder a los establecimientos y para identificarlos, y a las especificidades de la propia actividad.

En el sector agroindustrial, donde los riesgos se perciben como más acotados y controlables que en la agricultura, se avanza más que en el sector primario en la implementación de los sistemas de gestión de la seguridad en las empresas. Sin embargo, los cambios organizacionales producidos en el sector agroalimentario que llevaron a incrementar la relación entre el agro y la industria de transformación a través de procesos de integración, de coordinación y de desarrollo de otros vínculos formales, no estuvieron acompañados con igual intensidad al encarar la gestión preventiva para el trabajo seguro (Amador, 2002).

Considerando que en la industria en general es elevado el incumplimiento, se entiende que pueda ser mucho mayor en el campo, asociado con la desinformación, con el desconocimiento de la obligatoriedad y, esencialmente, por el precarización del empleo, en especial, en las pequeñas y medianas empresas agrarias y, mayormente, en las economías de subsistencia. También, la atomización de las empresas, la dispersión y el difícil acceso son factores que dificultan el poder de contralor del Estado y la eficacia de las ARTs.

Desde el marco legal y para todo el sector, las causas de siniestros se explican, en gran parte, por la no adopción de medidas de prevención y de capacitación fijadas por el decreto Nº 617/97: por el incumplimiento de las cargas máximas y de las normas de prevención de zoonosis, el uso de herramientas inadecuadas, la utilización de maquinaria que no tiene la correspondiente protección, el desconocimiento de los riesgos a que están expuestos los operadores de la maquinaria agrícola, etc.

Este análisis requiere señalar importantes carencias con relación a la información y la formación del sector para poder cumplir con la normativa: la falta de profesionales prevencionistas específicos, de los materiales adecuados a los riesgos de las tareas agrícolas y forestales, de los estudios y de las acciones formativas acerca de los trabajadores agrarios, etc.

5.4 CAPACITACIÓN EN RIESGOS DEL TRABAJO

El tema de la *capacitación del trabajador* involucra cuestiones de implementación tales como la dispersión de las explotaciones y el difícil acceso, la reducida dotación de personal. Asimismo, está presente el problema de la *capacitación de los técnicos* que no poseen formación acerca de esta aguda problemática.

Desde el lugar del *empresario*, si él mismo no está motivado, difícilmente va a dar lugar a que sus trabajadores se capaciten. También, el gran número y la complejidad de los riesgos laborales existentes en los trabajos agrarios, con la particularidad de que en la mayoría de las ocasiones es el empresario a título individual, quien debe afrontar todos los aspectos relativos a la prevención de dichos riesgos.

No obstante el avance que desde la institucionalización legal haya significado el decreto 617/97, vinculado a la aplicabilidad de la ley de riesgos del trabajo al sector, está el hecho de que los empresarios rurales se afilian a una aseguradora para asegurar a sus trabajadores porque la ley se lo exige, pero sin ir más allá en cuanto a reforzar la prevención y la organización del trabajo. Al respecto, sin profundizar acerca del significado último y concreto que tiene la cobertura que contratan, es decir, sin tener en claro cuáles son sus derechos y sus obligaciones por haber contratado el servicio.

Desde los aspectos legislativos, el decreto de referencia dejó al descubierto el vacío existente en materia de *formación profesional*. Por parte de los ingenieros agrónomos, particularmente los que realizan tareas de extensión, a los fines de profundizar acerca de las consecuencias directas sobre la salud que resultan de las tareas que realiza el hombre de campo y, de esta forma, facilitar la concientización de la población rural. En los veterinarios, ellos mismos padecen enfermedades vinculadas al inadecuado desempeño de la práctica médica.

Si bien, algunas aseguradoras ofrecen servicios de capacitación como parte de su propia estrategia de posicionamiento, no existe ninguna regulación legal que les obligue a llevarlos a cabo. Asimismo, en la Argentina, a diferencia de otros países tales como España y Francia, no hay organismos oficiales responsables de la capacitación.

La importancia de difundir y capacitar es necesaria pero no suficiente, en tanto que los datos de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo indican que el 70% de los accidentes de trabajo se producen entre aquellas personas que poseen sus estudios primarios incompletos y sus salarios son inferiores a los 600 pesos mensuales (Amadori, 2001). En tal sentido, tradicionalmente reducidas al ámbito laboral, la seguridad y las condiciones de trabajo constituyen partes de un sistema que está interrelacionado con otras áreas tales como la salud, la agricultura, la educación y, fundamentalmente, la economía.

5.5 PRECIO DE LA SINIESTRALIDAD

Los altos porcentajes de siniestralidad registrados en el sector, en razón de ser uno de los empleos con más probabilidades de sufrir inci-

dentes accidentológicos indican que los procedimientos de trabajo de la actividad no han sido diseñados de forma tal que disminuyan los imponderables y que el trabajo resulte más seguro. Además, de la relevante gravedad en sí misma, tienen un fuerte costo económico.

Al respecto, Bettiol sostiene que el sector debe abonar una prima excesivamente onerosa: "La cuota en pesos por trabajador rural es el doble del total de la economía y se la calcula en función de la masa salarial (la suma de los sueldos de los empleados) y el grado de exposición de la actividad. En el campo, el seguro representa el 6,6% de la masa salarial, cuatro veces más que en otras actividades..."

Desde el punto de vista legal, es fundamental señalar que la ley de Riesgos del Trabajo omitió la aplicación de sanciones para aquellos empleadores que no contrataron una ART; solo previó la obligatoriedad del pago del total de lo adeudado, más un recargo por mora para los establecimientos incorporados tardíamente.

Por otra parte, son bajas las prestaciones en dinero pues se estipulan a partir de los bajos sueldos cobrados por el trabajador en actividad. En esta línea, los seguros de riesgos del trabajo operan sobre el 1,4% del total de la masa salarial, lo cual incide en los límites de las prestaciones dinerarias. Dada la crítica situación de la economía argentina, el porcentaje citado está muy por debajo del 3%, que es el valor estándar de mercado de los países donde el sistema funciona.

El incremento de las medidas de seguridad está asociado a la disminución de los accidentes y a la incidencia de las enfermedades profesionales y, en consecuencia, a la reducción de los costos del sistema. El accidente y la enfermedad profesional se traducen en horas de trabajo perdidas, en las erogaciones económicas en la rehabilitación y en la reinserción laboral, en la reparación de maquinarias y equipos, y en el entrenamiento de nuevos operarios (Amador, 2002). Pero, esencialmente, tienen un alto costo social pues dañan a la persona que lo sufre; en definitiva, el *bien social protegido es la salud.* En esta línea, es importante señalar que la actividad está estrechamente relacionada con la salud pública, dado que es uno de los comienzos de la cadena agroalimentaria (Amadori; 2001).

6. SISTEMA DE LIBRETA DE TRABAJO PARA EL TRABAJADOR RURAL

6.1 LA CONTRATACIÓN DEL TRABAJADOR RURAL

El mercado de trabajo agrario argentino se caracteriza por las precarias condiciones de contratación que caracteriza al sector. De tal

manera, revela una realidad del empleo rural que podría ser calificada como de una auténtica *exclusión legal* (Formento y Ferrazzino, 2001).

En efecto, "... la tendencia que se ha generalizado en la Argentina rural a fines de los años '90, es la mayor visibilidad de los trabajadores rurales temporarios en relación con los permanentes y los familiares, lo cual implica un aumento de los índices de precariedad del trabajo rural" (Aparicio y Benencia; 2001).

El alto índice de empleo sin registrar se manifiesta en que, sobre un total de alrededor de un millón de trabajadores habría casi 600 mil que trabajan en negro. El 70% de los trabajadores asalariados rurales no está registrado[1], en comparación con el 38% de la economía en su conjunto.

La evasión a la seguridad social supera los $720 millones por año (UATRE; 2001). En las economías regionales este fenómeno es muy marcado: los empleadores evaden los impuestos laborales y previsionales y, de esa forma, se ahorran un 30% del costo laboral, valor que ronda el 10% del costo de producción total. A la vez que eluden el dificultoso procedimiento de las altas y las bajas de los trabajadores blanqueados.

6.2 LA LIBRETA DE TRABAJO

A fines del año 1999, el gobierno nacional en su accionar para combatir el trabajo en negro, sancionó con fuerza de ley al denominado *sistema de libreta de trabajo para el trabajador rural.* De tal forma, se declaró su *uso obligatorio para toda la fuerza de trabajo existente en el sector, a nivel nacional, ya sea permanente, temporaria o transitoria, que cumpla tareas en la actividad rural y afines, en cualquiera de sus modalidades tales como agrícola, frutícola, pecuaria, forestal, avícola o apícola.*

La libreta constituye un documento personal e intransferible, que los empleadores deben exigir antes de la contratación. Reviste el carácter de un *documento probatorio por escrito* de la relación laboral de los peones rurales. Por tal motivo, debe ser indispensable constar su acreditación en el sistema de previsión social, figurando sus aportes, así como las contribuciones efectuadas y los años trabajados.

[1] "En Misiones, alrededor de 40 mil personas se dedican a la cosecha de los diversos cultivos. A ellos se suman unos 20 mil menores de 14 años. Solo en la "tarefa" yerba se ocupan entre 23 y 25 mil peones, de los cuales el 70% se encuentra "en negro", sin ningún tipo de cobertura sanitaria ni previsional" (UATRE, 2001).

La protección va más allá del trabajador amparando al sistema familiar. A tal fin, sirve como principio de prueba por escrito para acreditar las personas a cargo del trabajador que genere derecho al cobro de las asignaciones familiares y las prestaciones de salud. Asimismo, certifica los servicios prestados ante distintos empleadores y las remuneraciones percibidas en dichas prestaciones, el inicio y el cese de la relación laboral y, todo otro concepto por los cuales el empleador debería entregar constancia. Entre otras, también sirve de prueba para acreditar la afiliación del trabajador a alguna entidad gremial.

La libreta constituye un registro indispensable de la Clave Única de Identificación Laboral del trabajador (CUIL) y de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) de los sucesivos empleadores. El Registro Nacional de Trabajadores Rurales (RENATRE), organismo autárquico del Derecho Público no Estatal, es el único autorizado para emitir estas libretas. Por otra parte, tiene poderes de policía de trabajo en los establecimientos agropecuarios.

6.3 EL RENATRE

La conducción del RENATRE está a cargo de un Directorio, integrado por cuatro directores, en representación de las entidades empresarias de la actividad y, otros cuatro, por la UATRE. El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social cumple funciones de fiscalización mediante la designación de un Síndico Titular y de un Suplente, a cargo del control de todas las operaciones contables, financieras y patrimoniales y otros derechos que le correspondan.

El RENATRE es responsable de la administración del 1,5% de los sueldos que los productores o empleadores destinan al pago del Seguro de Desempleo.

El Registro tiene por objeto:

- Expedir la libreta sin cargo para el trabajador, arbitrando los medios para asegurar su autenticidad.
- Centralizar toda la información pertinente y necesaria para facilitar la contratación de los trabajadores agrarios.
- Llevar estadísticas de los trabajadores permanentes y no permanentes.
- Supervisar el Régimen de Bolsa de Trabajo para los trabajadores transitorios y contribuir a la efectividad de su accionar.
- Coordinar el accionar en todas las provincias y brindar al trabajador la prestación social en caso de desempleo.

- Dictar todas las reglamentaciones internas necesarias, controlar el cumplimiento de los empleadores trabajadores y empleadores de sus respectivas obligaciones para hacer efectiva la ley.

Obligaciones del empleador

La Ley precisa una serie de obligaciones mínimas a cargo de cada parte para hacer posible el sistema. Al respecto, y como *obligaciones a cargo del empleador* constan las siguientes:

- Requerir la Libreta de trabajo al trabajador: a) previamente al inicio de toda relación laboral, si éste fuera su primer empleo; b) si la hubiera extraviado, deberá gestionarla ante RENATRE, dentro de los cinco días de iniciada la relación de trabajo. En caso contrario, el trabajador o la asociación sindical que lo represente podrá denunciarlo ante el Registro.
- Trimestralmente, informar al Registro sobre la celebración, ejecución y finalización de la relación laboral.
- Conservar la Libreta en el lugar de la prestación hasta concluidos los servicios, en que deberá ser devuelta al trabajador.
- Ser agente de retención de la cuota sindical, si el trabajador se encuentra afiliado.
- Aportar el 1,5% del total de la remuneración abonada a cada trabajador con destino al registro, suma que será depositada en la cuenta que deberá abrir dicha entidad.

Obligaciones de los trabajadores

Entre las *obligaciones de los trabajadores* se destacan las siguientes:

- Al comienzo de una relación laboral, el trabajador debe presentar su libreta al empleador o informarle que es su primer trabajo, para que éste la tramite.
- Facilitar al empleador toda la documentación pertinente, como ser las cargas de familia y otras.
- Denunciar ante la Policía o Juez de Paz la pérdida de la Libreta e iniciar las gestiones tendientes a su reemplazo.

La autoridad de aplicación de la presente ley es el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social; los Juzgados Federales de Primera Instancia son competentes para entender en los litigios que se suscitan.

La ley no establece que dicha libreta reemplace todas las demás presentaciones que los productores deben hacer ante los organismos que intervienen en las relaciones laborales: la AFIP, la ANSES, las ART y AFJP, la obra social (OSPRERA) y, eventualmente, el sindicato (UATRE).

capítulo 8

EMPRESAS AGRARIAS DE FAMILIA

Enfoque interdisciplinario. Interrogantes. Naturaleza. Fines, metodologías y personas. El nuevo escenario agroalimentario. Relevancia productiva y social de la empresa familiar. A nivel mundial. En la Argentina. Continuidad. Organización. Empleo de la mano de obra. Desaparición de la pequeña explotación familiar. El empleo familiar agrario. Definición de empresa familiar. Estructura jurídica. Relación entre la empresa y la familia. Ciclos de vida. El fundador. Síndrome de la crisis del ciclo vital. Cultura empresarial-familiar. El fundador y la cultura organizacional. Problemas de dirección. Dirección empresarial familiar. Estilo de liderazgo. Caracterización. El director-propietario. Sistema de control social. Sistema familiar. La institución familiar. Contribuciones emocionales y racionales. La familia y la crisis del ciclo de vida empresarial. Congruencia de metas. La nueva generación. Capacitación y experiencia laboral. El nuevo liderazgo. Recambio generacional. Sucesión en la dirección. Transición generacional. Planificación. Aspectos. Intersección de los ciclos de vida. Definición. Calidad del trabajo como equipo. Resolución de la crisis. Foro familiar. Protocolo de familia. Administración por tipo de actividad. Futuro de la empresa familiar agraria. Propiedad y administración familiar. Retención de la propiedad y administración no familiar. Nuevos socios con retención del control. La liquidación, fusión o venta de la empresa. Estrategias post crisis.

1. ENFOQUE INTERDISCIPLINARIO DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA

Caracterizar a las empresas familiares agrarias en tanto organizaciones socioeconómico-productivas, con dirección familiar, sometidas a un orden jurídico, no es una tarea fácil.

En efecto, por el medio en que están insertas son objeto de la *sociología agraria*. La condición de ser familiares les otorga un punto de encuentro entre lo familiar y lo empresarial, por consiguiente, desde el enfoque de las tecnologías de gestión y organización se necesita recurrir a la ciencia de la *administración* y a la *sociología organizacional*.

Asimismo, son sujetos del derecho agrario en tanto desarrollan habitualmente la actividad agraria. Desde la *economía*, como empresas persiguen fines económicos y, precisamente, el contenido del *derecho agrario* es de carácter económico. Por otra parte, la estructura jurídica de la empresa determina la estructura organizacional.

El derecho está estrechamente vinculado con la sociología, con la economía y con la administración de empresas. El derecho agrario regula las relaciones jurídicas de la empresa agraria en general y, en particular, en la familiar; su ordenamiento está dirigido a pautar las relaciones sociales, ya fuese como personas físicas o jurídicas -"sujetos"-, capaces de contraer obligaciones.

2. INTERROGANTES ACERCA DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA

El abordaje a este tipo particular de empresas requiere interrogarse acerca de su naturaleza y de los fines, la metodología y las personas.

2.1 NATURALEZA DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA

La *naturaleza* de estas organizaciones ayuda a no incurrir en analogías que no serían legítimas a no ser que aparezcan por la información obtenida. Por ejemplo:

- *¿En qué se parece una explotación agraria familiar a una empresa familiar industrial o de servicios?.*
- *¿En qué medida es semejante o diferente de otras formas de explotaciones agrarias?*
- *¿Hasta qué punto la actividad está sujeta a reglamentos explícitos o implícitos que determinan su estructura y operatividad, y cómo estas instancias se reflejan en la realidad?. ¿Qué es lo singular?*
- *¿Cuáles son las características que las identifican y distinguen?. En este sentido, habría que conocer la trayectoria, las circunstancias actuales que atraviesa, sus recursos específicos.*
- *¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles que la singularizan?.*

Los planteamientos expuestos no son en ningún modo exhaustivos y, por el contrario, se debe trabajar más intensamente estos

interrogantes acerca de las empresas agrarias familiares con el fin de alimentar más los criterios que existen al respecto y, sobre todo, con el objetivo de contribuir a su gestión, particularmente en el marco nacional agropecuario.

2.2 FINES, METODOLOGÍAS Y PERSONAS

Comúnmente se considera que una organización tiene fines precisos, a pesar de que pudieran no estar documentados; que los fines pueden ser diversos, complementarios o contradictorios. Al respecto, habría que preguntarse respecto de la empresa familiar agraria:

- ➢ *¿Los fines son claros y lo son para la conducción?*
- ➢ *¿De qué manera esta suma de propósitos se traduce en metodologías, tales como las tecnologías de gestión y organización?*
- ➢ *¿Hasta qué nivel son explícitas o implícitas las pautas que dan origen a las normas, a las conductas y a las diversas operaciones?*
- ➢ *¿Qué grado de coherencia existe entre los fines expresados y las metodologías vigentes?*

Los fines y las metodologías interesan en tanto involucran a las personas, provocando respuestas individuales y grupales: los propietarios, los administradores, los peones, los puesteros, los técnicos, los proveedores, los clientes, reciben la impronta organizacional, que la manifiestan a través de sus conductas, sus actitudes, las interacciones y los sentimientos.

En este tipo particular de organizaciones es muy importante considerar sus fines primarios; de tal forma, es necesario constatar el grado de coherencia entre los *fines* y las *metodologías*, en la medida que interese la eficacia y el impacto de unos y otros sobre las *personas* y en los resultados socioeconómicos de la explotación.

- ¿Cómo se armoniza la relación entre la cultura organizacional familiar-empresarial y la labor de la conducción para poder desarrollar la empresa?
- ¿Cuál es la aplicabilidad de las teorías de la administración, en función de *la heterogeneidad de los actores sociales y el estilo rural?;* y ¿cómo se adaptan a las diferentes realidades, situadas en lo local, en sus costumbres y, a la vez, en el contexto de la globalización?

3. EL NUEVO ESCENARIO AGROALIMENTARIO

La globalización económica mundial ha dado lugar a un nuevo escenario agroalimentario. Como consecuencia, las empresas están incorporando nuevos conceptos: las tecnologías de procesos, la gestión de recursos humanos y del conocimiento, el mayor poder en el cliente, el cambio constante, la gestión de la innovación, etc. Estos elementos que se van integrando en la gestión empresarial obligan al modelo de negocio tradicional a evolucionar hacia nuevos modelos de gestión, mejorando la competitividad y los resultados empresariales.

Asimismo, este proceso de mundialización ha provocado profundas transformaciones en *las pautas culturales que influyen en el desarrollo de los mercados* consumidores de los productos agropecuarios, de los insumos, de la mano de obra, en el funcionamiento y la conducta del Estado, de los mercados internacionales, los competidores, etc.; tales como:

- *La reorganización del sistema económico-financiero nacional e internacional.*
- *La concentración estructural, con una mayor intensidad en la producción y en el uso del capital.*
- *La mayor presión tributaria del sector público.*
- *Los cambios en la composición de la dieta.*
- *Los avances en la agricultura orgánica.*
- *Las nuevas alternativas productivas.*
- *Los productos diferenciados con mayor valor agregado.*
- *La calidad como factor crítico para la producción.*
- *Asociarse para hacer negocios. Participar en el resto de la cadena, en el transporte y en la comercialización, etc. El individualismo en producción agraria es una desventaja competitiva.*
- *La caída de la rentabilidad, el aumento de la eficiencia.*

Actualmente, en gran parte de las sociedades más desarrolladas, no se come por necesidad nutritiva, sino para entretenerse o para deleitarse.

El alimento constituye un símbolo de prestigio social.

Desde la perspectiva de la globalización, de la denominada "aldea global", estas constataciones tienen una gran importancia en tan-

to la conducta humana ha sido definida como conducta simbólica. Precisamente, hoy, cuanto más simbólica es la presentación del alimento más cuesta, porque lo que se está consumiendo son símbolos. El prestigio es la clave del manejo de esos símbolos.

4. RELEVANCIA PRODUCTIVA Y SOCIAL DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 A NIVEL MUNDIAL

"Vale la pena observar que una de las cosas que más estrechamente ha ligado a las familias a lo largo de la historia ha sido el trabajo compartido" (Tofler, 1994). En efecto, a nivel mundial, la empresa familiar constituye el modo mayoritario de organización empresaria; es la figura empresarial dominante en la estructura económica de la mayoría de los países occidentales. En algunos países, su importancia es tal que puede llegar a suponerse que alcanzan entre el 70% y el 90%, tanto del número total de empresas como de la mano de obra. Asimismo, son la base de los negocios en toda economía. En Gran Bretaña, el 75% de las empresas son familiares, superando el 95% en la India, en América Latina y en Medio Oriente.

4.2 EN LA ARGENTINA

En la Argentina, la mayor parte de la actividad nacional se estructura bajo la forma de empresas de familia. En efecto, según el Centro de Empresas de Familia, el 75% de las empresas argentinas (entre 1.000.000 y 1.200.000) son de familia, generan el 24% del producto bruto interno total, originan cerca del 70% de los puestos de trabajo y generan 90% de los nuevos puestos. Por consiguiente, la forma en que los negocios familiares son comandados termina siendo importante para la economía nacional.

En general, en el momento fundacional de las empresas, el 85% son fundadas por "entrepreneurs" cuyas edades oscilan entre los 22 y 28 años, de los cuales el 85% son hombres. Entre los 53 y los 57 años, el fundador suele vivir una crisis; en esa etapa, los hijos definen si van a trabajar en el negocio familiar (el 86%) o si prefieren desarrollar su carrera lejos de la tutela paterna (el 14%).

4.3 CONTINUIDAD DE LA EMPRESA FAMILIAR

EL 70% de las firmas de familia desaparece en cada generación. En la segunda generación se desatan los primeros conflictos y es probable que la organización no logre superarlos.

> *En el paso de la primera a la segunda generación, se decide el futuro o el fracaso de la continuidad empresarial.*

Es destacable que las empresas que llegan a la tercera generación familiar son solo el 5% del total de las que iniciaron la vida laboral. *La primera generación funda, la segunda continúa y la tercera funde,* esta antigua máxima sería la dura realidad que atraviesa este tipo de empresas. Parecería razonable pensar que aquellas explotaciones de familia que han existido durante generaciones, de alguna u otra forma, han sabido mantenerse en marcha.

Gran parte del éxito en la gestión de las empresas familiares está vinculado a la adecuada comprensión de las características contemporáneas que matizan el encuadre familiar-empresarial. En esta línea, hay que esforzarse en la búsqueda de nuevos canales de comunicación, de formación, de capacitación, que prepare tanto a la familia como al ambiente, a recibir exitosamente a los miembros que desean aportar y ser útiles en la empresa.

Se debe tener en consideración que uno de los principales soportes de las empresas familiares de éxito es la definición clara de los objetivos personales y profesionales de los miembros de la familia y la capacidad de la empresa para satisfacer esos objetivos.

4.4 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

En general, las organizaciones no son productos del azar, sino de dos tipos de factores:

- *Internos*, es decir, cómo se materializan las decisiones:
  a. *Políticas:* desde este plano se ejerce el liderazgo y el control social.
  b. *De dirección:* relacionadas al control de gestión.
  c. *De ejecución,* es decir, la operación productiva.
- *Exógenos:* son los factores que vienen impuestos desde el exterior. Pueden citarse principalmente al sistema económico en

que se desenvuelven, el nivel de desarrollo del medio, las pautas culturales, el nivel tecnológico, el orden jurídico. Para todos, sin diferencias generacionales, son los datos.

Del conjunto de definiciones sobre la futura suerte de la empresa familiar agraria, este análisis se circunscribe al *plano organizativo*. No se consideran ciertos factores que, sin duda, condicionan el crecimiento, como la clásica insuficiencia de los recursos productivos, las dificultades en conseguir los créditos, a los costos de producción, etc.

Es posible que esta intención cause sorpresa; muchos empresarios estarán dispuestos a afirmar que, si lograran resolver los problemas señalados, nada les impedirá la expansión. Tal afirmación solo es parcialmente válida, por cuanto olvida que en medio de ese proceso evolutivo, habrán de afrontarse varias crisis. Sus efectos, en parte por su propia esencia y, en parte, por desconocerlos, son más peligrosos para el futuro de la empresa que los tradicionales y reconocidos problemas mencionados.

5. EMPLEO DE LA MANO DE OBRA FAMILIAR AGRARIA

5.1 DESAPARICIÓN DE LA PEQUEÑA EXPLOTACIÓN FAMILIAR

Durante las últimas dos décadas, varias crisis económicas han llevado a la desaparición de numerosas empresas familiares; particularmente, entre 1992 y 1997, el número de explotaciones de la región pampeana se redujo el 31%. La superficie media pasó de 243 a 355 hectáreas, lo que equivale a una expansión del 46% (CONINAGRO, 1997). La reducción en el número de explotaciones incluye tanto aquellas que han sido vendidas por sus propietarios como las cedidas en concepto de arrendamiento. Este fenómeno tiene como causa común la crisis terminal de las pequeñas explotaciones agrarias frente a los crecientes requerimientos de escala que plantea el negocio agropecuario en la Argentina.

Para muchos analistas este proceso es inevitable y responde a las etapas que son necesarias en el camino de la modernización agropecuaria, que es lo que ha ocurrido en casi todo el mundo; sin embargo, en los países desarrollados el fenómeno llevó décadas, y aquí está ocurriendo aceleradamente.

Como posibles explicaciones podrían citarse a la distorsión de los precios generada por el retraso cambiario de los '90, que deterioró el poder adquisitivo de los bienes de consumo (no de los insumos); a las crecientes dificultades de los pequeños y medianos productores para acceder al crédito; a la carga previsional sobre los productores familiares que pagan por autónomos; a la tierra gravada por bienes personales para los productores familiares, y a la eliminación de todos los organismos públicos que actuaban en defensa del valor de la producción.

5.2 EL EMPLEO AGRARIO FAMILIAR

El 38,8% del total de los productores agrarios argentinos poseen ingresos mínimos, disponen de escaso capital, poca tierra o tierras marginales, trabajan en forma directa con mano de obra familiar, migran estacionalmente para emplearse precariamente o soportan largos lapsos de desocupación-subocupación y sobreocupación en las cosechas. (CONINAGRO, 1997).

En el ámbito agrario nacional existirían alrededor de 160.000 pequeños productores familiares; esta relevancia productiva de lo familiar se apoya no únicamente en condiciones culturales sino, frecuentemente, en la ausencia de otras alternativas locales de empleo. En efecto, la empresa familiar agraria es tanto más valiosa para el sector en cuanto el empleo familiar, como forma específica de autoempleo, representa un rasgo acentuado de la estructura económica rural argentina.

6. DEFINICION DE EMPRESA FAMILIAR

Un rasgo predominante en este tipo de empresas es la existencia de una familia dedicada a la actividad de la misma, la cual, en alguna generación ha sido fundadora. Así también, *una organización se considera empresa familiar cuando ha estado íntimamente identificada por lo menos durante dos generaciones con la familia, o cuando esta vinculación ejerció una influencia mutua sobre la política de la empresa y sobre los intereses y objetivos de la familia.*

La empresa de familia comprende tipos muy diferenciados (sociedades de hecho, anónimas, grandes empresas, PyMEs, MICROPyMEs, etc.), sin embargo, la mayoría de las empresas familiares son pequeñas o medianas, aunque no todas las pequeñas y medianas son familiares.

La mayoría de las empresas agrarias familiares son pequeñas o medianas.

Shanker y Astrachan (citado por Rodríguez Alcaide, 2002) elaboraron tres definiciones de la empresa familiar:

Amplia: el control efectivo de la dirección estratégica; la intención de que la empresa no salga de la familia; la escasa participación de ésta.

Intermedia: el fundador o sus descendientes dirigen la empresa; el control legal de las acciones con voto; cierta participación de la familia.

Restrictiva: la coexistencia de múltiples generaciones; la familia participa de la dirección y en la propiedad; más de un familiar tiene una responsabilidad de gestión importante; gran participación de la familia.

7. ESTRUCTURA JURÍDICA DE LA EMPRESA FAMILIAR

La empresa familiar puede ser definida como una empresa unipersonal o sociedad mercantil de cualquier tipo, en la que el control de los votos está depositado en una familia determinada.

Por lo general, los familiares se sienten obligados a conservar las acciones de la sociedad por motivos que no son puramente económicos, en especial en época de pérdidas. Del total de empresas de familia, el 20% son sociedades organizadas bajo alguna de las formas jurídicas aceptadas por el ordenamiento legal argentino (responsabilidad limitada o sociedad por acciones).

En la Argentina, al igual que en otros lugares del mundo sería importante regular aspectos legales y fiscales relativos a la empresa familiar, elaborando un modelo jurídico, semejante al de las sociedades limitadas o cooperativas, que normalice su funcionamiento.

Los incentivos fiscales que podrían disfrutar estas empresas para favorecer el crecimiento, la expansión y la sucesión generacional de estos negocios son cuestiones que se deberían contemplar en este estatuto jurídico.

Asimismo, la reducción del impuesto a las sociedades, bonificaciones en el impuesto de sucesiones, la disminución del gravamen en las transmisiones patrimoniales onerosas y en los actos jurídicos documentados, o la concesión de créditos blandos para la adquisición de porcentajes de participación para miembros de la familia.

También, se incluye la definición de un protocolo familiar en el que se regulen las relaciones profesionales y económicas entre la familia y la empresa, con el fin de asegurar la continuidad del negocio sin dañar la convivencia familiar. Al respecto, sería oportuno conceder subvenciones al costo de la confección de dicho documento.

8. LA RELACIÓN ENTRE LA EMPRESA Y LA FAMILIA

En general, en las empresas de familia constantemente aparecen las dificultades que pesan sobre los familiares al relacionarse laboralmente en una situación en que todos son dueños, o al menos se sienten dueños (que es lo que suele sucederles a los hijos de los propietarios).

Tanto es estrecha la relación entre la familia y la empresa que el "entrepreneur", el mentor de la organización, suele tener más hijos que el promedio de la población. Esto se relaciona con que desea asegurarse la continuidad tanto del apellido, como de su "otro hijo", es decir, la empresa familiar.

La *relación entre la empresa y la familia* plantea la dificultad de separar los vínculos familiares de la conducción de los negocios agropecuarios. De ahí, la importancia de examinar el proceso de asimilación de los cambios originados por el ciclo de vida tanto en la empresa como en la familia. La compatibilización de ambos es de fundamental importancia para el desarrollo de estas explotaciones.

Para los estudiosos de las empresas familiares es obvio que estos "movimientos" al interior de la familia requieren ser entendidos, pues de allí se parte hacia la identificación de caminos que contribuyan al logro del éxito cuando se plantea la intersección con el marco empresarial. Cada generación crece y se desenvuelve en entornos

familiares cada vez más diversos y esta diversidad incide, a su vez, en otros tipos de entornos en los cuales se actúa simultáneamente o en futuros cercanos.

9. LOS CICLOS DE VIDA

En la teoría de la organización, el *ciclo de vida* es una noción que se está aplicando, cada vez más. Pone el acento en prestar atención a la historia, a las contingencias, a los procesos de acumulación de los recursos y de las capacidades y a las estrategias de resolución de problemas. *Combina la edad de la organización, de sus miembros y la escala de actividades.*

9.1 EL CICLO DE VIDA EMPRESARIAL

Toda empresa familiar va pasando por distintas etapas, llegando a un punto de inflexión que determina su posibilidad de maduración, o bien, el principio del fin. Por consiguiente, es importante clarificar los momentos, así como sus causas y consecuencias, en que una empresa familiar agraria ingresará en alguna crisis de desarrollo. Se trata de establecer ciertas alternativas que puedan adoptarse para superarlas y adecuarse a las necesidades de cambio y de crecimiento que invariablemente, plantean tales circunstancias.

Existen diversas tipologías que describen las distintas etapas que configuran el ciclo de vida de las empresas. Mintzberg distingue tres estadios.

- *Subsistencia*, durante el cual se lucha por seguir existiendo.
- *Éxito*, es el tiempo en que la empresa crece y deja atrás la escasez de recursos y alcanza cierto grado de prosperidad.
- *Despegue o crecimiento*, es el período de marcha hacia la expansión, relativamente sostenida.

El ciclo de vida implica un proceso cuyas etapas son susceptibles de repetirse periódicamente. También puede ocurrir que no se alcance el despegue y entrar en decadencia. Una de las principales causas es que el perfil de la conducción para la fase del crecimiento es diferente y, a veces, hasta incompatible con la etapa de emprendimiento. Es decir, que la clase de personas que lanzan y dirigen un negocio agropecuario (o de cual-

quier otro tipo) no se adecua bien a los procedimientos y a los estilos apropiados para la fase de desarrollo. Un buen iniciador, con empuje, que fundó la explotación familiar puede no ser un eficaz organizador.

9.2 CICLO VITAL DEL EMPRESARIO

Paralelamente al ciclo de vida empresarial se desenvuelve el ciclo de vida de los propietarios. Las crisis del ciclo de vida empresarial suelen coincidir con momentos de cambio, con etapas del ciclo vital del empresario. Este proceso requiere una profunda toma de conciencia de las cuestiones de dirección y de los roles familiares, para los cuales se debe estar convenientemente preparados.

En efecto, en estas empresas familiares, el ciclo de vida del miembro que detenta la conducción tiene un significado particular debido a que es necesario una exitosa transferencia de poder de una generación a otra.

El fundador

Los problemas difieren según el estadio de desarrollo empresarial. El iniciador de una explotación agropecuaria se encontrará con dificultades que desconocerá el jefe de una antigua empresa familiar y, a la inversa.

En el caso en que el responsable máximo fuera el fundador o de la generación fundadora, la transición se complica aún más, por obra del mismo factor que a menudo es la primera clave del éxito, el espíritu emprendedor de los fundadores. Para este tipo de empresario, más que para ningún otro, la explotación es esencialmente una prolongación de su propia persona, una fuente da satisfacciones y de realización, sobre todas las cosas. El fundador conoce al detalle cada una de las operaciones y no tiene que rendirle cuentas a nadie más que a sí mismo.

A medida que envejecen los conductores, cambian sus necesidades y sus aspiraciones. La primera generación tiende a volverse más conservadora; el deseo de estabilidad, el ansia de aferrarse a lo que se tiene, son contrarios a la voluntad de la segunda generación, que aguarda su turno para ponerse a prueba.

La crisis del ciclo de vida se suele producir cuando la nueva generación ha adquirido experiencia suficiente para asumir responsabilidades, pero la anterior no está preparada para compartirlas, no desea abdicar de sus atribuciones en grado suficiente. Lo que ocurre en el

momento de la crisis es decisivo porque determina el éxito o el fracaso del relevo.

Diversos síntomas señalan el advenimiento de una situación susceptible de convertirse en una muy seria crisis de desarrollo para la empresa.

9.3 EL SÍNDROME DE LA CRISIS DEL CICLO DE VIDA

- *La intensificación de los conflictos interpersonales*
- *La indefinición de los procesos tendientes al ingreso de familiares a la empresa.*
- *La falta de incentivo para las nuevas generaciones.*
- *La dificultad para evaluar diversas contribuciones de los miembros de la familia a la empresa.*
- *El priorizar la conformidad para evitar los efectos de la diversidad.*
- *El predominio de los resultados a corto plazo sobre las metas a largo plazo.*
- *El estilo de conducción reactivo en lugar de preventivo.*
- *El estancamiento de la expansión o de los beneficios.*
- *La caída de la rentabilidad.*

Este listado no pretende agotar el conjunto de síntomas que involucran al complejo sistema empresa-familia, originados en problemas de dirección y en los roles familiares. Ambas cuestiones están interrelacionadas con la *cultura organizativa*, es decir, *con el conjunto de valores, de las ideas fuerza, de los principios, de las creencias básicas que son aceptadas por los miembros de la empresa como propios a través de los años, generalmente en forma inconsciente.*

La cultura organizativa es con el conjunto de valores, ideas fuerza, principios, creencias.

Formar parte de una organización es ser parte de su cultura. La cultura dicta "la manera indicada de hacer las cosas", por medio de supuestos implícitos. Si, en general, la historia de una organización contribuye a crear su cultura presente, cuanto más esto es válido en la empresa familiar.

La cultura se manifiesta exteriormente a través de las políticas, de la forma en que se ejerce la dirección, el tipo de liderazgo, la estructura organizativa de la explotación, las normas de conducta, el desempeño laboral, el nivel de agresividad y competencia comercial, la innovación y la creatividad, etcétera.

10. LA CULTURA EMPRESARIAL-FAMILIAR

La condición de familiar de una empresa no está relacionada con el tamaño. Más precisamente, puede considerársela como una modalidad resultante de la cultura familiar, donde sus integrantes se comunican de particular manera, delegan, resuelven los problemas con determinados patrones de comportamiento. Los principales valores institucionales están identificados con una familia. La familia tiene códigos de vida, de ética y de idiosincrasia que marcan e influyen de forma inequívoca en la cultura empresarial y en el estilo de conducción.

> *La empresa familiar es la cultura de esa familia aplicada a la empresa.*

La adopción de una estrategia económica-productiva determinada implica cierto tipo de conducción y de colaboradores. De tal manera, se ponen en funcionamiento estructuras organizativas (de trabajo) y sistemas de directivas, de órdenes, de controles, adecuados a los objetivos principales que debe cumplir la empresa.

La cultura es un elemento más, con características propias, destacándose la lentitud con que va tomando consistencia y la dificultad de modificarse de manera rápida y fácil. Vale especialmente para las explotaciones familiares que tienen una tradición de años y una manera de hacer las cosas muy arraigados.

10.1 EL FUNDADOR Y LA CULTURA ORGANIZACIONAL

En la mayoría de los casos, el fundador de la explotación familiar es quien ejerce el mayor impacto en la formación de la cultura organizativa. Suele tener una personalidad más bien fuerte y puntos de vista claros sobre como hacer las cosas y tratar a las personas;

posee convicciones sólidas sobre lo que es apropiado y lo que no es, que guía la conducta de los demás miembros de la organización. Probablemente, esto explica porque haya tantos casos en los que la huella del fundador permanece presente y es la base de la cultura, aun muchos años después de su muerte.

A este fin, vale imaginar el caso de una explotación familiar de la región pampeana que incorporó los avances de la tecnología mecánica en los años sesenta, con una buena posición en un sector que tradicionalmente evolucionaba con lentitud. Su estrategia era de mantenimiento de una posición de cierto privilegio. Una estructura centralizada en el estilo paternalista/autocrático. Se premiaba la fidelidad, la antigüedad del personal que realizaba bien su trabajo, pero que poseía poca ambición y, sobre todo, buscaba la seguridad y la estabilidad. El conjunto empresarial era coherente, la organización era eficaz.

El problema, eventualmente se planteó cuando el mercado sufrió cambios importantes, por ejemplo, la incorporación de semillas, híbridas, trigos mejorados, fertilizantes, en fin, todo un paquete tecnológico. Estas circunstancias hicieron necesaria una estrategia innovadora, orientada a un mercado menos estable y de competencia con otros países productores que ya estaban actuando en ese sentido.

En consecuencia, se requirieron cambios estructurales organizativos que llevaron a la incorporación de las funciones staff de asesores agronómicos y económicos-financieros; se necesitaron nuevos sistemas de información, de recolección de datos referidos a la densidad de siembra, la cantidad de herbicidas y fertilizantes, la productividad etc.; se impusieron otros valores y pautas de comportamiento, los principios defensores de la eficiencia, la eficacia, la medición, el control de gestión, etc.

Cuando se atraviesan momento de dificultades, de cambios tal como el descrito, en muchos casos, surgen nuevos líderes que introducen modificaciones a la cultura inicial y la van adaptando a la nueva situación. Pero, en otras muchas ocasiones, la cultura tradicional se constituye en una barrera infranqueable para el cambio.

La empresa del ejemplo, eficaz en su momento, pasaría a estar constituida por elementos incoherentes con el entorno fallando en su capacidad de adaptación e internamente, descomponiéndose en su integración. Los principios y creencias, o sea, su cultura, harían muy difícil la aceptación e implementación rápida de una nueva orientación. Sería necesaria la combinación de un peligro evidenciado, con la aparición en el momento adecuado, de un nuevo líder, capaz de reorientar la organización para volver a restablecer el equilibrio.

Probablemente los elementos que requerirán más tiempo y dedicación fuesen las personas (sus actividades, estilos, comportamientos, aptitudes, etc.) y la cultura; o sea, los elementos sociales. Precisamente, es fundamental indicar la estrecha relación que se da entre *la cultura predominante, el tipo de liderazgo ejercido por el empresario, los problemas de dirección, los nuevos roles familiares, para comprender la crisis del ciclo de vida y las alternativas de resolución.*

11. LOS PROBLEMAS DE DIRECCIÓN

11.1 LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL FAMILIAR

Dirigir un negocio familiar resulta más complejo que efectuarlo en una empresa que no posee vínculos sanguíneos. El nivel de dirección está asociado a la gestión. Mientras una sola persona tomaba todas las decisiones importantes, las cuestiones de dirección no eran fuente de problemas.

Particularmente, en las pequeñas y medianas empresas familiares, la función administrativa de *coordinación* se realiza sobre la base del esfuerzo personal del empresario. Así, suelen trabajar a la espera de que los problemas, que son muchos y variados, se presenten, para recién entonces resolverlos. El empresario asume la gestión de control sin medios formales, que debe realizar necesariamente en forma personal, visual y con mayor presencia.

En general, las funciones fijas y delimitadas son más reducidas en las estructuras organizativas de este tipo de empresas familiares agrarias. Las tareas están definidas con marcada ambigüedad, relacionadas con las características de los individuos y de su mayor o menor espíritu de dedicación. La tendencia es que todos deben hacer de todo, donde haga falta y en el momento en que se necesite. En la práctica, este concepto puede fácilmente transformarse en una confusión en materia de responsabilidades y en una merma por falta de especialización y de adecuada división de tareas. Este proceso se acentúa en la medida que la empresa crece.

Las características principales son la dependencia total del empresario en lo referente a la coordinación, el control y la decisión. Estructuralmente, la relación se define por la forma en que todos dependen del empresario-patrón, aunque pueda existir alguna persona con cierta jerarquía relativa, basada en la antigüedad, la confianza, o en ambas. El personal tiende a operar rutinariamente, casi como si estuviera imposibilitado de pensar.

Como consecuencia sucede que, generalmente, los restantes miembros de la familia carecen de aptitud para decidir, para coordinar o controlar. Puede ser que no hayan sido entrenados a tal fin, dado que no se les permitió ejercer las funciones reservadas al empresario o, simplemente, porque no tienen vocación.

El empresario depende exclusivamente de las posibilidades de su propia presencia física o de un esquema de personas de confianza. Suele terminar desligándose de las amplias perspectivas de la dirección por ocuparse de los detalles cotidianos.

Generalmente, existe una falta de controles financieros, una confusión entre los ingresos de caja y la ganancia neta y un deficiente sistema contable.

11.2 EL ESTILO DE LIDERAZGO

11.2.1 Caracterización

Estas cuestiones referentes a la dirección están vinculadas al tipo de liderazgo que ejerce el empresario. El *sistema de liderazgo* imperante en las empresas familiares agrarias suele presentar algunas o todas las características siguientes:

- *La percepción de solo las mejores realidades de sí mismos y la negación de los propios errores y debilidades.*
- *Autodefinirse como el portador de la única verdad.*
- *Una escasa tolerancia hacia las criticas. Exigencia de lealtad a sus ideas.*
- *Combate, explícito a no, a los opositores.*
- *Solo perdura o se incorpora personal sumiso, dependiente, sin aptitudes para decidir o actuar por sí mismo.*
- *Justifica la dificultad en delegar aduciendo que el personal no piensa, que no tiene motivación en progresar, que todo le da igual, que cuando él no está las cosas no se hacen. Consecuencia: aparece un falso esquema fatalista que lo induce a una actitud omnipotente y paternalista donde debe decidir, coordinar y controlarlo todo*
- *Exacerbado valor a la experiencia expresando que una cosa es la teoría, solo aplicable a las grandes explotaciones o a las empresas de otros sectores económicos, y otra, es la práctica. Así, volviendo al enfoque fatalista sobre la necesidad de estar en todo, de ocuparse hasta los más mínimos detalles.*
- *La aplicación de un sistema de premios y castigos para influir sobre los miembros de la familia y el personal. Brinda protección para quienes acaten su influencia mientras que penaliza la oposición.*

11.2.2 El director-propietario

El liderazgo es un elemento crucial en el proceso de la dirección y en la puesta en funcionamiento de una organización. Difícilmente el fundador habrá sido un líder ideal. Cuando el fundador ha sido un líder y ha triunfado, lo ha hecho porque ha transformado los recursos en resultados.

En la etapa de una empresa creada y dirigida por el fundador; es decir, en la sociedad familiar del tipo "director-propietario" es común encontrarse con el líder "hombre indispensable", sabio y prudente. Este tipo de líder posee una inagotable energía, una gran inteligencia, una magnética personalidad y unas habilidades extraordinarias. Esta modalidad de liderazgo que puede ser necesario y eficaz al comienzo de la gestación y desarrollo de la empresa familiar, no permanece cuando la organización empresarial necesita cambios y adaptaciones, ni es aceptable en una sociedad de hermanos o de primos hermanos. Cuando envejece, este líder carismático se hace inflexible, infalible e incapaz de anticipar o digerir un cambio.

11.3 EL SISTEMA DE CONTROL SOCIAL

El personal que aprende todo lo que necesita saber para sobrevivir en estas empresas, muestra una personalidad que ha internalizado la cultura familiar empresarial -socialización-. Los modos de control social hacen referencia a todos los modos en que el personal es inducido a actuar como el empresario-patrón presume que debe hacerlo, es decir:

- *Garantiza el afecto.*
- *Brinda recompensas económicas.*
- *Otorga mayores responsabilidades, aunque siempre limitadas.*
- *Aplica sanciones.*
- *Retira el afecto.*
- *Suprime el estímulo económico.*
- *Disminuye las responsabilidades.*
- *Amenaza de separación de la empresa.*

En síntesis, a aquellos empresarios que detentan un control hegemónico les resulta difícil delegar realmente autoridad y responsabilidad. Esta resistencia a compartir el poder con ningún otro, puede significar que la explotación sólo crecerá hasta dónde él pueda toda-

vía tomar la mayor parte de las decisiones y, en aquellos mercados más estables.

12. EL SISTEMA FAMILIAR

12.1 LA INSTITUCIÓN FAMILIAR

La familia, en sí misma, es un ejemplo de cogestión que puede trasladarse exitosamente a un emprendimiento empresario (y de hecho lo es en muchos casos).

La *institución familiar* tiene un componente hereditario y cultural que la comprende y que se va gestando paralelamente al desarrollo de la empresa. La posición de un miembro de la familia en la empresa influye en su posición en la familia. La familia, cuya función fundamental es la *socialización*, despliega en esta atmósfera íntima, todas las perspectivas, las normas y los valores básicos respecto del sistema familiar y del sistema empresarial.

Asimismo, la familia satisface la necesidad de afecto respondiendo a su *función afectiva* y conforme a su *función protectora,* brinda las defensas físicas, psicológicas y sociales de sus miembros.

Otra función de la familia es la *adscripción de la condición social.* Los actos de un miembro de la familia se reflejan, o se cree que se reflejan, en la reputación de la empresa. Cuando se observa la conjunción entre la empresa y la familia, ésta aparece indivisible porque, en la medida en que la organización empresa va creciendo en tamaño, en mayor poder económico, en la misma proporción deviene el reconocimiento social de la familia. En esta línea, la *función* económica contempla la asignación de trabajo, la conservación de posesiones.

12.2 CONTRIBUCIONES EMOCIONALES Y RACIONALES DE LA FAMILIA

El negocio agropecuario de familia tiene una ventaja intrínseca escasamente explorada en la literatura empresarial y, probablemente, poco apreciada por los propios miembros de la familia. En tal sentido, las *contribuciones emocionales* de la empresa familiar pueden ser un importante factor de su éxito. Desconocer esta característica tiene como supuesto implícito que la introducción de elementos particularistas propios de la institución familiar en la vida empresaria, resultan disfuncionales

para el logro de los objetivos económicos y para la viabilidad en el mercado.

En esta línea, el proceso de solución de los conflictos no tiene por único objetivo el apaciguamiento, es más bien un procedimiento crítico para unir de nuevo a la familia en torno a los sentimientos, a las emociones y a las intuiciones que le dan cohesión, en lugar de dejarlos actuar como fuerzas desintegradoras de la familia y del negocio.

Asimismo, deberían considerarse las *contribuciones racionales* de las familias al desenvolvimiento de la empresa. Con la información recogida acerca de los asuntos de familia, la empresa puede abordar las espinosas cuestiones referentes al reparto de trabajo, las metas de carrera y las personales.

No es de sorprender que la percepción personales de ese reparto y de las metas cambien con el tiempo; es parte del proceso de cambio en las culturas empresariales. En verdad, si no lo hicieran, revelaría la pérdida de dinamismo y sugeriría la incapacidad empresarial-familiar para afrontar el futuro. Por consiguiente, es preciso mirar más allá de los roles dominantes desempeñados por cada miembro de la familia en el pasado, y adquirir una noción más afinada de las diversas contribuciones y formaciones profesionales.

La evaluación de las actividades a la luz de los costos y de los beneficios puede sugerir que algunas son más importantes que otras. También, la familia debe reconsiderar la forma en que ha evaluado ciertas actividades en el pasado. Si antes los negocios agropecuarios virtualmente se encontraban sin buscarlos, hoy, la función de procurar nuevos proyectos, negocios, es esencial.

Es primordial apuntar a una redefinición de los aportes racionales y afectivos de la familia, de manera que ésta puede redescubrir los lazos que la ayudarán a emprender la etapa siguiente del desarrollo.

12.3 LA FAMILIA Y LA CRISIS DEL CICLO DE VIDA EMPRESARIAL

La vinculación familiar da un tinte particular a la crisis del ciclo de vida empresarial. La empresa, al iniciar una nueva etapa de su desarrollo, hace que la familia misma deba cambiar; este proceso puede ser difícil, pues los roles familiares están condicionados por toda una vida de interacciones en el seno familiar. Súbitamente, hay que tratar de igual a igual a los hermanos menores o a los hijos, lo cual puede transformarse en algo más difícil de decir que de hacer.

Frecuentemente, es preciso cambiar las ideas de cada uno acerca de los demás y de las propias actitudes. A los miembros de la familia puede resultarles difícil considerarse mutuamente a la luz del desempeño en el trabajo y no de las relaciones familiares anteriores. Es posible que haya que resolver conflictos, como así también, armonizar las aspiraciones personales de cada miembro con las metas empresariales.

Si al principio de la existencia de la explotación, las personas, o alguna de ellas (el emprendedor), pusieron los cimientos de la cultura, con el tiempo, es la cultura la que condicionará, en cierto modo, el tipo de personas que se seleccionan y promocionan. En situaciones de cambio, los familiares que suelen acceder a posiciones de poder son, precisamente personas en parte "diferente", con valores que no son del todo rechazados pero que, tampoco son los valores tradicionales. Son quienes pueden llevar a cabo la readaptación de la empresa a las nuevas circunstancias.

Si las situaciones estables requieren conductores que administren el *statu quo*, los del cambio hacen indispensable la figura de líderes que adopten una línea de actuación inconformista y diferente. Sin embargo, no deben llegar (excepto en algunos casos, en que el cambio requerido sea completamente "revolucionario") a romper de golpe, con los principios, con las creencias que constituyen la base de la cultura empresarial-familiar.

Desde el plano cultural, en el nivel de las *decisiones políticas* que ejerce el liderazgo es donde se presenta muy fácilmente el conflicto generacional, pues se requiere aplicar sistemas de valores (que pueden ser muy subjetivos). El conflicto puede ser de generación (hijos/sobrinos) y/o formación de los familiares participantes (hermanos/primos).

12.4 LA CONGRUENCIA DE METAS

"La actitud colectiva de una familia es el fiel reflejo de la marcha de la empresa familiar" (Irigoyen, 1997). *Existe congruencia de metas cuando se da un cierto consenso, compatibilidad entre las metas interpersonales y las metas empresariales.* No significa que cada miembro familiar deba compartir todas las metas de cada uno de los otros. Lo que sí se requiere es que haya un grado tal de comprensión y de tolerancia que la heterogeneidad constituya una fuerza y no una fuente de conflictos.

> *La congruencia de metas requiere consenso, compatibilidad entre las metas interpersonales y empresariales.*

Es frecuente que la crisis del ciclo de vida se desencadene cuando hay conflictos entre las metas de la vieja y la nueva generación. La falta de congruencia es un fenómeno que se presenta en diversas formas. Puede ocurrir que los intereses del conductor apunten a lograr metas de supervivencia, mientras que la nueva generación no solo aspire a lograr la eficiencia, sino también, el crecimiento.

En las empresas familiares, al estar otros miembros de la familia en condiciones de asumir la dirección, la *congruencia de metas* constituye, por una parte, un problema entre las personas y la empresa, por otra parte, un problema entre los mismos familiares.

13. LA NUEVA GENERACIÓN

13.1 CAPACITACIÓN Y EXPERIENCIA LABORAL

Desde el propio seno familiar, algunos padres se sienten en la obligación de hacer conocer a sus hijos las diferentes posibilidades existentes tanto en capacitación como en la experiencia laboral. Este proceder brinda a los miembros jóvenes de la familia la opción de estudiar las carreras que quizá no son las que más se ajustan a las necesidades de la empresa de la familia; asimismo, da lugar a que cuando culminen, se enrolen en otra organización que les ofrece, a su modo de ver, un escenario más atractivo.

La experiencia del trabajo fuera de la empresa familiar es aconsejable pues permite diferentes maneras de trabajo, nuevas vivencias, la asimilación de errores fuera de casa, la oportunidad de probarse a sí mismo y de demostrarse que es capaz. El regreso a la empresa debe hacerse por libre elección, pero siempre deben encontrar el apoyo desde el hogar que ha sido formador de sus valores más trascendentales. Es un proceso que no se puede dejar al azar.

Si las nuevas generaciones hubiesen recibido una formación adecuada, es de suponerse que estarían más capacitadas, más cercanas a la captación de las tendencias de cambio del medio ambiente.

13. 2 EL NUEVO LIDERAZGO

Un líder tiene que tener seguidores, esos serán sus hermanos y sus primos en una empresa familiar. En efecto, para dirigir una socie-

dad de familia se precisa alguien de entre ellos, si existe, que posea condiciones de *estratega* y conozca el arte de la guerra, con grandes habilidades de *negociador* y de *coordinador*, que sea capaz de evaluar procesos y resultados, que sepa y transmita lo que es el deber, la responsabilidad y enseñe con el ejemplo.

EL NUEVO LIDERAZGO

- Estratega.
- Trabajar en equipo.
- Negociador y coordinador.
- Evaluador de procesos y resultados.
- Saber relacionarse y comunicarse.

En una sociedad entre familiares, en esta era del conocimiento, hay que trabajar en equipo; es decir, personas capaces de comprometer a los seguidores, con habilidad para hacer seguidores, para sacar provecho empresarial de las tensiones entre la continuidad y el cambio.

13.3 EL RECAMBIO GENERACIONAL

Los rápidos cambios tecnológicos, productivos, económicos, sociales, políticos del contexto nacional a internacional requieren cambios en la cultura organizacional, en el tipo de liderazgo, en el nivel de dirección. Es evidente la necesidad de que la empresa "de un salto", si quiere seguir sobreviviendo y/o creciendo.

Probablemente las tendencias señaladas serán mejor entendidas y explicadas, tal vez también anticipadas, por las nuevas generaciones. Éstas demandan la *adaptación* de la empresa a las nuevas pautas políticas, económicas, culturales y, sobre todo, la *anticipación* a las condiciones futuras.

Una empresa es "sana", es eficaz, cuando el conjunto de elementos que la componen constituye un todo coherente y en un equilibrio frente al medio externo (adaptación) y el interno (integración).

En épocas de menor turbulencia, el productor típico realizaba el proceso productivo físico, no concretaba acciones posteriores a su actividad primaria; su accionar concluía en la tranquera. El mercado local era una institución simple, la explotación podía ser manejada por el productor y su familia según su "saber hacer", sin mayor destreza integradora o de conducción.

Al paso de la globalización de los mercados, las explotaciones se vuelven más complejas. Los mercados internacionales requieren una gama amplia de información detallada, a intervalos frecuentes. El precio y la calidad de los productos agropecuarios tienen muchas dimensiones y requieren especificación técnica. Los costos de apreciación errónea pueden ser elevadísimos. Así, aumentan los requerimientos contables, los cálculos de costos y presupuestos; la investigación de mercados, de fuerzas de ventas de insumos y los análisis económico-financieros.

El tamaño de la explotación, la cantidad de familiares que viven de ella, el tipo de actividades que realiza, la presencia de jóvenes capacitados y con una motivación diferente, exigen una conducción organizadora, que "vea las cosas desde arriba", que ponga un cierto orden, planifique, controle, que no se maneje solo intuitivamente, que delegue.

La sucesión es un puente que une la continuidad y el cambio.

La importancia de la preparación de los miembros de la familia involucrada en el negocio se manifiesta en que "... el proceso de "management" estratégico va más allá de las teorías básicas de gestión para reconocer la importancia decisiva del personal talentoso, con amplios conocimientos y debidamente motivado dentro de la organización, que planifica cuidadosamente sus metas, e introduce sistemas para controlar el rendimiento de acuerdo a un plan estratégico" (Leach, 1992).

En la sociedad familiar del tipo "director-propietario", puede aceptarse un liderazgo paternalista hasta que la familia entra a trabajar en la empresa y asume ciertas responsabilidades. El liderazgo paternalista, basado en el poder y carisma del padre y en una combinación de estatus y propiedad, suele darse hasta que los hijos alcanzan los treinta y cinco años y están en fase de aprendizaje y entrenamiento. Luego, y en un contexto basado en la gestión del conocimiento, el liderazgo debe ganarse a través de la consecución de la lealtad de los trabajadores con conocimiento.

Todas estas cuestiones pueden presentar un difícil problema para los miembros de la familia. *¿Debería obligarse a renunciar el antiguo jefe familiar, que está completamente fuera de la realidad, y la empresa puede llegar a sucumbir?*. La situación, sin duda, es muy dificultosa cuando él es el padre o el abuelo, el tío o el hermano de los interesados.

14. LA SUCESIÓN EN LA DIRECCIÓN

14.1 LA TRANSICIÓN GENERACIONAL

La planificación de la sucesión constituye una cuestión vital para la continuidad de la empresa familiar en el tiempo. En efecto, entre las diversas situaciones que atraviesan las empresas familiares agrarias, se encuentra la sucesión y el traspaso del poder. El tema de la empresa familiar agraria y de su traspaso generacional constituye una fuente de preocupación para sus propietarios. Desde el punto de vista empresarial y como fuente de empleo, continuar con una organización productiva que ha sido eficiente durante determinado tiempo, fundamenta el sentido de abordar esta cuestión.

En la segunda generación, se desatan los primeros conflictos y es probable que la organización no logre superarlos y, finalmente, desaparezca al llegar a la tercera generación de sucesores. A tal efecto y con el objetivo de favorecer la supervivencia y crecimiento de éstas, es necesario buscar que esta transición generacional transcurra armoniosamente, tanto para el sistema familiar como para el sistema empresarial.

14.2 LA PLANIFICACIÓN DE LA SUCESIÓN

Un cambio de mando inesperado (por fallecimiento o por invalidez) en una empresa familiar tiene más posibilidades de resultar ineficiente y, hasta llevar a su desaparición. En otros casos existe la opción de ir preparándose para efectuar un traspaso planificado. Permite optimizar la participación de los que se retiran y los que ingresan en un proyecto de continuidad.

Para ver el problema de la sucesión, el fundador de una empresa familiar debe preguntarse:

- ¿CUÁL ES SU NEGOCIO HOY?
- ¿CUÁL SERÁ SU NEGOCIO MAÑANA?
- ¿CUÁL DEBERÍA SER EL NEGOCIO EN EL FUTURO?

Si una empresa familiar quiere sobrevivir, creciendo, tiene que ser capaz de superar el gobierno de una sola persona. Las repercusiones de la sucesión en el futuro no son intangibles.

Las características claves de las empresas que sobreviven a la sucesión son las que se manifiestan cuando "... la familia se mantiene por lo menos informada acerca de la marcha de los negocios y brinda el aliento y el apoyo moral necesario en las vicisitudes de todo emprendimiento. En una palabra, la familia comprende el negocio y lo acepta como un elemento natural en la vida hogareña" (Lea, 1993).

14.3 ASPECTOS DE LA SUCESIÓN

Existen dos aspectos de la sucesión que pueden afectar al negocio familiar; la *sucesión en la dirección y en la propiedad*. Esta última es muy importante en tanto está relacionada con la forma jurídica. Dicho aspecto tiene relevancia estructural pues determina la "propiedad" de la organización y la localización e integración del órgano de decisión superior y el alcance de la participación, imponiendo restricciones a la elección de las modalidades de gestión. La primera es la menos abordada en el campo de investigación de las empresas familiares agrarias, aunque esté muy relacionada con la segunda.

14.4 LA INTERSECCIÓN DE LOS CICLOS DE VIDA

Definición

Conceptualmente, se entiende como *intersección del ciclo de vida* entre los padres y los hijos, a la superposición de los estadios de vida individuales (las intersecciones de los ciclos de vida: padre-hijo), donde ambos puedan conformar un equipo directivo (las motivaciones, las expectativas y las metas) y facilitar el traspaso generacional de la dirección, redundando en un mayor beneficio para la salud organizacional y familiar, para la sobrevivencia y el crecimiento empresarial (Dodero; Pithod, 1993).

La calidad del trabajo como equipo

Enfocar la sucesión de la dirección a partir de estudiar *la intersección de los ciclos de vida* del padre y del hijo y de la empresa permite explicar *la calidad de trabajo como equipo*. La calidad de trabajo se observa desde la perspectiva de ambas partes a través de la facilidad para la interacción en el trabajo; el placer de trabajar juntos; los resultados conseguidos trabajando en conjunto y lo que cada uno aprende del otro.

Se ha detectado la existencia de ciclos de vida del padre que pueden armonizar con determinadas etapas de vida del hijo; esa intersección explicaría la calidad de trabajar en equipo entre ellos. Para lograr una más efectiva relación laboral sería óptimo que los hijos trabajen con los padres cuando los ciclos de ambos sean más estables. Cuando ambos miembros atraviesan estadios de vida en los que la interacción social es relativamente sencilla, entonces se podría predecir que la relación de trabajo probablemente será más armoniosa. A la inversa, cuando ambos miembros están en la etapa de la vida en que las intersecciones tienden a ser difíciles, es cuando podría suponerse que el trabajo en equipo entre padres e hijos, será relativamente problemático.

En investigaciones realizadas en el medio agrario, se demuestra que efectivamente el trabajo en equipo entre padres e hijos varía según los respectivos estadios de vida en que ambos se encuentran. La separación abarca alrededor de 20 años.

Los períodos comprendidos entre los 16 años y los 21 años del hijo y entre 35 años y 50 años del padre y, posteriormente sus 60 a 70 años son etapas dificultosas del vínculo. Los intervalos que van de los 22-34 años del hijo y los 51-59 años del padre aparecieron como más armoniosos.

El padre desea que su hijo posea sus mismos objetivos empresariales y actitudes hacia el trabajo. El hijo aspira al reconocimiento paterno de sus propias capacidades y a ejercer su responsabilidad y su autonomía. Ambas posiciones no parecen cambiar demasiado con las edades de los dos.

Entre los 22 y 34 años del hijo, ambos objetivos particulares compatibilizan más. Si bien esto también es válido, entre los 35 y 50 años, se presenta como requerimiento la disposición paterna para delegar autoridad y responsabilidad en el hijo. Los motivos mayormente expuestos por los padres consisten en que piensan que los hijos están buscando ocupar su propia posición, o tratando de "cambiar las cosas" o la forma en que operan (los diferentes estilos de conducción y las actitudes ante

el riesgo). Los hijos sostienen que sus padres no se retiran ni disminuyen su control, rechazan los cambios, no los dejan crecer.

En general, las relaciones padre e hijo se han tornado más amistosas. El cerco aquél de "los mayores en cosas de mayores y los jóvenes en cosas de jóvenes" se ha ido desvaneciendo, pues es frecuente ver a los unos en cosas de los otros. Al menos, hay más claridad en los asuntos de cada uno y un clima más armonioso para intercambiar opiniones; propicia condiciones favorables a la hora de tratar asuntos relacionados con la empresa de la familia, su presente y futuro.

Finalmente, *correlacionando las edades de las empresas familiares agrarias con las de los padres y las de los hijos*, coincidió que cuando las empresas poseían una antigüedad superior a los 20 años y estaban estratégicamente necesitando un recambio directivo y de inversión, la edad de los padres, mayor de los 55 años, los hacía más conservadores, no querían dejar de tener responsabilidades, enfatizaban el valor de la lealtad. En tal sentido, las *crisis del ciclo de vida empresarial* coincidirían con momentos de cambio, con *etapas del ciclo vital del empresario.* A la vez, la edad de los hijos superaba los 30 años y buscaban la independencia de criterio empresarial respecto de sus padres y surgían dificultades en la relación; anhelaban lograr reconocimiento; con frecuencia deseaban desafiar los riesgos, crecer y cambiar.

Los aspectos centrales descubiertos tienen implicancias para padres-hijos en su relación laboral en las empresas familiares agrarias. Por un lado, los padres deben aceptar que los hijos crecen, que son capaces de tomar decisiones. Los hijos deben aceptar que ya son capaces de comunicarse con los mayores, en el mismo nivel, de igual a igual. Este sentirse capaz y de reconocer la capacidad del otro requiere un proceso de reconocimiento recíproco, implica respeto mutuo y valoración. Elaborar un vínculo simétrico de respeto mutuo constituye un proceso que lleva tiempo.

A aquellos padres que detentan un control hegemónico, les resulta difícil delegar realmente la autoridad y la responsabilidad necesarias en sus hijos. Esta resistencia a compartir el poder con ningún otro, puede significar que la explotación sólo crecerá hasta dónde él pueda todavía tomar la mayor parte de las decisiones y, en mercados más estables. Si antes los negocios agropecuarios virtualmente se encontraban sin buscarlos, actualmente, la función de procurar nuevos proyectos, negocios, es esencial.

La crisis del ciclo de vida se desencadena cuando hay conflictos entre las metas de la vieja y la nueva generación. Cuando existe poca

congruencia de metas también hay poca confianza y propósitos comunes y la tensión puede aumentar. Una mayor congruencia implica que las metas interpersonales y empresariales son compatibles; significa que padres e hijos comparten un propósito en común y colaboran para resolver los problemas producidos por los cambios de las demandas del ambiente. Esta capacidad para colaborar es medular para un ambiente en cambio permanente.

Si bien no se pueden remover las causas del conflicto (las relaciones entre los miembros en las etapas del ciclo de vida de la empresa familiar) es posible atemperar sus efectos al explicitarse la relación empresa-familia. La regulación formal de las relaciones aparece como el modo más efectivo de reducir conflictos y, al menos en este aspecto, no afectar la supervivencia de estas empresas.

15. LA RESOLUCIÓN DE LA CRISIS

Los problemas de dirección y las cuestiones familiares condicionan una etapa cuyos aspectos más críticos son:

- El creciente rechazo a la innovación, característica actitud de aversión al riesgo.
- La dificultad para concebir nuevos negocios agropecuarios: estrategia de retirada.
- La imposibilidad de proyectar la empresa hacia el futuro.

15. 1 FORO FAMILIAR

El *síndrome de la crisis del ciclo de vida* caracterizan una determinada situación de estancamiento; advierte la necesidad de intervenir de alguna manera, en ese complejo sistema. No es frecuente que una persona de la empresa tenga objetividad suficiente para realizar un examen imparcial. La intervención de un consultor externo, si bien sería lo más adecuado, posiblemente fuese muy resistido debido a la privacidad familiar. Depende de la gravedad de la crisis y de la capacidad de supervivencia, del ansia de crecimiento, para encarar alguna forma de resolución.

Sea que se realice por la familia misma o por la intervención externa es necesario crear una especie de *foro*, en que los miembros

clave de la empresa-familia puedan debatir y resolver los problemas. Debería exponerse todo aquello que se considere como obstáculos, desafíos, posibilidades. Detectar la naturaleza de los conflictos y las causas, porque ellas han de ser las vivencias dominantes para los afectados. Intentar establecer nuevas líneas de comunicación.

Los conflictos de familia trastornan la marcha de los negocios.

Sin embargo, los conflictos pueden tener raíces en una equivocada percepción recíproca de las condiciones personales, o de la propia capacidad, o en los problemas de congruencia de metas. El proceso recuerda al de los consejos de familia, de modo que no hay una fórmula mágica que garantice el éxito.

Supuesto que los mayores conflictos sean resueltos, abordar los problemas de dirección es lo más importante. La empresa debería crear algún procedimiento que le permita funcionar más regularmente. Esto requiere vincular las ventajas de que dispone la explotación a corto plazo con el potencial de crecimiento a largo plazo. En esta etapa se asumirán nuevos riesgos, pero se los administrará de manera diferente.

El procedimiento normal para planificar el cambio va de lo general a lo particular, a la acción. Sin embargo, en la crisis puede ser necesario alejarse lentamente de una situación de estancamiento. Un adecuado primer paso es la introducción, a través de la dirección, de alguna forma simple que dé un nuevo sentido de orientación y movimiento. A partir de estas premisas se formulan las siguientes consideraciones.

15.2 PROTOCOLO DE FAMILIA

El denominado *protocolo de familia* es un instrumento adecuado para delimitar las responsabilidades; reviste las características de un contrato o de un estatuto particular, es elaborado para cada caso en particular y, temporalmente, al momento previo de constituirse la sociedad.

Jurídicamente, establece la estructura de la sociedad, incluye la resolución de la sucesión en la propiedad y en la dirección. Asimismo, define la modalidad del reclutamiento de los familiares y establece los derechos de aquellos familiares que no trabajen en la empresa.

La organización de la empresa está sustentada en un protocolo, en el cual se describe la estructura y funcionamiento de los organis-

mos de gobierno; además, se especifica las funciones a desarrollar tanto: 1) para los miembros familiares a) que trabajan en la empresa y b) los que no lo hacen, como para 2) los no familiares.

El siguiente modelo de los contenidos del protocolo familiar fue utilizado por el presidente de una empresa familiar, miembro de la Asociación de Consorcios Regionales de Experimentación Agropecuaria (AACREA).

CONTENIDOS DEL PROTOCOLO FAMILIAR

- Tipo de empresa familiar.
- Valores compartidos.
- Órganos de gobierno de la empresa.
- Propiedad de la empresa y sus formas de acceso o venta.
- Criterios para trabajar en la empresa.
- Criterios para incorporar a nuevos miembros de la familia al trabajo.
- Orientación sobre la formación de las futuras generaciones.
- Sistemas de evaluación y remuneración de los familiares.
- Políticas financieras de crecimiento.
- Distribución de dividendos.
- Política de inversión de utilidades.
- Necesidad y frecuencia de las reuniones familiares.
- Procedimiento para enmiendas al protocolo familiar.

15.3 ADMINISTRACIÓN POR TIPO DE ACTIVIDAD

Una característica de este tipo de empresas es la dominación que impone el conductor. Si varios miembros de la familia actúan en un pie de igualdad se tiende a la dirección por consenso. Como primer paso hacia el afianzamiento del sistema de conducción, todos los miembros deberían tomar un completo conocimiento de los tipos de actividades llevadas a cabo.

Luego, actuando como equipo de dirección, los miembros de la familia deberían definir un conjunto de objetivos que comprometan a cada persona en procura de metas de cumplimiento a corto plazo. Esos objetivos deben ser realistas y concretos, cronológicamente determinados. No se trata de un sistema rígido de dirección por objetivos sino de una simple tentativa de comprometer a los decisores clave en el proceso de definir y evaluar el desempeño. Los implicados deben aceptar las res-

ponsabilidades que impone el logro de objetivos adecuados a sus aptitudes y ser controlados en su cumplimiento.

Cabe observar que los miembros de la familia pueden oponerse o apoyar a una verdadera administración por tipo de actividad, por los siguientes motivos; a) distingue claramente el éxito y el fracaso y b) puede simplificar la división de la empresa familiar en grupos de actividades, si no se resuelve la crisis del ciclo de vida.

No obstante si una gran fuente de los conflictos es la percepción de la desigualdad en el reparto del trabajo y en los aportes a la empresa, la medición objetiva de la contribución neta es un buen camino para atenuar los entredichos y mejorar las decisiones.

16. EL FUTURO DE LA EMPRESA FAMILIAR AGRARIA

Desde la década pasada, las empresas familiares agrarias se están enfrentando con presiones cada vez mayores. El capital de trabajo necesario para nuevos emprendimientos suele exceder sus posibilidades, enfrentan una mayor competencia de las explotaciones más grandes y eficientes o pierden compradores a su producción debido a un proceso de mayor integración vertical. Desde luego, también las demás empresas se ven sujetas a los mismos procesos, pero las empresas familiares del tipo PyME son las más vulnerables.

Seguramente, no existe una solución objetivamente mejor que las otras, que pueda recomendarse de manera general. Cada sistema empresa-familia, el tipo de liderazgo predominante, los recursos de la nueva generación y, en definitiva, el impulso vital del conjunto, deberá encontrar su propia alternativa. A continuación se señalan alguna de ellas.

16.1 PROPIEDAD Y ADMINISTRACIÓN FAMILIAR

Una de las alternativas para estas empresas es mantenerse como propiedad familiar manejada por los miembros de la familia, mediante:

a. *La adopción por parte de la vieja generación de un rol más definitivamente organizador*. Esto es probable si, a la voluntad y posibilidad psicológica del cambio, se une un período de formación adecuado.

b. *La designación de un miembro familiar como sucesor.* Este proceso presenta una serie de problemas.

- El abandono del poder por parte del actual líder.
- La selección de un candidato aceptable, adecuado y el cómo tratar a los perdedores.
- La aceptación de ese candidato por parte de los otros miembros de la familia.
- La elección del momento oportuno del relevo. Este aspecto puede indicar la conveniencia de otra alternativa.

c. *La designación de un sucesor y un período de doble comando.* Si fuera prematura, sería peligrosa una repentina concentración de responsabilidades en las nuevas generaciones. Después de una buena delimitación de funciones entre ambos, acompañada de intercambios frecuentes de puntos de vistas puede hacerse el recambio posible y positivo, aunque lento -alrededor de dos años, promedio-. Cada día, dirigir una empresa es una tarea más compleja que requiere la posesión de unos conocimientos y técnicas especiales para esa empresa, y que, además, trabajar algunos años al lado de quienes ocupan los cargos de dirección, da la soltura suficiente antes de saltar a ellos. El objetivo debe ser aprovechar la experiencia de unos y el empuje de otros para consolidar la empresa, tratando de resolver los conflictos. La rivalidad debe ceder paso a la colaboración.

d. *La administración por tipo de actividades*, señalada precedentemente.

e. *La decisión de no crecer* y, de este modo; adaptar la organización empresaria a su líder, no éste a aquella. Si tiene suerte, la empresa familiar que siga este camino, podría sobrevivir por algún tiempo, depende de los recursos, de como se las arregla su jefe pero, su futuro a largo plazo puede ser incierto.

16.2 RETENCIÓN DE LA PROPIEDAD Y ADMINISTRACIÓN NO FAMILIAR

La familia propietaria puede decidir que confiará a terceros el manejo de los negocios agropecuarios. Ello implica separarse en dos organizaciones, una para la tarea de inversión y otra, para la administración.

La recomendación es que se adopte la precaución de separar claramente la propiedad de la gestión y los modos, requisitos y opor-

tunidades para ello. Es decir, la titularidad jurídica es el rol que en las empresas con forma societaria corresponde al ente social, o sea, a la misma sociedad con forma jurídica de la actividad económica organizada. En cambio, el empresario de gestión, es el rol que en las sociedades desempeñan los órganos diferenciados de administración y representación (administradores, gerentes y directores, y en su caso, el presidente del directorio).

Algunos miembros de la familia probablemente permanecerán interesados en la empresa y, quizás quieran desempeñar un rol determinado. A menudo, pueden ser muy útiles y posible que al personal les guste verlos, de vez en cuando, en la explotación. Particularmente, en las viejas empresas familiares, el miembro de la familia puede jugar un papel muy útil en representación de éstas. El riesgo que se corre es que se olvide de la separación entre el sistema social de la familia propietaria y el de la empresa misma. Entonces, que se salga de su rol y se introduzca en la administración, interfiriendo en la labor de los responsables.

La principal dificultad es el conflicto de objetivos pues los propietarios desean obtener un ingreso seguro y regular para la familia, mientras que la administración puede querer reducir los dividendos para financiar la expansión.

16.3 INCORPORACIÓN DE NUEVOS SOCIOS CON RETENCIÓN DEL CONTROL

En las sociedades, el empresario de riesgo es el papel que corresponde al socio o accionista. En esta línea, para crecer, puede llegarse a la conclusión de que la familia necesita asociarse porque requiere capital, o por razones impositivas, o de comercialización y, entonces, deciden tratar de retener el control de la misma. Así podría, por ejemplo, acceder a un financiamiento y, a los miembros de la familia, continuar representando a la firma frente a sus clientes y desempeñar un rol dominante en la comunidad local.

Respecto a la retención del control se puede establecer estatutariamente cláusulas de salvaguardia de la empresa y de limitación al acceso al gerenciamiento.

16.4 LA LIQUIDACIÓN, FUSIÓN O VENTA DE LA EMPRESA

En general, los propietarios familiares agrarios tienden a no vender los campos, saben que poseen un buen patrimonio, que es una

excelente reserva de valores, aunque la utilidad no dé para vivir como antes. Pero, por problemas familiares, vocacionales o de competitividad pueden desear salirse del sector. Las cuestiones sucesorias suelen ser la causa más determinante de la elección de esta alternativa.

17. ESTRATEGIAS POST CRISIS

Se ha examinado la crisis del ciclo de vida en una empresa que reviste contornos singulares, las familiares agrarias.

La importancia de la crisis analizada se debe a que ella puede ser la prueba más crítica para la supervivencia de la empresa familiar. El nudo de la crisis es el juego de relaciones entre los ciclos vitales de los miembros de la familia (vieja/nueva generación) y entre éstos y el ciclo de vida de la empresa.

Las organizaciones humanas, de cualquier tipo que sean, pasan por distintas etapas de desarrollo y necesitan dirigentes con características adecuadas, para cada una de ellas. El emprendedor, activo y, a menudo carismático, que con su ilusión y entrega total, es capaz de crear una empresa es el "hacedor". Puede no adaptarse a una etapa organizativa que exige líderes que "hagan hacer".

Las ideas y valores de los fundadores y líderes de una explotación familiar van creando una cultura organizativa, una mística compartida por los miembros de esa empresa-familia, y que los diferencia de otras, incluso del mismo sector agropecuario y del mismo país.

Lo que determina la eficacia a largo plazo de una empresa, su "salud", es precisamente la coherencia entre los elementos que la componen: la estrategia, la estructura, los sistemas, las personas, la cultura. La cultura establece las políticas, las ideas a lo largo de los años y es, por lo tanto, más lenta que los demás elementos en cuanto a su formación y, también, a su eventual cambio.

El conocer a fondo la cultura de la empresa familiar agropecuaria es especialmente importante para obtener cambios estratégicos y estructurales, para comprender las cuestiones de dirección, los roles familiares, para seleccionar, formar y desarrollar liderazgos.

Si bien la intensidad de la crisis del ciclo de vida puede variar mucho, en algún momento, indefectiblemente deben afrontarla casi la totalidad de las explotaciones familiares. Es de esperar que si se re-

conoce que ella es una dolencia común, con síntomas y remedios similares, más empresas familiares puedan atravesarla felizmente e iniciar una nueva etapa de éxito y crecimiento. Una tendencia clara es huir de "soluciones standard" y pensar que en realidad, cada explotación, cada jefe y su familia, pueden encontrar su solución más adecuada a sus problemas de crisis de crecimiento.

Una vez que la empresa ha puesto en orden los procedimientos de conducción, de modo que vuelven a tomarse decisiones, y cuando los asuntos familiares están siendo atendidos, es tiempo de mirar hacia adelante. Al hacer esto, los encargados de trazar el cuadro del futuro deben responder a estos interrogantes:

¿Cuál es la estrategia actual (implícita o explícita)?

- ¿Cuáles son los problemas que plantea?
- ¿La explotación tiene dificultades para ponerla en práctica?
- ¿Ha dejado de ser válida?
- ¿Carece de ventajas competitivas?

¿Qué alternativas estratégicas existen?

- ¿Cuáles de ellas son aceptables?
- ¿De qué manera la capacidad actual limita la selección de alternativas?
- ¿Qué alternativas ofrecen las mayores ventajas competitivas?
- ¿Cuáles reducen al mínimo la posibilidad de nuevos problemas?

Entre las nuevas estrategias, ¿cuáles son las más convenientes?

- ¿Qué repercusiones pueden tener a largo plazo?
- ¿Qué nuevas aptitudes exigen?

¿Qué influencia pueden tener las nuevas estrategias sobre la participación de la familia en las actividades de la explotación?

- ¿En qué forma se compartirán las responsabilidades de los familiares (o ajenos, si así se decidiese) que han de asumir papeles más importantes en la empresa?
- ¿Qué valores se asignarán a los diversos roles que desempeñarán los miembros de la familia?
- ¿Qué diferencia habrá entre los procedimientos si se opta por una dirección consultiva, en lugar del liderazgo paternalista del pasado?

Segunda Parte

MODELOS DE CONTRATOS TIPO SOBRE NEGOCIOS DE LAS ACTIVIDADES AGROPECUARIAS MÁS COMUNES

CONTRATO DE SOCIEDAD DE HECHO

En la ciudad de.....a los.... días de.....de.... se reúnen el señor: (nombre y apellido) ..... nacionalidad....., documento de identidad (especificar) ..., profesión .... estado civil .... edad..., y el señor ... (ídem), con el objeto de realizar una sociedad de hecho, sujeta a las siguientes cláusulas:

1. La sociedad se denomina .... con domicilio social y legal en de la ciudad de ...
2. El capital social será de $ ... (Pesos ...), integrándose de la siguiente forma: el Sr. .... aporta e integra en el presente acto la suma de $ ... (pesos ...) en efectivo; y el señor .... aporta e integra la suma de $ ... (pesos ...) y un automóvil (detallar características) valuado en $ ... (pesos ...).
3. El objeto social será la ..... y la comercialización de ... por cuenta propia o de terceros.
4. La sociedad tendrá una duración de 10 (diez) años. En el caso de retiro de uno de los socios, deberá notificar al otro con ... días de anticipación, quedando en esta forma disuelta la sociedad, pero previamente deberá procederse a la conclusión definitiva de todas las operaciones en proceso de realización.
5. En caso de fallecimiento o incapacidad de uno de los socios se procederá a la disolución y liquidación de la misma.
6. El gobierno y documentación de la sociedad será ejercida por los socios en forma indistinta. Estos no podrán utilizar ni adjudicarse la representación social para cuentas, transacciones u operaciones ajenas a la actividad de la empresa. El socio actuante deberá informar al otro de la gestión realizada.
7. El ejercicio contable abarcará desde el ... y hasta ... de cada año. Al finalizar cada ejercicio se efectuará el Balance General y el estado de resultados correspondientes al período. La distribución de las utilidades se efectuará de la siguiente forma: ... En caso de existir pérdidas, se aplicará la misma proporción expresada para el supuesto de distribución de utilidades.
8. En caso de disolución, cualquiera fuese su causa, los socios de común acuerdo designarán al liquidador, previo pago de las obligaciones sociales, el haber restante se dividirá entre los socios en proporción al capital aportado, o en los porcentajes siguientes ...

En prueba de conformidad, los socios firman el presente contrato, en lugar y fecha indicados en el mismo, hecho en ... ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto y cada parte recibe el suyo en este acto.

CONTRATO DE SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE

En la ciudad de .... a los ... días del mes de ... de dos mil ....., entre los Sres. ... (nombre y apellido, nacionalidad, edad, estado civil, tipo y n° de documento de identidad, profesión y domicilio) se conviene, de común acuerdo, en celebrar el presente contrato de "sociedad en comandita simple" la que se regirá por las siguientes cláusulas y las normas de la Ley de Sociedades Comerciales:

1. La sociedad se denominará ... Sociedad en Comandita Simple (S.C.S.), con domicilio legal en la calle ... N° ... de ... ; siendo los Sres. .... socios comanditados y los Sres. .... socios comanditarios. Este domicilio podrá trasladarse y también podrán instalarse agencias, sucursales, depósitos, etc., tanto en el país como en el extranjero. El plazo de duración de la sociedad se fija en ... años a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público de Comercio.
2. El objeto social será la explotación de todo lo relacionado con el ramo de la .... pudiendo asociarse con terceros para tomar representación, comisiones y distribución -tanto al por mayor como al por menor- de los productos. La sociedad tendrá plena capacidad jurídica para lograr su objeto comercial.
3. El capital social será de $ ... (pesos ...) dividido en ..... (pesos) que corresponde al socio comanditario y $ ....(pesos.....) al socio comanditado que se integran en su totalidad en dinero efectivo y en este acto.
4. El Sr. ....., socio comanditado, tendrá a su cargo la administración, la representación y el uso de la firma social. En el ejercicio de estas facultades podrá celebrar contratos y concluir todos los actos lícitos para el logro del objeto societario: por ello puede locar, comprar, ceder, hipotecar o permutar toda clase de inmuebles, abrir cuentas corrientes bancarias y efectuar toda clase de operaciones con instituciones bancarias públicas o privadas; esta enunciación no es limitativa. Le está prohibido el uso de la firma en garantías o avales en operaciones ajenas al interés societario.
5. La remuneración mensual del administrador será de $.....(pesos.....), independientemente de su participación en las ganancias que surja de los balances respectivos.
6. La cesión de capital a terceros ajenos a la sociedad requiere la conformidad del otro socio. En el supuesto de incapacidad o muerte de un socio, los herederos continuarán con la sociedad; en el caso del comanditado, los herederos pueden optar por transformar sus aportes en capitales comanditarios.
7. La designación y la remoción, cuando mediare justa causa, del administrador o socio comanditado, así como la aprobación de los balances anuales y demás estados contables financieros, requiere la aprobación por el voto favorable de la mayoría del capital.
8. El ejercicio anual concluirá el día ..... del mes de ..... de cada año; en esa fecha, el administrador preparará el balance general de la sociedad y el respectivo inventario, que deberá someterse a la aprobación de los demás socios den-

tro de un plazo máximo de..... días. La ganancia resultante se distribuirá entre los socios conforme a los siguientes porcentajes: al Sr. ..... el ..... por ciento (..... %) y a los demás socios la diferencia consiguiente en partes iguales (o en proporción al capital aportado).

9. En caso de disolución de la sociedad, los socios por mayoría de capital designarán al liquidador. Previo pago de las obligaciones sociales, el haber restante se dividirá entre los socios en proporción al capital aportado (o en los porcentajes siguientes: .....).

En prueba de conformidad, los socios firman el presente contrato en lugar y fecha indicados en el mismo, hecho en ... ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto y cada parte recibe el suyo en este acto.

CONTRATO DE SOCIEDAD DE CAPITAL E INDUSTRIA

MODELO 1

En la ciudad de ..., a los ... días del mes de ... de dos mil ....., se reúnen los Sres. ... (nombre y apellido, nacionalidad, edad, estado civil, tipo y N° de documento de identidad, profesión y domicilio), en adelante llamados "socios gestores" y el Sr. ... (ídem anterior), en lo sucesivo denominado "socio no gestor", y convienen en celebrar el presente contrato de "Sociedad Accidental o en Participación" sujeto a las siguientes cláusulas:

Art. 1. La sociedad, que girará sin razón social, fija su domicilio en la calle .... N°..., ciudad de .... y se constituye al solo efecto de ... (especificar en forma precisa y clara), con domicilio en la calle .. . N° .... de la ciudad de .... conforme al convenio suscripto el día ... de ... de ..... que, firmado por las partes, forma parte integrante de este contrato.

Art. 2. El capital social se fija en.....pesos ($ que los socios gestores aportan en este acto en dinero efectivo y .....en partes iguales, y el Sr. .....no gestor, la suma de pesos ($ ...) en iguales condiciones.

Art. 3. Ambos socios por separado (o bien conjunta o alternadamente) se harán cargo de todas las tratativas y las operaciones que se requieran para el logro del objeto, motivo de este contrato accidental. Ejercerá las funciones de administrador el Sr. .... quien mensualmente (u otro período) preparará un informe y un balance para considerar entre los socios.

Art. 4. Concluidas las operaciones relativas al objeto de este contrato, percibidas las comisiones pactadas para la venta (o cualquier otra forma retributiva) y deducidos los gastos, se reintegrará el capital aportado y se distribuirán las utilidades en la siguiente proporción: el Sr. .... el ... por ciento ... %); el Sr. .... etcétera. Las pérdidas, si las hubieren, serán soportadas en igual proporción, con la salvedad de que las del socio no gestor no pueden superar el valor de su aporte.

Art. 5. Conforme a lo reglado en la cláusula 4 de este contrato, cumplido el objeto social, la sociedad se considera disuelta. Cualquier socio podrá pedir la disolución anticipada, aun cuando no se hubiere concluido con las operaciones en su totalidad; en este supuesto, el socio que la pidiera no tendrá derecho a los beneficios que produjeran las operaciones aún pendientes.

Art. 6. En el supuesto de fallecimiento de alguno de los socios, mientras dure la vigencia de este contrato, sus herederos podrán incorporarse a la sociedad, unificando la personería si ello resultare necesario, con todos los derechos y las obligaciones del socio fallecido. Si los herederos optaren por no incorporarse, los demás socios procederán a preparar el balance y la rendición de cuentas, a la fecha del fallecimiento siguiendo las normas estatuidas en la cláusula 4 de este contrato. El importe que resultare se pagará en ... cuotas mensuales (u otro período), depositándoselas en el juzgado donde se tramitare la sucesión.

En el supuesto de incapacidad de uno de los socios, se practicará el balance y la rendición, pagándose las utilidades y el aporte de capital en ... cuotas mensuales (u

otro período; o al contado; o bien, en caso de incapacidad, el socio no prestará sus servicios, continuando en calidad de socio hasta la liquidación de la sociedad).

Art. 7. Cualquier divergencia entre los socios o dudas en la interpretación y en la aplicación de este contrato, será dirimida por arbitradores, amigables componedores, nombrados uno por cada parte; de subsistir la discordia entre éstos, se nombrará un tercero cuyo fallo será inapelable.

Art. 8. Para todos los efectos legales, los socios constituyen sus domicilios reales y especiales en los indicados en el encabezamiento de este contrato, donde se tendrán por buenas y válidas todas las notificaciones judiciales o extrajudiciales.

En prueba de conformidad, los socios firman el presente contrato en lugar y fecha indicados al inicio, hecho en ..... ejemplares, de un mismo tenor y a un solo efecto y cada parte recibe el suyo en este acto.

CONTRATO DE SOCIEDAD CAPITAL E INDUSTRIA

MODELO 2

En la ciudad de ..... a los ..... días del mes de ..... de 200..... entre el/los Ses. ....., nacionalidad, ..., edad ....., estado civil....., profesión ....., DNI Nº....., domiciliado en ..... en adelante llamado/s socio/s capitalista/s, y el/los Sr./es. ....., nacionalidad ....., edad ....., estado civil ....., profesión ..... DNI.....,....., domiciliado en ..... en adelante llamado/s socio/s industrial/es, resuelven constituir por este acto una Sociedad de Capital e Industria sujeto a las siguientes cláusulas:

Art. 1. La sociedad se denominará "..... Sociedad de Capital e Industria" y tendrá su domicilio real y legal en la calle ..... Nº. .....de la ciudad de .....

Art. 2. La sociedad tendrá por objeto dedicarse por cuenta propia o de terceros o asociada a terceros a las siguientes operaciones:.....

Art. 3. El capital social se fija en la suma de pesos ..... ($.....) que el socio capitalista aporta en este acto, aportando el Sr. ....., exclusivamente su industria, valuándose su aporte en igual monto que el del socio capitalista.

Art. 4. El plazo de duración se fija en ..... años a partir de la fecha de iniciación del presente contrato, pudiendo renovarla o disolverla por acuerdo de sus partes.

Art. 5. La administración y representación legal y el uso de la firma social de la sociedad podrá ejercerse por cualquiera de los socios indistintamente. Les está prohibido el uso de la firma para operaciones extrañas al objeto social.

Art. 6. Ningún acto, contrato judicial o extrajudicial le estaría permitido realizar a los socios que implique una competencia comercial con la sociedad, salvo que el mismo contara con el consentimiento escrito y unánime de los demás socios.

Art. 7. En caso de fallecimiento de un socio capitalista, permitirá a sus herederos que se incorporen a la sociedad, debiendo unificar la representación por la parte del capital del socio fallecido. Su incorporación se hará efectiva cuando demuestren su calidad de herederos y mientras tanto serán representados por el administrador de la sucesión. En caso de que los herederos decidieran retirarse de la sociedad, deberán comunicarlo al otro socio por telegrama colacionado con una anticipación de ciento ochenta días a la fecha fijada para su retiro. En tal situación, al igual que en el caso de fallecimiento, incapacidad o inhabilitación del socio-industrial se producirá la disolución y liquidación de la sociedad de acuerdo con lo dispuesto en la cláusula decimotercera. Si los herederos no aceptan continuar, los restantes socios podrán adquirir el capital aportado oportunamente.

Art. 8. El socio industrial.....dedicará a la sociedad un tiempo, no inferior a 44 horas de trabajo semanal, ni inferior a 8 horas diarias con exclusividad y tendrá a su cargo las siguientes tareas.....

Art. 9. Los derechos y obligaciones de los socios que emergen del presente contrato y de la ley 19.550 comienzan a regir desde la fecha del presente contrato.

Art. 10. El/los socio/s capitalista/s harán retiros mensuales de dinero, a cuenta de las ganancias del ejercicio en curso. El socio industrial hará retiros mensuales a cuenta de su participación en los beneficios de la sociedad. Las pérdidas, si las hubieren, serán soportadas por el socio capitalista con responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria y por el socio industrial hasta la concurrencia de las ganancias no percibidas.

Art. 11. Los socios deberán reunirse cuando lo requiera cualquiera de ellos. Las decisiones se adoptarán de acuerdo con el régimen impuesto por la ley 19.550. Se llevará libro de actas-rubricado, en el cual se asentarán las resoluciones y acuerdos que tomen los socios. La copia de las actas suscriptas por ambos socios hará plena fe entre ellos y con relación a terceros.

Art. 12. Finalizar su ejercicio comercial el día.....del mes .....de cada año. Para esa fecha los administradores deberán preparar el inventario y el balance correspondiente, los que serán puestos a disposición de los socios, con fecha a determinarse para su firma. Confirmado que hay ganancias y respetando las reservas establecidas, se repartirán de la forma siguiente: el .....por ciento (.....%) para el socio capitalista y el.....por ciento (.....%) a los socios industriales de la sociedad.

Art. 13. La disolución de la sociedad por unanimidad de sus socios, por las causales que ellos crean conveniente y al momento que sea oportuno, obligará a los administradores a realizar el balance y liquidación de la misma, previo pago de aquellas deudas sociales existentes. El saldo restante se distribuirá entre cada uno de los socios, de acuerdo a las utilidades obtenidas. En caso de pérdidas, serán soportadas: a) por el socio capitalista con responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria; b)por el socio industrial hasta la concurrencia de las ganancias no percibidas.

En prueba de conformidad, se suscriben.....ejemplares de un mismo contenido y a un solo efecto, en el lugar y en la fecha indicados y cada firmante recibe un ejemplar en este acto.

CONTRATO DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

En la ciudad de ....., provincia de ....., República Argentina, a .... días del mes de .... de dos mil....., el Sr. ....., (nacionalidad)....., (estado civil)...., nacido el ..... de ..... de ..., titular de documento nacional de Identidad ..... domiciliado en la calle ....., (partido)....; el Sr. ..... (nacionalidad) ....., (estado civil)...., nacido el ..... de ..... de ..., titular de documento nacional de Identidad ..... domiciliado en la calle ....., (partido)...., deciden celebrar el siguiente contrato de Sociedad de Responsabilidad Limitada que se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA. La sociedad se denomina "....." y tiene su domicilio legal en ....., en la ciudad de ....., provincia de .....

SEGUNDO. Su duración es de ..... años, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público de Comercio.

TERCERA. La sociedad tiene por objetivo realizar por cuenta propia y/o de terceros, o asociada a terceros, las siguientes actividades: 1) cría, engorde y/o invernada de todo tipo de ganado, especialmente vacuno. 2) explotación de las actividades agrícolas en todas sus especies y subespecies, tales como cereales, granos, oleaginosas, forrajes y yerbateras. 3) comerciales: a) compra, venta, exportación, importación, acopio y distribución de todo tipo de productos agrícola-ganaderos, en estado natural o faenado o elaborado. b) Establecimiento de ferias, depósitos, silos y almacenes destinados a la conservación y comercialización de los productos y subproductos mencionados. Para el cumplimiento de sus fines, la sociedad podrá actuar en mandatos, comisiones y obligaciones y para llevar a cabo todo tipo de actos no prohibidos por las leyes o el presente contrato.

CUARTA. El capital social se fija en la suma de pesos ....., divididos en .... cuotas de .....pesos, valor nominal cada una, totalmente suscriptas por cada uno de los socios de acuerdo al siguiente detalle: ..... Los socios se obligan a integrar el saldo restante dentro del plazo de ... años computados a partir de la fecha de inscripción de la sociedad. La reunión de socios dispondrá el momento en que se completará la integración.

QUINTA. La administración, representación legal y uso de la firma social estará a cargo de un gerente, en forma individual por el término de ..... ejercicios, siendo reelegible. En tal carácter tiene todas las facultades para realizar los actos y contratos tendientes al cumplimiento del objetivo de la sociedad, inclusive los previstos en los artículos 1881 del Código Civil y noveno del decreto ley 5965/63. El gerente depositará en concepto de garantía la suma de pesos.....

SEXTA. Las resoluciones sociales se adoptarán en la forma dispuesta en el artículo 159, primera parte, párrafo segundo de la ley 19.550. Rigen la mayoría prevista en el artículo 160 de la citada ley y cada cuota de derecho a un voto. Toda comunicación, citación a los socios, se sujetará a lo dispuesto en el artículo 159, último párrafo de la ley 19.550. Tendrán prioridad en la adquisición de cuotas cualquiera de los demás socios, quienes serán preavisados en forma fehaciente con una antelación no menor

de treinta días, debiendo el socio interesado en la compra, aceptarla en un plazo no menor de diez días.

OCTAVA. El ejercicio social cierra el ..... de .... de cada año, a cuya fecha se realizará el Balance General que se pondrá a disposición de los socios con una anticipación no menor a los quince días, para su consideración.

NOVENA. De las utilidades líquidas y realizadas se destinará: a) el .. por ciento a fondo de reserva legal, hasta alcanzar el ... por ciento del capital social; b) el importe que se establezca para retribución del gerente; c) el remanente, previa deducción de cualquier otra reserva que los socios dispusieran constituir, se distribuirá entre los mismos en proporción al capital integrado.

DÉCIMA. Disuelta la sociedad por cualquiera de las cláusulas previstas en el artículo 94 de la ley 19.550. La liquidación será practicada por el gerente o por la persona que designen los socios. En este acto, los socios acuerdan: a) establecer la sede social en la calle ..... b) designar gerente al socio..... c) autorizar a..... para tramitar la inscripción del presente contrato en la Inspección General de Justicia, con facultades de aceptar las modificaciones que indique dicha Inspección, otorgando los instrumentos que resulten necesarios, acompañar y desglosar documentación.

CONTRATO DE SOCIEDAD ACCIDENTAL O EN PARTICIPACION

En la ciudad de ... a los ... días del mes de ... de dos mil ....., se reúnen los señores ... (nombre y apellido. nacionalidad, estado civil, documento de identidad, profesión, domicilio), en adelante llamados "socios gestores" y el señor ... (ídem anterior), en lo sucesivo denominado "socio no gestor" convienen en celebrar el presente contrato de "Sociedad Accidental o en Participación", sujeto a las siguientes cláusulas:

1. La sociedad, que girará sin razón social. Fija su domicilio en la calle ..., n° .... de la ciudad de .... se constituye al solo efecto de ... (especificar en forma precisa y clara), con domicilio en la calle ... n° .... de la ciudad de .... conforme al convenio suscripto el día ... de ..., que firmado por las partes, forma parte integrante de este contrato.
2. El capital social se fija en pesos ... ($ ...), que los socios gestores aportan en este acto en dinero efectivo y en partes iguales y el señor .... no gestor, la suma de pesos ... ($ ...) en iguales condiciones.
3. Ambos socios por separado (o bien conjunta o alternadamente) se harán cargo de todas las tratativas y las operaciones que se requieran para el logro del objeto motivo del contrato accidental. Ejercerá las funciones de administrador el Sr. ...., quien mensualmente (u otro período) preparará un informe y un balance para considerar entre los socios.
4. Concluidas las operaciones relativas al objeto de este contrato, percibidas las comisiones pactadas para la venta (o cualquier otra forma retributiva) y deducidos los gastos, se reintegrará el capital aportado y se distribuirán las utilidades en la siguiente proporción: el señor .... el ... por ciento (... %); el señor .... etc. Las pérdidas, si las hubiere, serán soportadas en igual proporción, con la salvedad que las del socio no gestor no puede superar el valor de su aporte.
5. Conforme a lo reglado en la cláusula 4 de este contrato, cumplido el objeto social la sociedad se considera disuelta. Podrá pedir cualquier socio la disolución anticipada, aun cuando no se hubiere concluido con las operaciones en su totalidad; en este supuesto, el socio que la pidiera no tendrá derecho a los beneficios que produjeran las operaciones aún pendientes.
6. En el supuesto del fallecimiento de algunos de los socios, mientras dure la vigencia de este contrato, podrán incorporarse a la sociedad sus herederos, unificando la personería si ello resulta necesario, con todos los derechos y las obligaciones del socio fallecido. Si los herederos optan por no incorporarse, los demás socios procederán a preparar el balance y la rendición de cuentas, a la fecha del fallecimiento, siguiendo las normas estatuidas en la cláusula 4 de este contrato. El importe que resulte se pagará en ... cuotas mensuales (u otro período), depositándoselas en juzgado donde tramite la sucesión.

En el supuesto de incapacidad de uno de los socios, se practicará el balance y la rendición, pagándose las utilidades y el aporte de capital en ... cuotas mensuales (u otro período; o al contado; o bien, en caso de incapacidad, el socio no prestará sus servicios, continuando en calidad de socio hasta la liquidación de la sociedad).

7. Cualquier divergencia entre los socios o dudas en la interpretación y en la aplicación de este contrato, será dirimida por arbitradores, amigables componedores, nombrados uno por cada parte, de subsistir la discordia entre éstos, se nombrará un tercero, cuyo fallo será inapelable.
8. Para todos los efectos legales, los socios constituyen sus domicilios reales y especiales en los indicados en el encabezamiento de este contrato, donde se tendrán por buenas y válidas todas las notificaciones judiciales o extrajudiciales.

En prueba de conformidad, los socios firman el presente contrato en lugar y fecha indicados al inicio, hecha en ..... ejemplares, de un mismo tenor y a un solo efecto y cada parte recibe el suyo en este acto.

AGRUPACIÓN DE COLABORACIÓN EMPRESARIA

CONTRATO CONSTITUTIVO

En la localidad de.....provincia de.....a los.....días del mes de.....del año....., entre los Sres.....D.N.I. Nº.....(domicilios, profesiones, nacionalidades, estado civil) , todos mayores de edad y productores agropecuarios, convienen en celebrar el presente CONTRATO DE AGRUPACIÓN DE COLABORACIÓN EMPRESARIA de acuerdo con los artículos 367 a 376 de la Ley 19.550, conforme a las siguientes cláusulas:

PRIMERA. Objeto
La Agrupación de Colaboración Empresaria que por este contrato se crea, tendrá por objeto facilitar y desarrollar determinadas fases de las distintas actividades agropecuarias de sus miembros, permitiendo perfeccionar e incrementar el resultado de sus explotaciones agropecuarias, mediante la adquisición de maquinarias y herramientas agrícolas de última tecnología, insumos, medios de comunicación, medios de transporte para los distintos productos, búsqueda de mercados, contratación de técnicos para asesoramiento y todo lo necesario para que cada miembro utilizando esos y otros medios pueda cumplir el objeto de la agrupación.

SEGUNDA. Duración
Su duración es de diez años desde la fecha de la inscripción en el REGISTRO PÚBLICO DE COMERCIO. Puede ser prorrogada antes de su vencimiento por decisión unánime de los participantes.

TERCERA. Denominación
Se denomina "AGRUPACIÓN DE COLABORACIÓN" .....
.....

CUARTA. Domicilio especial
Tiene su domicilio especial para todos los efectos que deriven del contrato de agrupación, tanto entre las partes como respecto de terceros en.....de la localidad de.....provincia de .....

QUINTA. Fondo Común Operativo
El Fondo Común Operativo lo constituye la suma de.....pesos ($.....), que las partes suscriben e integran en este acto, por partes iguales en dinero en efectivo, con los incrementos que se dispongan de acuerdo a la cláusula SEXTA apartado a) y con los ingresos que resulten de la cláusula SEXTA.

SEXTA. Modo de financiar las actividades comunes.
Las actividades comunes que demande el cumplimiento del objeto de la agrupación (cláusula PRIMERA) serán financiadas del siguiente modo:

a) Con contribuciones específicas para cada actividad en común que se emprenda.
b) Con el arancel de uso de las maquinarias y herramientas de la agrupación por parte de los miembros.
c) Con los aportes supletorios que los integrantes aprueben por unanimidad.

SÉPTIMA. Participación en sus resultados

La agrupación no persigue fines de lucro. Los resultados que pudieren surgir de la liquidación final de cuentas de la Agrupación, aprobada al cierre de cada ejercicio anual, podrán ser aplicados o soportados en la forma que lo resuelvan por el voto del 75% de los miembros presentes, pudiera constituir reservas, compensar contribuciones adicionales, diferirse a nuevo ejercicio o el destino que se resuelva conforme al objeto de la agrupación.

OCTAVA. Resoluciones

El gobierno de la Agrupación está en la voluntad de sus miembros y podrá ejercerse personalmente o por consulta por escrito.

1) Las modificaciones del presente contrato se resuelven por el consentimiento unánime de sus miembros.
2) Las resoluciones relativas al cumplimiento del objeto de la Agrupación se adoptarán por el voto del 75% de los miembros presentes en las reuniones debidamente convocadas.
3) Los reglamentos para las distintas actividades destinadas al cumplimiento del objeto de la Agrupación se resuelven por el voto del 75% de los miembros presentes en las reuniones debidamente convocadas.
4) Las resoluciones relativas a la administración de las actividades de la Agrupación se resuelven por el voto de los miembros presentes en las reuniones debidamente convocadas.
5) Las convocatorias a reuniones y/o consultas deberán ser efectuadas formal y suficientemente, con cinco (5) días de anticipación por la administración y por pedido de un administrador o por cualquiera de los miembros de la Agrupación.
6) Las resoluciones adoptadas por el voto de sus miembros pueden impugnarse sólo fundándose en la violación de disposiciones legales o contractuales y debe demandarse ante el juez del domicilio fijado en el contrato, dentro de los treinta días de haberse notificado fehacientemente, mediante acción dirigida contra cada uno de los miembros de la Agrupación.

NOVENA. Dirección, administración y representación

La dirección y administración estará a cargo de un miembro titular y un suplente, los que podrán actuar en forma individual o conjunta, el administrador suplente solo podrá actuar individualmente con la autorización del administrador titular o con la aprobación del 75% de los miembros presentes en reunión convocada al efecto. La designación, renovación y remoción de los administradores se hará por el voto secreto de la mayoría de los miembros.

El mandato será por un (1) año y solo podrá ser reelecto en una oportunidad consecutiva. Para poder ser reelegido nuevamente deberá transcurrir un período. La representación de la agrupación y la individual de sus miembros será ejercida por los administradores en actuación conjunta o en forma individual de uno de ellos, sujeto a las normas y limitaciones establecidas en este contrato, en las normas de fondo del mandato y por resoluciones de la administración.

DÉCIMA. Deberes de la administración.

Los administradores deberán:

Ejercer los actos tendientes al cumplimiento del objeto de la Agrupación.

Llevar los libros contables y de actas con las formalidades establecidas en el Código de Comercio, según lo requieran las características de las actividades desarrolladas (art. 369).

Citar a reunión para tratar los asuntos solicitados por los miembros (art. 370), los esta-

blecidos en el contrato y los determinados por la ley (Ej. art. 369 incs. 7, 9, 10 y 11, hipótesis de los art. 374, 375 y 376).
Representar individual y colectivamente a los miembros de acuerdo a las facultades del mandato.
Controlar la actividad de los miembros al solo efecto de verificar el cumplimiento de sus obligaciones hacia la Agrupación (art. 369 inc. 8 in fine).
Confeccionar y proponer a los miembros la aprobación de los estados de situación, lo mismo que la liquidación final de cuentas.
Realizar todos los actos administrativos necesarios para la ejecución de las resoluciones adoptadas por los miembros y por la administración.

DÉCIMO PRIMERA. Derechos y obligaciones de los miembros

OBLIGACIONES

a) Cumplir con los compromisos asumidos en este contrato y contribuir en la forma acordada al Fondo Común Operativo y en la financiación de actividades aprobadas por el voto de la mayoría.

b) Respetar las reglas establecidas por la agrupación para la operativa común.

c) Concurrir a las reuniones de miembros donde se deban tratar asuntos atinentes a la realización del objeto de la agrupación.

d) La ausencia injustificada a dos (2) reuniones seguidas o a tres (3) alternadas, hace posible al miembro de una sanción resuelta por el voto secreto del 75% de los miembros presentes en reuniones debidamente convocadas.

e) La justificación a ausencias podrá ser solicitada con argumentos sólidos con anticipación a la reunión o con cuarenta y ocho horas (48) posteriores a la misma, las que serán consideradas y resueltas en la primer reunión posterior a la ausencia.

f) Emitir su voto en los casos en que fuere consultado o convocado por la agrupación, por ser obligatorio y constituir un deber insustituible para el funcionamiento de la agrupación.

   La omisión de emitir el voto, cualquiera fuera su causa, hace pasible automáticamente al agrupado de la sanción de una multa, que se acuerda en un valor de ..... pesos ($ .....).

g) Respetar las decisiones de la Administración.

Los valores recibidos en concepto de multa ingresarán al Fondo Común Operativo.

DERECHOS

a) Aprobar o impugnar los estados de situación.
b) Participar en la confección de los estados de situación y toda liquidación de cuentas.
c) Ser consultado respecto de las modificaciones del contrato y votar las mismas.
d) Ejercitar el derecho de impugnación de las resoluciones (art. 370, 2° párrafo).
e) Solicitar reuniones de los miembros a los administradores.
f) Pedir la participación que le corresponde en los resultados de las actividades de la entidad (art. 369, 7ª párrafo).
g) Requerir la disolución del contrato cuando se configure cualquiera de las causales que prevé el art. 375.
h) Pedir la exclusión de un miembro en la hipótesis del art. 376.

DÉCIMO SEGUNDA. Responsabilidad hacia terceros
Por las obligaciones que los representantes-administradores asuman en nombre de la Agrupación de acuerdo al objeto de la misma, los participantes responden ilimitada y solidariamente frente a terceros, con el Fondo Común Operativo, después de haber sido interpelado infructuosamente el administrador de la agrupación. Por las obligaciones asumidas por el Administrador, en nombre y por cuenta de un participante, que se hagan saber al tercero al tiempo de contraer la obligación, responde exclusivamente el participante individual y solidariamente con el Fondo Común Operativo.

DÉCIMO TERCERA. Estado de situación y contabilidad
Anualmente, al 31 de diciembre de cada año, deberán confeccionarse los estados de situación de la Agrupación, observándose para ello las normas y principios contables dictados por los organismos profesionales competentes, como así también las formalidades establecidas por el Código de Comercio para los libros que se habiliten a nombre de la Agrupación, de acuerdo con la importancia y naturaleza de la actividad común.

Los estados de situación de la Agrupación deberán ser sometidos a decisión de los miembros dentro de los noventa (90) días del cierre del ejercicio anual.

DÉCIMO CUARTA. Admisión y exclusión de participantes
a) Admisión de nuevos participantes.
   1. La admisión de nuevos participantes, sus modalidades, condiciones, será resuelta por el voto de la mayoría de los miembros.
   2. Las modalidades y condiciones serán establecidas por Resolución de la Agrupación.
   3. En todos los casos, se fijará una contribución en relación al valor del Fondo Común Operativo, que nunca será menor a la integrada por los miembros fundadores.

b) Separación y exclusión de miembros.
   1. Un miembro puede ser excluido, por decisión unánime, cuando contravenga habitualmente sus obligaciones o perturbe el funcionamiento de la Agrupación (art. 376).
   2. Cuando no cumpla los reglamentos de las distintas actividades de la Agrupación, puede ser excluido por decisión unánime.

La resolución de exclusión tiene efecto a partir de su notificación formal, en cuanto a la suspensión del afectado en todos sus derechos contractuales participativos. Y la exclusión opera desde que quede consentida o firme la Resolución.

DÉCIMO QUINTA. Retiro voluntario
Todo miembro tiene el derecho de retirarse voluntariamente, con la obligación de comunicarlo a la Agrupación formalmente y con sesenta (60) días de anticipación.

DÉCIMO SEXTA. Disolución
El presente Contrato de Agrupación se disuelve por:
   a) Expiración del término por el cual se constituyó o por la consecución del objeto por el cual se formó o por la imposibilidad sobreviniente de lograrlo (art. 375 apartado 2).
   b) Por reducción a uno de los miembros (art. 375 apartado 3).
   c) Por decisión firme de autoridad competente que considere incursa a la Agrupación en prácticas restrictivas de la competencia.
   d) Por muerte, incapacidad, disolución o quiebra de un participante, a menos que los demás participantes decidan por mayoría su continuación.
   e) Por Resolución unánime de los miembros.

CONTRATO DE UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS

MODELO 1

En la localidad de ..... Provincia de ..... a los días del mes de entre..... Doc. de Identidad N°.....con.....domicilio en la calle N° de y .....Doc. de Identidad N° .....con domicilio en la calle N° ....., convienen por este acto constituir una Unión Transitoria de Empresas en los términos dispuestos en la sección 11, arts. 377 a 383 de la ley 15.550 (t.o. por Dto. 841/84).

Primero. El objeto de esta Unión Transitoria será (la realización de obra, el servicio o suministro) de conforme a lo requerido por el comitente .....
(descripción de medios para su realización)

Segundo. Se establece que la vigencia de la presente Unión Transitoria será la misma que demande la ejecución de (la obra, servicio o el suministro) que constituye el objeto de este contrato.

Tercero. La denominación será "UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS".

Cuarto. El domicilio de la presente Unión Transitoria de Empresas será en la calle .:..... Nº ....., de ....

Quinto. Las partes integrantes de la Unión Transitoria asumen iguales obligaciones en la consecución del objeto de esta Unión, siendo sufragadas las actividades comunes mediante los fondos propios de cada aportante, la obtención de recursos en instituciones financieras y la aplicación de los fondos provenientes del cumplimiento de la Unión. El Fondo Común Operativo se dota con el aporte inicial de los participantes, de pesos ..... ($), que integran en este acto por partes iguales y en dinero efectivo. Asimismo las partes se comprometen a efectuar en igual forma y proporción las contribuciones que en el futuro se requieran con igual finalidad.

Sexto. El representante de la Unión Transitoria será el Sr. ....., con domicilio en la calle .... N° ..... de.....

Séptimo. Las empresas constituyentes de la presente Unión Transitoria participan en los resultados por partes iguales, es decir....., en la proporción mencionada atenderán los gastos que demande el funcionamiento de la presente Unión Transitoria como así también en la misma proporción se distribuirán las utilidades líquidas y realizadas y las pérdidas si las hubiere.

Octavo. Serán causales de exclusión de alguna de las partes de la Unión Transitoria: a) su quiebra; b) la intervención jurídica; c) la expiración, supresión o revocación de la personería jurídica; d) la comisión de actos delictivos con sentencia judicial que afecte directamente al objeto de la Unión Transitoria.

Noveno. Serán causales de disolución del contrato: a) El cumplimiento del objeto de la Unión Transitoria; b) por la voluntad concurrente de las partes; c) por decisión firme de autoridad competente que considere incursa la Unión Transitoria de inhabilidad de derecho para ejercer la actividad para la que se creó.

Décimo. La incorporación de nuevos miembros se efectuará sólo con la voluntad unánime de los integrantes fundadores de la Unión Transitoria.

Undécimo. La parte que incumple con sus obligaciones, deberá indemnizar a la Unión

Transitoria por los daños y perjuicios que dicho incumplimiento originare.

Décimo segundo. Los estados contables se confeccionarán de conformidad con lo dispuesto en los arts. 63 a 65 de la ley 19.550 (t.o Dto. 841/84) en lo que correspondiere atento a la naturaleza jurídica de la Unión Transitoria y acorde con normas de contabilidad generalmente aceptadas.

Décimo Tercero. Se podrán distribuir únicamente utilidades líquidas y realizadas, entendiéndose como tales las que resultaron una vez efectuadas las provisiones para los impuestos que legalmente correspondiere tributar y sus accesorias, intereses y actualizaciones, en su caso.

En prueba de conformidad y constancia se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en la ciudad de ..... a los ..... días del mes ..... de....., los que deberán remitirse a los organismos competentes,.....

CONTRATO CONSTITUTIVO DE UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS

MODELO 2

Folio..... PRIMER TESTIMONIO.- ESCRITURA NUMERO.....- En la ciudad de ....., ..., a los..... ....días del mes de .....de dos mil ..... ante mí, Escribano Autorizante, comparecen por una parte el Sr. X ....., ...DNI..... , domiciliado legalmente en la calle.....; por otra y en nombre propio el Sr. Aguado ....., ..., nacido el ....., ..., domiciliado legalmente en la calle ....., y por la otra el Sr. T....., nacido ..... , ..., domiciliado legalmente en la calle ....., ..., DNI ....., los comparecientes son personas hábiles y de mi conocimiento, doy fe; concurriendo el Sr. X., en nombre y representación de la sociedad que gira en esta plaza bajo la denominación de "..... S.A.", con domicilio legal en la calle ..... número ..... de esta Ciudad, como lo acredita con la escritura de constitución del .. ..Estatuto Social de fecha ....., ante el Escribano ....., inscripta ..... y con la Resolución del Directorio de fecha ....., por la que se decide la constitución de la presente UTE y se lo faculta para suscribir este contrato. Y el Sr. T, lo hace en nombre y representación de la sociedad que gira en esta plaza bajo la denominación de ".....S.R.L", inscripta en el Registro Público de Comercio el.... de ..... y con la Resolución del órgano de Administración de fecha ....., por la que se decide la constitución de la presente UTE y se lo faculta a suscribir este contrato. La documentación relacionada que he tenido a la vista y en copia autenticada agrego a la presente, con facultades suficientes, doy fe. Y los comparecientes, en los caracteres invocados y acreditados, ACUERDAN:1. OBJETO Y MEDIOS: 1.01 Las partes han resuelto constituir una UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS en los términos del artículo 377 y siguientes de la Ley de Sociedades Comerciales Nº. 19.550, modificada por Ley 22.903/84, conforme a los siguientes términos y condiciones.1.02 El objeto de la UTE será el servicio de desarrollo, producción y puesta en el mercado de semillas de alta calidad de papa cuyo desarrollo requiera de similares procesos de tecnología. Dicho servicio es encomendado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). A estos efectos, las partes efectuarán los aportes de capital, personal, equipos y tecnología que resulten necesario en las proporciones que más adelante se indicarán. Los trabajos objeto del servicio serán realizado en conjunto por las partes, con división de tareas, siendo las mismas distribuidas de la siguiente manera: ..... S.A. multiplicará "en vitro" en razón de su especialidad las semillas de las variedades generadas o ha generarse y de propiedad del Comitente. El Sr. Aguado continuará el proceso de multiplicación a "campo" , en tierras aptas y dentro de la zona protegida que para tales fines ofrecen las Provincias de ..... y .... S.R.L., promoverá y difundirá las variedades producidas por los anteriores, quedando a su cargo todas las labores del marketing correspondiente. 2. DURACIÓN: La duración de la UTE será la necesaria para dar cumplimiento a la totalidad de las obligaciones asumidas para la realización de su objeto y las que se originen en consecuencia. 3. DENOMINACION: La UTE se denominará ..... (*deberá tener el nombre de alguno, algunos o todos los participantes seguida de UTE*) 4. RESOLUCIONES SOCIALES: *(colocar la relación de las resoluciones sociales que aprobaron tanto la celebración de esta UTE, como la designación de un representante de dicha UTE)*. 5.

DOMICILIO: Las partes constituyen domicilio especial para todos los efectos que deriven de este contrato de Unión Transitoria de Empresas, tanto entre ellas como respecto de terceros, en la calle ..... 6. DESIGNACION DEL REPRESENTANTE: 6.01 Las partes designan en este acto como representante de la UTE al Sr. ....., constituyendo éste domicilio en la calle ..... El representante tendrá poderes suficientes para ejercer los derechos y contraer las obligaciones que hagan al desarrollo y ejecución del servicio. 6.02 Las partes se obligan en caso de ser ello necesario, a suscribir la escritura pública otorgando al representante poderes suficientes para ejercer los derechos y contraer las obligaciones que hicieren al desarrollo y ejecución del objeto de la UTE. 7. PARTICIPACION EN LA UTE: 7.0. La participación de las partes en la UTE, a los efectos referidos en el artículo 378 inciso octavo de la Ley de Sociedades Comerciales será la siguiente: ..... S.A. 40% (cuarenta por ciento), el señor ..... 40% (cuarenta por ciento) y ..... S.R.L. 20% (veinte por ciento). 8. OBLIGACIONES DE LAS PARTES: Todas las obligaciones y derechos que surgen de este Contrato y en consecuencia todas las ganancias y pérdidas generadas por la ejecución de su objeto, costos y gastos, contribuciones al fondo común operativo, provisión de instalaciones, equipos y personal, provisión de fondos, créditos y obligaciones de cualquier tipo, son asumidas por las partes en las proporciones fijadas en la cláusula 7.01. - 9. SOLIDARIDAD FRENTE AL COMITENTE: La responsabilidad de las partes frente al Comitente será solidaria por los actos y operaciones que deban desarrollar o ejecutar. Frente a todos los demás terceros, su responsabilidad será simplemente mancomunada. 10. COMITÉ EJECUTIVO: 10.01. Todas las decisiones atinentes a la ejecución del servicio serán tomadas por un Comité Ejecutivo compuesto de tres miembros, designados uno por cada una de las partes integrantes del presente contrato. Cada parte designará un miembro alterno, para el supuesto en que los titulares no puedan asistir a las reuniones del comité ejecutivo. Tanto los miembros titulares como los alternos estarán, por su sola designación, plenamente facultados para resolver todas las cuestiones que se planteen en el comité ejecutivo. Todas las decisiones se tomarán por mayoría simple. El comité se reunirán cuanto menos una vez cada tres meses y cuando lo solicite cualquiera de las partes. La convocatoria la efectuará el representante de la UTE mediante comunicación escrita a las partes con siete días de antelación como mínimo, indicando los temas a tratar. El comité ejecutivo es la autoridad máxima de la UTE y sus resoluciones son obligatorias e irrecurribles por las partes. 10.02 En cumplimiento del inciso 12 del artículo 378 de la Ley de Sociedades Comerciales, el Comité deberá arbitrar lo necesario para habilitar los libros con las formalidades establecidas por el Código de Comercio para las UTE. 11. SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO: 11.01 Si cualquiera de las partes incurriera en un incumplimiento respecto de las obligaciones esenciales a su cargo que pudiera generar una posibilidad cierta y concreta de resolución contractual por parte del Comitente, la parte cumplidora intimará a la incumplidora para que regularice su situación dentro del plazo de treinta (30) días, vencidos los cuales la parte cumplidora estará facultada para asumir el cumplimiento de la obligación dejada de cumplir por la incumplidora, quien será responsable de los gastos que demande el cumplimiento. 11.02 En los supuestos previstos en esta cláusula, subsistirá la obligación solidaria asumida por la parte incumplidora ante el Comitente, hasta la finalización del contrato. 12. FONDO COMÚN OPERATIVO: Las partes constituirán un fondo común operativo de $ ..... a ser aportados por las partes integrantes de la UTE en idéntica proporción a la estipulada en la cláusula 7.01.-13. DISOLUCION: Este contrato quedará resuelto de pleno dere-

cho cuando: a) El objeto de la UTE se encuentre enteramente ejecutado y todas las eventuales controversias que pudieran sucitarse entre las partes, con terceros contratantes o con el Comitente hayan quedado definitivamente dirimidas. b) Fuera rescindido el contrato con el Comitente y finalizadas todas las cuestiones derivadas de dicha resolución. c) Quede reducido a dos el número de miembros de la UTE. 14. ARBITRAJE: Las partes acuerdan que cualquier cuestión, controversia, duda en la interpretación aplicación o ejecución del presente contrato que no pueda resolverse en forma amigable, será sometida a arbitraje de conformidad con lo dispuesto en las normas procesales vigentes en esta jurisdicción. Cada parte designará un árbitro y éstos al árbitro que en definitiva actuará como tal. Se deja aclarado que los árbitros actuarán en la ciudad de ..... 15. INSCRIPCION: El presente contrato y la designación del representante se inscribirán en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de ..... a cuyo fin se autoriza a..... con amplias facultades para cumplimentar observaciones, contestar vistas, suscribir las presentaciones necesarias, adjuntar documentos, y en general, efectuar todo acto, gestión o diligencia que sean necesarios.

MODELO DE COMPROMISO DE CONSORCIO DE EMPRESA PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA UTE

Es común antes de formalizar el contrato de Unión Transitoria de Empresa y para los supuestos de que la misma esté condicionada a ganar una licitación, o algún otro contrato, que las empresas interesadas, suscriban previamente un acta de compromiso de constitución de UTE, subordinando la formalización de la misma al éxito del contrato o licitación.

El Sr. ....., .con D.N.I: Nº.....,expedido en....., con fecha ....., actuando en nombre y representación de....., con domicilio en .....
El Sr. ....., con D.N.I: Nº.....,expedido en....., con fecha ....., actuando en nombre y representación de....., con domicilio en .....
El Sr. ....., con D.N.I: Nº.....,expedido en....., con fecha ....., actuando en nombre y representación de....., con domicilio en .....

Expresan:

1- Enterados que Francia necesita importar o es potencial comprador de ....., se proponen presentar proposición en cantidad y calidad del producto requerido, formulando una oferta en forma conjunta y solidariamente a la citada demanda internacional convocada por .....

2- Se comprometen por el presente documento a que las entidades que representan se constituyan, en caso de resultar adjudicatarias, en Consorcio de Empresas (Ley 19.550 y sus modificaciones), de acuerdo con la legislación vigente en la República Argentina, bajo las siguientes cláusulas:

2.1- El objeto del Consorcio de Empresas será el suministro de ....., o el servicio.....o la obra.....

2.2- La participación de cada una de las partes en el consorcio de empresas, se establece en los siguientes porcentuales.....

2.3- Las empresas firmantes de este compromiso se obligan mancomunada y solidariamente entre sí y respecto al Consorcio de Empresas, a constituirse, ante .....

2.4- El Consorcio de Empresa se mantendrá vigente durante el plazo necesario para .....

2.5- El presente compromiso se formalizará e inscribirá, en el Registro Público de Comercio....., en los términos que establece la legislación vigente.

En prueba de conformidad, firmamos en ....., a los.....días ..... del mes ..... de .....

CONSORCIO DE EXPORTACIÓN

REGLAMENTO INTERNO

En ....., a los .... del mes ..... de ....., entre ..... y ..... participantes e integrantes del llamado de ahora en adelante ".....CONSORCIO DE EXPORTACIÓN", se conviene a los efectos de su desarrollo y funcionamiento la necesidad de elaborar un Reglamento Interno que establezca los principios generales de su funcionamiento. El reglamento estará sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones, sin perjuicio de su modificación por decisión de la mayoría absoluta de sus miembros.

1. OBJETIVO

El consorcio tendrá como objeto abrir o consolidar y llevar a cabo las ventas en el mercado ..... del exterior de los productos que, en forma consorciada y a tales fines, sean el resultado de la acción de sus integrantes. Aumentar la oferta exportable, reforzar el poder de negociación y reducir los costos operativos de exportación, de la mercadería que se comprometan a facturar dentro de los parámetros de no utilidad marginal o sea bajo el compromiso de incluir solamente en el precio sus costos fijos de producción.

2. ACCIONES PARA SU CUMPLIMIENTO

a. Crear una oferta unificada, especificando los productos, precios y cantidades que lo conforman.
b. Diseñar una estrategia de introducción de los productos en el exterior, con su correspondiente presupuesto.
c. Implementar las estrategias en forma conjunta, fomentando el espíritu solidario entre los consorcistas y creando conciencia asociativa.
d. Utilizar exclusivamente los insumos o materias primas suministrados por cada uno de los integrantes en tiempo, forma y porcentaje para la producción del producto final resultado de la acción conjunta.
e. Coordinar las labores de producción para la exportación.
f. Asesorar en las cuestiones técnica a los integrantes para la elaboración de los productos finales.
g. Nombrar un gerente para representar al grupo y dirigir las tareas de promoción internacional.

3. NORMAS GENERALES DE FUNCIONAMIENTO

a. Los integrantes deberán suministrar al consorcio información sobre los productos y cantidades a comprometer como oferta exportable.
b. El precio de los productos será fijado mediante consenso de los integrantes.
c. Las demandas que se reciban del exterior deberán ser analizadas en conjunto, a fin de aprobar el precio y de definir los porcentajes a repartir entre los integrantes.

d. Ningún integrante, bajo ningún pretexto, podrá cotizar en forma individual sus productos al consorcio, ya sea que la demanda haya sido a través del grupo o en forma directa.

e. La estrategia de inserción en los mercados deberá ser aprobada por consenso.

f. No se podrá recurrir a producciones de terceros, salvo cuando la Asamblea lo disponga.

4. ADMINISTRACIÓN

a. Por simple votación se deberán elegir un tesorero entre todos los integrantes por un período anual, siendo posible su reelección indefinidamente.

b. La máxima autoridad es la Asamblea compuesta por los integrantes que sesionará por lo menos una vez por mes y lo hará con la mitad más uno de sus componentes y sus decisiones deberán ser aprobadas por el 75% de los consorcistas.

c. Una vez que el Consorcio inicie sus actividades, la Asamblea deberá crear la Comisión de Costo y Producción, determinando las funciones a cumplir.

4.1 OBLIGACIONES DEL GERENTE DEL CONSORCIO

a. Diseñar y coordinar las estrategias de introducción aprobadas por el Consorcio.

b. Representar al grupo ante los distintos organismos y clientes.

c. Recibir las demandas desde el exterior y comunicarlas a todos los integrantes.

d. Coordinar las reuniones y fijar su agenda.

e. Llevar el Libro de Actas.

5. ADHESIÓN

a. La Asamblea podrá decidir, cuando así lo considere, la incorporación de nuevos integrantes.

b. En el caso que se cobre un derecho de asociación, el mismo no se computará como aporte al capital del Consorcio y no dará derecho a una mayor proporcionalidad en las utilidades.

6. RESCISIÓN

a. Cualquier Empresa integrante puede retirarse del Consorcio con solo comunicarlo por escrito al resto de los componentes.

b. De adoptarse el uso de una marca para las exportaciones, las empresas que se desvinculen no podrán mencionar la misma en ningún documento comercial ni mercadería, con posterioridad a su retiro.

c. Respecto de los aportes efectuados, no tendrá derecho a reclamos.

d. En lo que hace a las utilidades que se pudieran haber acumulado, la Asamblea decidirá el tiempo y forma de su devolución.

e. Además, en el caso que a la fecha de rescisión al Consorcio adeudare por el giro del negocio algún importe, deberá aportar la parte proporcional que le correspondiera.

f. Cuando se produzcan incumplimientos en los aportes al Consorcio, la Asamblea decidirá las medidas a adoptar hasta su expulsión del mismo.

7. MARCA

a. El Consorcio deberá tener un nombre de fantasía y, de considerarlo necesario, podrá inscribirlo en el Registro de Marcas y Patentes.

8. CALIDAD

Se redactará un manual de control de calidad con sus normas respectivas.

a. Las empresas integrantes se comprometen a respetar todos los requisitos de calidad que figuran en las demandas o sean exigidos por los interesados

b. Aquél que envíe productos que estén fuera de las especificaciones del cliente, será advertida por los demás miembros del grupo y se hará cargo de todos los costos que esto acarree.

c. De reiterarse la situación, mediante el voto por mayoría, las demás empresas podrán desafectar al integrante incumplidor, sin tener derecho a ningún reclamo.

9. DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA

a. Ante una demanda en firme, los integrantes deberán remitir al gerente del consorcio, cuál es la oferta de productos que comprometerán para la misma.

b. De ser la suma de la oferta de las empresas mayor a la demanda, éstas se podrán de acuerdo para distribuirse la cantidad a exportar por cada una.

c. De no llegar a un acuerdo, la misma será repartida por partes iguales entre todas las empresas interesadas en dicha operación (también puede ser en proporción a las cantidades que se comprometieron a aportar)

d. Si alguna de las empresas con oferta comprometida para un despacho, no puede cumplir, deberá informar al gerente con suficiente tiempo como para que sea integrada por otro miembro.

e. De no cumplir con el punto anterior, la empresa en infracción podrá ser desafectada del consorcio, mediante reunión de la Asamblea.

10. SOLUCION DE CONFLICTOS

a. De presentarse conflictos entre las empresas integrantes del grupo, los mismos deben ser resueltos a través del diálogo entre ellos y, por último, por la Asamblea de Consorcistas que decidirá siempre y en todos los casos por la mayoría del 75% del total de sus socios.

11. AUTORIDADES

a. La máxima autoridad será la Asamblea compuesta por todos los integrantes que sesionará cada vez que sea requerida.

b. Cada vez que se lo solicite se dejará constancia de lo actuado en el Libro de Actas, llevado por el Gerente del Consorcio.

12. FONDOS

a. Cuando se concreten operaciones de exportación cada empresa le facturará al Consorcio su participación dentro de las pautas establecidas. Cuando llegue la cobranza se le pagará a los Consorcistas que hayan participado en el negocio.

b. De la utilidad que hubiere dejado cada negocio, un 20% (veinte por ciento) quedará como fondo de reserva del Consorcio y el resto se distribuirá de acuerdo con lo que cada consorcista facturó para el mismo.

13. DOMICILIO

El domicilio del Consorcio es .....de la ciudad....., para lo que pueda corresponder.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

MODELO 1

En la ciudad de ....., provincia de ....., a los .... días del mes de .....del año .., entre el Sr. ..... DNI .....denominado en adelante "el arrendador" y la ..... Sociedad de Responsabilidad Limitada representada en este acto por el Sr. ..... DNI .....,. denominado en adelante "el arrendatario", se celebra el presente contrato de arrendamiento del inmueble rural para explotación agropecuaria, conforme a las normas de la Ley Nº 13.246 reformada por la Ley 22.298/80 y art. 1.137,1.197,1.496 y ss,1.197-1.198 del Código Civil con las reformas impuestas por la Ley Nº 17.711 y sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes:

PRIMERA. El arrendador se declara dueño de una fracción de campo ubicada en la localidad de .....que dista a ....km de la estación ..... del ferrocarril ..... El campo se conoce con el nombre de "Establecimiento ....." y tienen una superficie de .....ha, teniendo por linderos a los siguientes predios: "....." y ".....". Declara el arrendador que no tiene indisponibilidad de administración y el campo no se encuentra afectado a derechos de terceros.

SEGUNDA. El arrendatario concurre por derecho propio y destinará el campo a la explotación de cultivos agrícolas.....

TERCERO. El precio del arrendamiento será de pesos .....($....) por hectárea y por año, suma que deberá pagarse por adelantado en el domicilio del arrendador.....

CUARTA. El presente contrato tendrá una vigencia total de tres años a partir del ..... de .....de .... Si el arrendatario no devolviera el campo en la época convenida, además de la acción por desalojo, deberá pagar una multa de ..... pesos ($...) por hectárea y por mes de demora.....

QUINTA. El arrendatario deberá mantener el campo libre de malezas y especialmente las declaradas plagas de la agricultura, estando a su cargo el cumplimiento de las leyes, decretos y demás disposiciones vigentes sobre la materia. Cuando el arrendatario no cumpla con estas obligaciones, el arrendador las podrá realizar a costa del arrendatario que deberá reintegrar los gastos .....

SEXTA. Forman parte del arrendamiento las siguientes mejoras cuyo respectivo estado de conservación se especifica: .... metros de alambrado perimetral; una aguada con molino de.....pies y un monte frutal de ..... plantas, todo lo cual el arrendatario deberá devolver al finalizar el contrato en el estado que lo recibió, salvo los deterioros originados por el buen uso y el transcurso del tiempo. Caso contrario responderá por los daños.....

SÉPTIMA. El Sr. .....D.N.I....., domiciliado en ....., provincia de ....., se constituye en fiador principal respecto de todas y cada una de las obligaciones que emerjan de este contrato y durante todo el tiempo en que el arrendatario ocupe el campo, hasta su recepción sin observaciones por parte del locador.....

OCTAVA. Para el caso de fallecimiento o imposibilidad física del arrendatario las partes acuerdan la sucesión particular establecida en el art. 7 de la Ley Nº 13.246.

NOVENA. Queda prohibida cualquier clase de explotación negligente o irracional que degrade, perjudique o agote el recurso suelo, a cuyo fin las partes adoptan las reglas del art. 8 de la Ley Nº 13.246.

DÉCIMA. Los impuestos inmobiliario y municipales son a cargo de la arrendadora .....

UNDÉCIMA. A todos los efectos judiciales o extrajudiciales del presente contrato el arrendador constituye domicilio en ....., ..., provincia de .....y el arrendatario en su domicilio real ubicado en ....., ..., provincia de ..... donde tendrán validez todas las notificaciones.

DUODÉCIMA. Si el arrendatario abandonará el inmueble durante el período de validez del contrato, el arrendador podrá requerir el desalojo y accionar por los daños efectivos que se hubieren derivado del abandono. El arrendador podrá optar por intimar al arrendatario su retorno al inmueble, en cuyo caso tendrá derecho a percibir una indemnización mensual de ..... pesos ($....) por hectárea actualizados al momento respectivo.

DECIMOTERCERA. Las partes se someten a la jurisdicción judicial de los Tribunales de ..... renunciando a todo otro fuero o jurisdicción. Se firman los ejemplares de Ley, recibiendo cada parte y el fiador el suyo en este acto.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

MODELO 2

En la ciudad de ....., provincia ....., a los ..... días del mes de ....., del año ..... Entre la Sra. ....., D.N.I. Nº....., por una parte y como "Arrendadora", con domicilio real en la calle ..... de esta ciudad, y por la otra parte los sucesores de **.....,** representados por el Sr. **.....,** DNI: **.....**, domiciliado en zona rural de ..... y en adelante "Arrendatario",
convienen en celebrar el presente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO RURAL, sujeto a las normas establecidas en la Ley 13.246 y sus modificaciones posteriores y a las siguientes cláusulas y condiciones que las partes se obligan a respetar fielmente:

PRIMERO. La arrendadora da al arrendatario, y éste acepta en arrendamiento, seis parcelas de terreno de campo ubicado en este partido, que en conjunto suman 100 hectáreas.-La nomenclatura Catastral: Circ. V, chacra 13, parcelas 1,3,4,5,6,y 7, Matriculas: ....., ...

Declara el arrendador que no tiene indisponibilidad de administración y que el campo no se encuentra afectado a derechos de terceros.

SEGUNDA. El plazo del Contrato se establece en 3 años contados a partir de la firma del presente venciendo el mismo el ..... de ..... del ....., con opción por un año mas. Ello sin perjuicio de lo establecido por la ley 13.246.
El arrendatario concurre por derecho propio y destinará el campo a la explotación de.....

TERCERA. El arrendatario deberá entregar el inmueble totalmente desocupado, libre de objetos o bienes ajenos a la locación y de todo personal sujeto a relación de dependencia, sea cual fuera la naturaleza jurídica del mismo. Es a su cargo mantener los predios libres de malezas y otras plagas que afecten a la productividad del bien arrendado, debiéndolo restituir en ese estado.
Si el arrendatario no devolviera el campo en la época convenida, además de la acción por desalojo, deberá pagar una multa de.....

CUARTA. El precio del arrendamiento se fija en el equivalente en pesos, a 65 kg de novillo en pié, tipo mestizo categoría 420 a 440, especiales a buenos, conforme a su cotización oficial del Mercado de Liniers o el que haga sus veces, a cuyo fin se tomarán como fidedignas las publicaciones efectuadas en el diario "La Nación", promedio de la primer semana del mes de pago. Se deducirán del precio correspondiente y en forma trimestral las afectaciones por espejo de agua existentes en el bien, las que a la fecha las partes establecen en 30 ha.

QUINTA. El pago será abonado por trimestre adelantado, dándose recibo por el correspondiente al primer pago por la sola firma del presente contrato.

SEXTA. El pago se efectuará en el domicilio de la arrendadora en la ciudad.

SÉPTIMA. El arrendatario no puede en ningún caso ceder, transferir y/o subarrendar total y/o parcialmente la fracción del campo, debiéndose realizar la explotación en forma directa.

OCTAVA. Forman parte del arrendamiento las siguientes mejoras cuyo respectivo estado de conservación se especifica.....todo lo cual el arrendatario deberá devolver al finalizar el contrato en el estado que lo recibió, salvo los deterioros propios del buen uso y el transcurso del tiempo. Caso contrario, responderá por los daños y perjuicios.

El arrendatario está obligado al arreglo de los alambrados del inmueble sin cargo alguno al arrendador, formando ello parte del precio del arrendamiento.

NOVENA. Los impuestos municipales por arreglos y conservación de caminos están a cargo de la arrendadora.

DÉCIMA. La Sra., ...D.N.I....., domiciliada en ..... provincia ..... se constituye en fiadora principal respecto de todas y cada una de las obligaciones que emerjan de este contrato y durante todo el tiempo en que el arrendatario ocupe el campo, hasta su recepción sin observaciones del locador.

DÉCIMA PRIMERA. Queda prohibida cualquier clase de explotación negligente o irracional que degrade, perjudique o agote el recurso suelo, a cuyo fin las partes adoptan las reglas del Art. 8 de la ley Nº 13.246.

DÉCIMA SEGUNDA. Para el caso de fallecimiento o imposibilidad física del. arrendatario, las partes acuerdan la sucesión particular establecida en el Art. 7 de la ley 13.246

DÉCIMA TERCERA. Si el arrèndatario abandonara el inmueble durante el período de validez del Contrato, el arrendador podrá requerir el desalojo y accionar por los daños efectivos que se hubieran derivado del abandono. El arrendador podrá optar por intimar al arrendatario su retorno al inmueble, en cuyo caso tendrá derecho a percibir una indemnización mensual de... pesos ($..) por hectárea al momento respectivo.

DÉCIMA CUARTA. Cualquiera de las partes, conforme lo dispuesto por el Art. 40 de la ley 13.246, texto ordenado Ley 20.298, podrá solicitar la inscripción del presente contrato en el Registro Inmobiliario correspondiente.

DÉCIMA QUINTA. Para todos los efectos derivados del presente contrato, las partes se someten voluntariamente a la jurisdicción de los tribunales de....., renunciando expresamente a cualquier otro fuero o jurisdicción que por cualquier concepto pudiera corresponderles, constituyendo al efecto domicilios especiales en los denunciados al comienzo, donde serán válidas todas las notificaciones, citaciones o emplazamientos que se practiquen.

En prueba de conformidad firman el presente en dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en el lugar y fecha arriba indicado.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

MODELO 3

En la localidad de ....., de (provincia o territorio) ....., a ..... días del mes de ..... de ....., comparecieron ante este....., por una parte el Sr. ....., llamado en lo sucesivo "el arrendador", y por la otra, el Sr. .....,llamado en lo sucesivo "el arrendatario", y manifestaron que en virtud de lo dispuesto por los arts. 40 de la ley 13.246 y 54 de su decreto reglamentario 8.330/63, convienen en formalizar el presente contrato bajo las siguientes cláusulas:

Art. 1. El arrendador cede en arrendamiento al arrendatario una fracción de campo de su propiedad ubicada en ..... (provincia o territorio, departamento o partido, distrito, cuartel, sección o pedanía), ... que dista..... kilómetros de la estación o puerto de embarque ..... cuya superficie es de ..... hectáreas, ... áreas, ... centiáreas, y que tiene por linderos los que a continuación se especifican: .....

Art. 2. Forman parte del predio arrendado las siguientes mejoras, cuyo estado de conservación se especifica: mejoras de propiedad del arrendador ..... mejoras de propiedad del arrendatario .....:

Art. 3. A los efectos del art. 18 incs. b) de la ley 13.246 - Mantener el predio libre de malezas si lo ocupó en esas condiciones y contribuir con el cincuenta por ciento (50%) de los gastos que demande la lucha contra las mismas, si éstas existieren al ser arrendado el campo; se deja constancia que el predio se halla afectado por las plagas o malezas que se especifican a continuación (nombre, superficie y magnitud aproximada de cada una): .....

Art. 4. El precio del arrendamiento se fija en la suma de ..... pesos por hectárea, o sea un total de .... pesos por (semestre, año, etc.) ..... que deberá abonarse por período (vencido, o adelantado) ..... , pagadero (fecha o plazo de pago) ..... en lugar .....

Art. 5. Se hace constar que el arrendatario se encuentra en la tenencia del predio desde el .....

Art. 6. El domicilio real del arrendador es ..... y del arrendatario .....

Art. 7. El arrendatario destinará el predio a la explotación .....

Art. 8. El plazo de arrendamiento es de ..... años, a contar desde el .... de .... de ..... venciendo, por consiguiente, el .... de .... de .....

Con lo que termino el acto, firmando las partes por ante mi, que doy fe, en ..... ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en el lugar y fecha arriba expresados.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

MODELO 4

En la localidad de ....., de (provincia o territorio) ....., a ..... días del mes de ..... de dos mil ....., entre.....D.N.I....., por una parte ....., llamado en lo sucesivo "el arrendador", y por la otra, ..., llamado en lo sucesivo "el arrendatario", de mutuo acuerdo de voluntades, resuelven celebrar el presente contrato de arrendamiento en virtud de lo dispuesto por la ley 13.246 y sus modificaciones, el que subordinan al cumplimiento de las siguientes cláusulas, a saber:

Art. 1. El arrendador cede en arrendamiento al arrendatario una fracción de campo de su propiedad ubicada en ..... (provincia o territorio, departamento o partido, distrito, cuartel o sección), que dista ..... kilómetros de la estación o puerto de embarque ..... cuya superficie es de ..... hectáreas, ... áreas, ... centiáreas, de las que se descuentan ..... hectáreas, a los efectos del pago de los arrendamientos quedando las mismas para uso de su propietario. .....

Art. 2. El arrendatario declara que se encuentra conforme con las mejoras que cuentan los predios rurales y se obliga a no incorporar nuevas. Es obligación del arrendatario el mantener las mismas en las condiciones de uso que en este acto se recibe, mantenimiento que deberá concretar a su exclusiva costa.

Art. 3. El arrendatario destinará el predio a la explotación .....

Art. 4. El arrendatario deberá realizar las labores agrícolas con el máximo de prolijidad, no pudiendo dejar huellones ni otras depreciaciones en el terreno; no podrá efectuar quemazones aun de malezas, siendo a su costa combatir las plagas, conforme lo aconseje y ordene la autoridad correspondiente. Se deja constancia que el predio se halla libre de malezas.

Art. 5. El precio del arrendamiento se fija en la suma de ..... pesos por hectárea, o sea un total de .... pesos por (semestre, año, etc.) ..... que deberá abonarse por período (vencido, o adelantado) ..... , pagadero (fecha o plazo de pago) ..... en lugar .....

Art. 6. El plazo de arrendamiento es de ..... años, a contar desde el .... de .... de ..... venciendo, por consiguiente, el .... de .... de .....

Art. 7. El arrendatario no podrá ceder, ni transferir, ni subarrendar, ni en forma gratuita, ni onerosa, ni total, ni parcialmente los predios objetos de este contrato. Deberá dar cumplimiento a las obligaciones que correspondiere según el Código Rural de la Provincia de.....

Art. 8. Para todos los efectos judiciales y extrajudiciales, notificaciones o intimidaciones, las partes se someten a la jurisdicción judicial los Tribunales de ..... renunciando a todo otro fuero o jurisdicción. Se firman los ejemplares de Ley, recibiendo cada parte y el fiador el suyo, en este acto.

CONTRATO DE APARCERÍA AGRÍCOLA

En la localidad de .... a los ... días del mes de .... del año ... entre el Sr. ... D.N.I. ... llamado en adelante "el aparcero dador", por una parte, y el Sr. ... D.N.I. ..., llamado en adelante "el aparcero", por la otra, de acuerdo a lo reglado por los artículos 21 y 40 de la ley 13.246, modif. por el dec. 1.639/63 y las leyes 21.452 y 22.298 convienen en celebrar el presente contrato de APARCERÍA, sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes:

1. El aparcero dador cede en aparcería al aparcero una fracción de campo de su propiedad ubicada en ... (provincia o territorio, departamento o partido, distrito, cuartel, sección o pedanía) que dista a ... kilómetros de la estación (o puerto de embarque), cuya superficie es de ... hectáreas, ... áreas, ... centiáreas, y que tiene por linderos los siguientes predios: .....
2. El aparcero dador aporta: (deben enumerarse y describirse, consignando el estado de conservación, etc., de la totalidad de los aportes por ej. maquinarias e implementos agrícolas animales, mejoras, etc.)
3. A los efectos de lo establecido por el artículo 18, inc. b) y c), de la ley 13.246, modif. ley 22..298 se dice que el predio se halla afectado por las malezas (y/o plagas) que se describen seguidamente:.....(consignar la denominación, superficie e intensidad de cada una de ellas)
4. La proporción de los frutos que el aparcero entregará al aparcero dador se establece así: .....(el porcentaje, plazo, forma y lugar de entrega).
5. Se deja constancia que el aparcero detenta la tenencia del fundo desde el ... de ...de .....
6. El domicilio real del aparcero dador es ... y el del aparcero es .....
7. Las partes convienen expresamente que el aparcero destinará el predio a la explotación de ..... exclusivamente.
8. El plazo del presente contrato se establece en (MÍNIMO 3 AÑOS) de duración, con una opción de prórroga a favor del aparcero por ... años más a partir del.....
9. El aparcero podrá dedicar, sin cargo, para vivienda, pastoreo y huerta, hasta.....hectáreas.

Si el aparcero hiciera uso de la facultad que le otorga el artículo 9 de la ley 13.246, deberá notificarse su decisión en forma fehaciente y con la debida anticipación al aparcero dador. En tal caso, deberá abonar la suma de pesos .....($ ...).

En prueba de conformidad, y dando por terminado este acto, las partes firman.... ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, y estando autorizadas cualquiera de ellas a inscribir el presente en el registro correspondiente, para lo cual certifican las firmas.

CONTRATO DE APARCERÍA AGRÍCOLA COMBINADA CON ARRENDAMIENTO

En la ciudad de ....., provincia de ..... a los ..... días del mes de ..... de ..... se presentan ante el Juez de Paz del partido de ..... El Sr. ..... , domiciliado en la calle ..... Nº ..... llamado en más el "aparcero dador" y el Sr. ..... D.N.I. ..... domiciliado en la calle ..... Nº ..... también de esta ciudad, quien se identifica con D.N.I. ..... llamado en adelante "el aparcero", quienes invocando lo dispuesto en la ley 13.246, modificado por el Dec.-ley 1.639/63 y las leyes 21.452 y 22.298, acuerdan en celebrar el presente contrato de aparcería, que se regirá conforme a las siguientes cláusulas y condiciones:

1) El aparcero dador cede el uso y goce en aparcería el campo denominado....., de su propiedad, ubicado en el paraje denominado..... de la pedanía ..... de este Partido, distante a ..... kilómetros de la estación ..... del Ferrocarril ....., que consta con una superficie de ..... hectáreas, ... áreas y ..... centiáreas, siendo sus linderos los siguientes: ..... , al aparcero, quien lo recibe de conformidad.
2) En el campo objeto del presente contrato existen las siguientes mejoras que son de propiedad exclusiva del aparcero dador: Casa habitación constando la misma de ..... habitaciones, cocina, baño con ducha instalada, una bomba centrífuga marca ..... Nº ..... de .....HP con su correspondiente perforación, con camisas de caño de ..... a ..... metros de profundidad, instalada y en perfecto estado de funcionamiento. Asimismo se hace constar la existencia de un alambre perimetral de ..... hilos de alambre liso Nº ..... y ..... hilos de alambres de púas Nº tenso con ..... tensores ubicados cada ..... metro y varillas de ..... entre postes. También existen en el bien dado en Aparcería ..... tranqueras reforzadas de ..... metros.
3) El aparcero no podrá construir ni modificar las mejoras ya existentes, sin autorización por escrito del aparcero dador.
4) Se hace constar que el campo es entregado libre de toda plaga y maleza, debiendo el aparcero devolverlo en iguales condiciones.
5) El aparcero destinará el campo a la explotación agrícola de los siguientes cultivos ..... Después de cada siembra al aparcero informará al dador los cultivos realizados, la superficie destinada en cada uno y el año agrícola al que corresponden, comprometiéndose a informarle periódicamente, con una frecuencia no mayor de ..... meses las novedades y el desarrollo de la misma.
6) El aparcero, previa autorización por escrito del aparcero dador, podrá destinar hasta ..... hectáreas a la explotación ganadera; el aparcero

cercará a su cargo el potrero correspondiente, para asegurar y proteger los cultivos. El aparcero, previa autorización del aparcero dador, podrá hacer pastar animales en los rastrojos de los cultivos, quedando expresamente prohibido recibir animales en pastaje que no sean de su propiedad.

7) El plazo de duración de este contrato se fija en 3 años, más una prórroga opcional a favor del aparcero de ... años más, debiendo hacer conocer su deseo de continuar en la aparcería con .... meses de anticipación a la conclusión del primer plazo, en forma fehaciente. El plazo de la locación empezará a correr el día ..... del mes de ..... del corriente año.

8) Del total de frutos que el aparcero obtenga con la explotación del predio dado en aparcería, entregará al dador el ..... % de lo producido por la misma, puesta en la playa ferroviaria trillada y embolsada. La distribución se hará previa deducción de las semillas empleadas por el aparcero, haciéndose conforme la calidad media de lo producido.

9) En cuanto a la parte del predio dedicada a la explotación ganadera, el aparcero pagará al dador la suma de pesos ..... ($ .....) por hectárea y por año, totalizando la suma de pesos ..... ($ .....) que el aparcero hará efectivo en el domicilio del dador, o donde éste fije con posterioridad en forma adelantada y mensual, dentro de los primeros .... días de cada mes. El incumplimiento del pago en la fecha indicada hará incurrir en mora al aparcero con el solo vencimiento del plazo sin necesidad de intimación judicial o extra-judicial alguna, para este caso de mora se establece una cláusula penal de pesos ..... ($ .....) por cada día de retraso en el cumplimiento de la obligación.

10) El aparcero recibirá del aparcero dador y sin cargo alguno la superficie destinada a vivienda y huerta que será de una superficie de una hectárea y estará ubicada en el potrero. Asimismo, para el pastoreo de los animales de trabajo recibirá sin cargo alguno una superficie de .... hectáreas y media en el potrero lindante con la utilidad para huerta.

11) El aparcero explotará el campo en forma directa y personal, no pudiendo ceder, transferir, ni permutar, ni locar, ni traspasar a un tercero los derechos que le otorgan esta aparcería, por ningún acto jurídico. Si los rendimientos obtenidos no guardan relación con la calidad de la tierra y son manifiestamente inferiores a la producción normal de la zona, el dador podrá demandar la rescisión del contrato, el desalojo del campo y perseguir la indemnización por daños y perjuicios.

12) La fecha de recolección de frutos y la división de éstos será notificada al aparcero dador conforme lo mencionado en la cláusula 5, con una antelación no menor de .... días y no mayor de ..... meses; sin la aprobación dada por escrito del dador, el aparcero no podrá disponer de la producción.

13) El dador se encuentra facultado para inspeccionar el predio dado en aparcería toda vez que lo crea conveniente, durante.....

14) Para caso de pérdida de bienes por caso fortuito o fuerza mayor, las partes acogen los términos del art. 24 ley 13.246, texto ordenado ley 22.298 y las soluciones adoptadas por dicha norma constituyen fuente convencional a los fines del presente contrato.

15) El Sr. ..... D.N.I..... , domiciliado en ....., donde también lo constituye a los fines del aparcero respecto a este contrato, renunciando a los beneficios de excusión y división, por lo tanto respondiendo de todas las obligaciones legales y convencionales del aparcero derivadas del presente ante el dador, las partes constituyen domicilio legal a efectos del presente en sus respectivos domicilios reales donde se considerarán válidas todas las notificaciones, intimaciones, emplazamientos y citaciones que en ellos se hagan. También las partes reconocen la competencia de los Tribunales Ordinarios del Departamento Judicial de ..... . En el lugar y fecha arriba indicados se firman en prueba de conformidad tres ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, quedando uno para cada parte, y el fiador. cualquiera de las partes podrá inscribir este contrato en los registros inmobiliarios correspondientes. El pago del sellado de la ley será a cargo de .....

CONTRATO DE MEDIERÍA RURAL

LEY 13.246

En la localidad de ..... provincia de ..... a los ..... días del mes de ..... de ..... comparecen ante el Señor Juez de Paz del partido de ..... el Sr. ....., domiciliado en la calle..... Nº ..... de esta ciudad, quien acredita identidad con ..... Nº ....., por una parte, adelante llamado "el dador" y, por la otra, el Sr. ..... domiciliado en la calle ..... Nº ....., en adelante llamado "el mediero" convienen en celebrar el presente contrato de mediería conforme a las siguientes cláusulas y condiciones que a continuación se transcriben y a lo normado por la ley 13.246, el Dec.-ley 1.639/63, y leyes 21.452 y 22.298.

1) El dador cede el uso y goce en mediería de una fracción de campo ubicada en el paraje denominado ..... de la pedanía ..... de este partido, distante .....kilómetros de la estación .....del Ferrocarril nacional, ... áreas, y ..... centiáreas, contigua a los siguientes linderos: ..... y el mediero la recibe y acepta en el estado en que se encuentra y que declara conocer, por haberla visto antes de ahora.

2) Las partes establecen el plazo de duración del presente contrato en tres años, con una opción de prórroga a favor del mediero de ..... años más, el plazo comenzará a correr desde el día ..... del mes de ..... del corriente año, debiendo, en caso de que el mediero desee continuar en la mediería así comunicarlo al dador mediante telegrama colacionado con una anticipación no menor de ..... meses al vencimiento del primer plazo, de no hacerlo en dicha fecha se considerará que el mediero no desea prorrogar el contrato.

3) El predio objeto de este contrato se entrega con las siguientes instalaciones: Casa habitación que consta de ..... grupo de bomba centrífuga marca ..... Nº ..... de .....HP con perforación encamisada en caños de ..... metros de profundidad, en buen estado de funcionamiento. Asimismo, existe un grupo electrógeno de motor naftero de ..... marca ..... Nº ..... generador de ..... Kilowats/hora. Existe un alambre perimetral de ..... hilos lisos Nº ..... y .....hilos de alambre de púas Nº ....., sostenidos por postes de ..... colocados cada ..... metros con ..... varillas de ..... entre postes, divididos en ..... potreros, siendo la alambrada de división igual a la perimetral.

4) El mediero no podrá introducir modificaciones ni nuevas mejoras sin la autorización escrita del dador, únicamente se encuentra autorizado a construir aguadas en la fracción de campo ubicada en ..... e instalar galpones en .....

5) El dador aporta las semillas para la siembra de ..... y el mediero aporta en igual proporción el arrendamiento de las maquinarias agrícolas necesarias para su ciega, trilla y embolse. Todos los demás gastos que demande la explotación serán soportados por partes iguales.

6) El mediero se compromete a mantener en buen estado de conservación y funcionamiento las mejoras existentes y en perfecto estado de uso e higiene la casa habitación entregada. Asimismo, se compromete a erradicar las mezclas como ..... que afectan el campo, siendo el gesto que demande soportado por mitades.

7) El mediero se obliga a destinar el predio para la explotación agrícola del cultivo de ..... Siendo parte destinada a la explotación del mismo las ..... partes del predio, el resto y previa aprobación dada por escrito por el dador podrá ser utilizado por el mediero para otro cultivo, con excepción de .....

8) El mediero no hará pastar animales en los rastrojos sin previa autorización dada por escrito por el dador. No pudiendo recibir de ninguna manera animales de terceros.

9) El mediero se obliga a explorar directa y personalmente el predio si los rendimientos obtenidos no guardan relación con la calidad de la tierra ni con el nivel medio de la producción de la zona, el dador está facultado para solicitar la rescisión del contrato y la indemnización de daños y perjuicios que la conducta negligente del mediero hubiera dado lugar.

10) El presente contrato, no podrá ser cedido, ni transferido, ni vendido, ni permutado en forma total o parcial por el mediero, siendo su realización una causal de rescisión del mismo.

11) El dador intervendrá en la dirección y en la administración de la explotación objeto de este contrato juntamente con el mediero, reservándose el derecho de control y de inspección que convenga a sus intereses; por lo menos una vez al mes, el mediero le informará con respecto a las novedades de la planificación.

12) Los frutos obtenidos serán divididos por partes iguales, previa deducción de los gastos de explotación que hayan tenido cada una de las partes contratantes. El mediero avisará con suficiente antelación, por no menos de ..... días y en forma fehaciente, la fecha de siega, trilla embolsa y división de los frutos; y no podrá disponer de ellos sin la previa conformidad por escrito del dador.

13) El mediero gozará sin cargo alguno de su parte, de una superficie de una hectárea en el potrero para vivienda y huerta y de ..... hectáreas para el pasaje de los animales de trabajo ubicado en el potrero.

14) El dador y el mediero constituyen domicilio en los respectivos domicilios denunciados en el acápite donde se considerarán válidas todas las notificaciones, intimaciones y emplazamientos que allí se hagan.

En gran prueba de conformidad en la ciudad y fecha antes mencionados se firman dos ejemplares iguales, recibiendo cada parte el suyo. Cualquiera de los contratantes podrá inscribir este contrato en los registros inmobiliarios correspondientes, conforme al art. 40 de la ley 13.246 modif. por ley 22.298, a cuyo efecto en este acto se procede a la certificación de las firmas ante el escribano don ..... (o juez de paz); el sellado de ley del presente será pagado en partes iguales

CONTRATO DE MEDIERÍA FRUTIHORTÍCOLA

Decreto Ley 145/2001

En la localidad de ....., partido de ....., Provincia de BS. AS, a los.....días del mes de ... entre.....domiciliado en ..... con D.N.I. ....., y CUIT..... llamado EL PRODUCTOR, por una parte, y el Sr.,.....con D.N.I..... argentino domiciliado en ....., CUIT..... , en adelante denominado EL MEDIERO por la otra parte, se formaliza el presente CONVENIO DE MEDIERÍA frutihortícola sujeto a lo dispuesto en el Decreto Ley 145 del año 2001 y en la ley 13.246, modificada por la ley 22.298 en lo que correspondan y conforme a las siguientes cláusulas y condiciones:

PRIMERA. El productor cede el uso y goce de una fracción de campo ubicada en la calle..... S/N de este partido, con una superficie de 2 ha aproximadamente, que es parte de una fracción de superficie mayor, designada con la siguiente nomenclatura catastral: Partida ..... Parcela ..... y el mediero la recibe y acepta en el estado en que se encuentra y que declara conocer por haberla visto antes de ahora, la que se destinará a la producción hortícola. Se conviene expresamente que se podrá variar la ubicación de la superficie a cultivar, pero manteniéndose dentro del mismo campo y sin disminuir la superficie inicialmente estipulada.

SEGUNDA. El predio objeto de este Contrato se encuentra con las siguientes instalaciones: casa habitación precaria, con provisión de agua potable y para riego, suministrada por un sistema de bombas centrifugas y vertical, baños, tanque australiano y galpones de uso común con los demás contratistas que ocupan otros sectores de la misma fracción. La casa habitación mencionada se entrega sin cargo a título precario y por el término de vigencia de este convenio, que el contratista recibe de conformidad, en buen estado de conservación y que declara conocer, sin que ello implique alguna forma de arriendo o locación. La vivienda la destinará para su uso y el de su familia, teniendo libre acceso al predio y viviendas otros familiares o amistades del mediero, siempre y cuando su permanencia o conducta no afecte la integridad de las plantaciones o el ritmo de trabajo. Se compromete a mantener en buen estado de conservación y funcionamiento las mejoras existentes y en perfecto estado de uso e higiene a la casa habitación entregada.

TERCERA. El productor aporta aradas, disqueadas, subsolados, roturado, surqueados, transporte de mercadería a los destinos de ventas, según las necesidades técnicas del suelo a utilizar y los productos a cultivar. Serán a cargo del mediero la siembra y el cuidado de la plantación, la recolección y/o la cosecha, transporte interno, embalaje, carga al camión. Cada una de las partes se hará cargo de los gastos de comercialización según el canal que elijan. El productor se hará cargo de la provisión de abonos, plaguicidas, semillas, combustible para el normal funcionamiento de la explotación.

CUARTA. El mediero podrá introducir modificaciones y nuevas mejoras con la autorización escrita del productor, en tanto mejore la funcionalidad del inmueble, encontrándose asimismo autorizado a construir aguadas en la fracción de campo mencionada.

QUINTA. El mediero se compromete a mantener en buen estado de conservación y funcionamiento las mejoras existentes, y en perfecto estado de uso e higiene la casa habitación entregada. Asimismo, se compromete a erradicar las malezas que afecten el campo.

SEXTA. El mediero se obliga a trabajar directa y personalmente el predio, y si los rendimientos obtenidos no guardan relación con la calidad de la tierra ni con el nivel medio de la producción de la zona, el productor está facultado para solicitar la finalización del contrato, y la indemnización de los daños y perjuicios que la conducta negligente del mediero hubiere dado lugar.

SEPTIMA. El presente contrato no podrá ser cedido ni transferido, ni vendido ni permutado en forma total o parcial por el mediero, siendo su realización una causa de rescisión del mismo.

OCTAVA. El productor está facultado para cuando lo considera conveniente supervisar la labor del mediero.

NOVENA. Dirección. El trabajo de la explotación hortícola será efectuado bajo la dirección y responsabilidad del mediero, quedando este último facultado para utilizar a su flia. en las labores y/o contratar personal a su cargo y bajo su dirección personal. El mediero podrá asociarse con terceros que aporten mano de obra, lo cual no modificara la responsabilidad y la relación con el productor, frente a quien continuará siendo el único titular y responsable de la dirección, control y corrección de los trabajos. No obstante ser de incumbencia exclusiva del mediero la dirección, control y ejecución de los trabajos de explotación, ambas partes resolverán de común acuerdo la oportunidad, variedad y cantidad de hortalizas a cultivar.

DÉCIMA. Será a cargo del mediero, toda la mano de obra indispensable desde la plantación hasta la cosecha, incluyendo la fertilización, riego, desinfección, limpieza, embalaje, carga de bultos, etc., lo que efectuará conforme a las reglas del buen arte y a lo que su mejor criterio indique como necesario y conveniente para la obtención de productos de mejor calidad. Para ello, deberá proveer a su cargo toda la mano de obra que sea requerida en atención a la superficie a cultivar. También estará a su cargo el pago de los haberes así como de todas las obligaciones de la seguridad social. El mediero deberá estar inscripto ante la AFIP .

UNDÉCIMA. El producido de la explotación será repartido un.....% para el mediero y un .....% para el productor. La presente distribución se hará tomando en cuenta dichos porcentaje sobre el total de la mercadería que se cosecha.

DUODÉCIMA. Frente al carácter perecedero de los productos, las partes podrán convenir por distribuir el mismo a través del reparto del precio de venta, ya sea por entrega a único vendedor consignatario en la actividad o venta directa. El productor retendrá lo necesario para reparación y/o, reposición de las herramientas y/o elementos entregados al mediero que se hayan destruído, sustraído o perdido.

DÉCIMOTERCERA. Cuando fuere necesario modificar los porcentajes establecidos en la cláusula undécima, acrecentando los frutos de quien efectuó gastos a cuenta, se tomará el valor promedio de venta de las distintas variedades en el mercado de concentración correspondiente, a la fecha de compensación.

DÉCIMOCUARTA. Cada una de las partes se encargarán en forma directa de la comercialización de sus productos, quedando a su criterio la forma y/o mecanismos más adecuados para llevar a cabo la venta.

DÉCIMOQUINTA. Los gastos necesarios que efectuara cualquiera de las partes, se acreditarán con la factura o comprobante correspondiente, el que quedará firmado por la otra parte dando su conformidad. El reintegro de los mismos se formalizará en la primera cosecha de frutos.

DÉCIMOSEXTA. Los perjuicios derivados de la pérdida de la producción por causa ajena a las partes, granizado, inundación, sequía, etc., serán soportadas por ellas, con la pérdida de lo que cada uno hubiere aportado hasta ese momento.

DÉCIMOSEPTIMA. En caso de incumplimiento de las obligaciones emergentes del presente contrato por cada una de las partes, o su cumplimiento parcial o defectuoso, autoriza a la parte afectada a exigir la rescisión del presente contrato. En este último caso, la relación terminará con el levantamiento de la cosecha pendiente, pudiendo además reclamar los daños y perjuicios que pudieran corresponder.

DÉCIMOCTAVA. Una vez efectuada la siembra por el mediero, deberá informar al productor los cultivos realizados, superficie de cada uno y período que abarcan.

DÉCIMONOVENA. El mediero no podrá hace pastar animales en los rastrojos de los cultivos, sin previa autorización por escrito.

VIGÉCIMA. Queda absolutamente prohibido al contratista recibir animales a pastar de propiedad de terceros.

VIGÉCIMOPRIMERA. La superficie destinada a vivienda, no podrá exceder de 700 metros cuadrados, y se ubicará donde lo indique el productor.

VIGÉCIMOSEGUNDA. El plazo de vigencia de la relación contractual aquí descripta será de un año a partir del presente, operando el vencimiento el día .... de..... de ..... en caso que venciera el plazo fijado y existiera cosecha pendiente de levantamiento, se prorrogará automáticamente el presente hasta que ello se produzca, pudiendo el productor ocupar la parte del campo que no se encuentre plantada. Este contrato se renovará en las mismas condiciones y por lapsos de 1 año si no es denunciado por cualquiera de las partes por medios fehacientes con 60 días de anticipación al vencimiento del plazo. Vencido el presente, el contratista deberá devolver las herramientas y útiles, y entregar desocupadas las mejoras entregadas en virtud del presente.

VIGÉCIMOTERCERA. El productor se reserva el más amplio derecho de inspección y de control y vigilancia de la explotación, y en modo especial, en el momento de producirse la recolección y separación de frutos.

VIGÉCIMOCUARTA. El mediero notificará con antelación suficiente la fecha de recolección de frutos y de división de los mismos. Muy especialmente en el caso de ser acordada entre las partes la venta en común de los mismos. No podrán disponer de los frutos hasta su separación bajo ninguna forma.

VIGÉCIMOQUINTA. Toda cuestión relativa a la relación contractual aquí formalizada, no prevista en el presente, se regirá por las disposiciones del Decreto Ley 145/2001 y de la Ley 13.246, modificada por la ley 22.298 . Ambas partes procederán a la registraron y homologación judicial del presente contrato. Se firman de conformidad los ejemplares de Ley, y cada parte recibe el suyo en este acto

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO ACCIDENTAL POR COSECHA

MODELO 1

En la localidad de ....., provincia de .....a los..... días de .... del año ....., entre el Sr. ..... D.I. ..... Nº ..... denominado en adelante "el arrendador" y el Sr. ..... D.I. .... Nº ..... denominado en adelante "el arrendatario", se celebra el presente contrato de ARRENDAMIENTO ACCIDENTAL sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes y conforme a lo establecido por el artículo 39 de la ley 13.246, modificado por el Dec.-ley 1.639/63, y leyes 21.452 y 22.298-.

El arrendador cede en arrendamiento accidental al arrendatario una fracción de campo ubicada en la localidad de ....., provincia de ..... que dista a .... de la estación ..... del ferrocarril ..... El campo se conoce con el nombre de ..... y tiene una superficie de ..... teniendo por linderos a los siguientes predios .....

1. El arrendamiento se formaliza para la explotación accidental de una cosecha de .... y otra de .... durante el período agrícola 200..../200..., siendo obligación del arrendatario entregar el campo totalmente desocupado al levantar la última cosecha, teniendo como límite el día .... de 200.....
2. El precio del arrendamiento será depesos ..... ($ ...) cada .... (mes, trimestre, etc.), suma que el arrendatario pagará por período ....(adelantado o vencido) .... del ... al .... de cada período en ..... o en cualquier otro lugar que el arrendador notifique fehacientemente. El precio del arrendamiento se actualizará ....(trimestralmente, semestralmente, etc.) en forma acumulativa de acuerdo al índice de aumento de los productos mayoristas nacionales agropecuarios, durante el ..... (trimestre, semestre, etc.) inmediato anterior. Este reajuste será siempre en más, no pudiendo disminuir el monto del arrendamiento.
3. El campo será destinado exclusivamente a la(s) cosecha(s) mencionadas en la cláusula 2, estando prohibido todo otro objeto o finalidad, como también la cesión o sublocación total o parcial, permanente o temporaria del predio y las transferencias a cualquier título, totales o parciales, onerosas o gratuitas.
4. El arrendatario deberá mantener el campo libre de malezas y especialmente de las declaradas plagas de la agricultura, estando a su cargo el cumplimiento de las leyes, decretos y demás disposiciones vigentes sobre la materia. Cuando el arrendatario no cumpla con estas obligaciones, el arrendador las podrá hacer realizar a costa del arrendatario que deberá reintegrar todos los gastos, sin perjuicio de los demás resultados legales del incumplimiento.
5. Forman parte del arrendamiento las siguientes mejoras cuyo respectivo estado de conservación se especifica: ..... todo lo cual el arrendatario deberá devolver al finalizar el contrato en el estado que lo recibió, salvo los deterioros originados por el buen uso y el transcurso del tiempo. Caso contrario responderá por las resultas siguientes: .....
6. El Sr. ..... D.I. ..... Nº ..... domiciliado en .... se constituye en FIADOR PRINCIPAL

PAGADOR respecto de todas y cada una de las obligaciones que emerjan de este contrato y durante todo el tiempo en que el arrendatario ocupe el campo, hasta su recepción sin observaciones por parte del locador.

7. A todos los efectos judiciales o extrajudiciales del presente contrato el arrendador constituye domicilio en .... y el arrendatario en su domicilio real ubicado en ... donde tendrán validez todas las notificaciones. La dirección postal del arrendador es..... ... y la del arrendatario es .....
8. La validez y rigor de este contrato de arrendamiento accidental por cosecha queda condicionada a su aprobación como accidental por la justicia ordinaria del departamento judicial de ..., trámite que podrá realizar cualquiera de los contratantes para lo cual quedan comprometidos a suscribir todos los escritos y documentación necesaria; la sentencia que al respecto se dicte podrá ser ejecutada por el art. 39 ley 13.246 modif. ley 22.298, en caso que el arrendatario no restituya el campo en término y libre de toda ocupación.
9. El incumplimiento del arrendatario de cualquiera de las cláusulas y obligaciones que emerjan del presente contrato dará derecho al arrendador a pedir desalojo y accionar por daños y perjuicios.
10. Los gastos de sellado del presente contrato serán pagados por las partes en mitades.
11. Las partes se someten a la jurisdicción ordinaria de los tribunales de ... renunciando a todo otro fuero o jurisdicción.

Se firman los ejemplares de ley, recibiendo cada parte y el fiador el suyo en este acto.

CONTRATO ACCIDENTAL POR UNA COSECHA

MODELO 2

En la localidad de ..... a los .... de ....de ....., entre el Sr. ....., D.N.I. ..... con domicilio real en ....., en lo sucesivo "el arrendador accidental", por una parte y el Sr. ....., con D.N.I. ....., con domicilio real en ....., provincia. de ....., en adelante "el arrendatario accidental", por otra parte, se suscribe el presente Contrato de Arrendamiento agrícola Accidental por una cosecha de inmueble rural, sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes y conforme a lo dispuesto por la Ley 13.246, art. 39, in. a); Decreto Ley 1.639/63; Decreto Reglamentario 8.330/65, art. 51, Leyes 21.452 y 22.298 y arts. 1.137, 1.197,1.198 y concordantes del Código Civil:.....

PRIMERA. El arrendador declara detentar el uso y goce de una fracción de campo de su propiedad de aproximadamente ..... ha, ubicadas en ....(provincia o territorio, departamento, distrito, cuartel, sección) El arrendador en este acto entrega la fracción de ... ha, y aproximadamente 12 ha, más el día .... del mes del corriente año, lo que hace un total de ..... ha, todas ellas en arrendamiento agrícola accidental por una cosecha con sus alambrados, plantaciones y demás adherido al suelo. Dejándose constancia expresa que queda excluído del presente acuerdo ....., todo lo que en su conjunto forman el predio total del arrendador.

SEGUNDA. El arrendamiento tendrá por destino una (1) siembra y su respectiva cosecha de ..... a realizarse dentro del ciclo agrícola ...., rigiendo el mismo desde el ... hasta el ...., fecha esta última que se establece como límite máximo para que el arrendatario accidental entregue al arrendador accidental el campo totalmente desocupado de personal, herramientas, elementos de trabajo, etc.

TERCERA. El precio total del arrendamiento accidental se fija en el porcentaje del 30% de la producción obtenida, del grano entero zarandeado y embolsado en el galpón del establecimiento. Dicho porcentaje será entregado por el arrendatario al arrendador en el mismo establecimiento al levantarse la cosecha.

CUARTA. El predio bajo este arriendo deberá ser destinado exclusivamente a la producción mencionada en la cláusula segunda, estando prohibido al arrendatario accidental todo otro objeto o finalidad, como así también la cesión o sublocación total o parcial, o permanente o temporaria del predio y las transferencias a cualquier título, totales o parciales, onerosas o gratuitas.

QUINTA. Se deja constancia que el predio se halla afectado por las plagas y mezclas que se especifican a continuación:.....

SEXTA. forman parte del arrendamiento accidental las siguientes mejoras cuyo respectivo estado de conservación se especifican: ..... Todas estas mejoras deberán ser devueltas al finalizar el presente contrato en el estado en que se recibieron salvo el deterioro originados por el buen uso y transcurso del tiempo. Queda expresamente prohibido al arrendatario introducir otras mejoras en el predio sin autorización expresa y por escrito del arrendador.

SÉPTIMA. Queda prohibida cualquier clase de explotación negligente o irracional que degrade, perjudique o agote el suelo, a cuyo fin las partes adoptan las reglas del art. 8 de la Ley 13.246.

OCTAVA. El arrendador podrá penetrar y transitar libremente en el predio cuando lo desee en tanto y cuanto no afecte los cultivos.

NOVENA. El arrendador podrá utilizar gratuitamente los rastrojos resultantes de la cosecha del cultivo.

DÉCIMA. El arrendatario accidental tomará a su cargo la totalidad de los gastos de implantación, cuidado, cosecha, y siembra, así como la adquisición de los insumos que el cutivo requiera. Es también por cuenta del arrendatario el pago del personal que ocupe, de cualquier accidente que sufran los mismos, y del cumplimiento de las cargas previsionales correspondientes.

DÉCIMOPRIMERA. el incumplimiento del arrendatario accidental de cualquiera de las cláusulas y obligaciones que emerjan del presente contrato dará derecho al arrendador accidental a pedir el desalojo y accionar por daños y perjuicios.

DÉCIMOSEGUNDA. Cualquiera de las partes podrá solicitar la calificación y homologación del presente contrato ante la justicia ordinaria del departamento judicial de ..... Los gastos y honorarios de homologación estarán a cargo de los contratantes por partes iguales.

DÉCIMOTERCERA. A todos los efectos judiciales o extrajudiciales derivados del presente contrato el arrendador accidental constituye domicilio en .....; el arrendatario accidental en ....., y se someten a la jurisdicción ordinaria de los tribunales de ....., con renuncia a todo otro fuero o jurisdicción. De conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor, y a un sólo efecto, recibiendo cada parte el suyo en este acto, en ....., a los ....días del mes de .... de .....

CONTRATO ACCIDENTAL DE COSECHA CON ENTREGA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

MODELO 3

En la localidad de ..... a los ... días del mes de .... de ..... entre el Sr. ..... D.N.I: ....., domiciliado en la calle ..... de la ciudad de ..... y el Sr. ..... D.N.I: ....., domiciliado en la calle ..... de esta ciudad celebran el presente contrato de maquinaria agrícola.

PRIMERA. El Sr. .... cede al Sr. ..... una fracción de campo de su propiedad ubicada en ..... cuya superficie es de ..... hectáreas.

SEGUNDA. La fracción de campo es entregada con ..... y totalmente equipada con maquinarias y elementos agrícolas para una perfecta explotación. Todo ello en excelente estado de conservación.

TERCERA. Las partes convienen expresamente que el Sr. ..... destinará el predio a la explotación del cultivo de ....en general.

CUARTA. El Sr. ..... se compromete a sembrar y cosechar la fracción de campo cedida, en forma personal.

QUINTA. El plazo del presente contrato se establece en un ciclo agrícola de 2 cosechas de duración.

SEXTA. La proporción de los frutos que deberá recibir uno u otro de los contratantes serán los siguientes: el Sr. .... recibirá un ...% y el Sr. ..... un .....% de la totalidad de los frutos percibidos.

SÉPTIMA. Los frutos se distribuirán los ....., momento en que deberán estar presentes ambos contratantes.

OCTAVA. La fracción de campo deberá entregarse junto con los enseres dados en este contrato, en perfectas condiciones, de terminar con el contrato, salvo la desvalorización lógica producida por el uso.

NOVENA. En prueba de conformidad, y dando por terminado este acto, las partes firman .....ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en el lugar y fechas consignados "ut supra".

CONTRATO ACCIDENTAL POR UNA COSECHA

MODELO 4

Entre el Sr. ....., con domicilio en la calle ..... de ....., representada en este acto por el Sr. ..... D.N.I. Nº ..... en carácter de administrador, en adelante, "el arrendador", y por otra parte, el Sr. ..... con D.N.I. Nº ..... con domicilio en la calle ..... de la localidad de ....., provincia de Buenos Aires, en adelante, "el arrendatario", convienen en celebrar el presente contrato de arriendo accidental regido por el art. 39, de la ley 13.246, modificada por la ley 22.298 y sus reglamentaciones y por los siguientes artículos.

PRIMERO. El arrendador otorga en arrendamiento accidental y circunstancial al arrendatarioel lote Nº ..... (..... ha), por el término de una única cosecha de soja corriendo por cuenta de éste los gastos de labranzas, insecticidas, semillas, fungicidas, herbicidas, fertilizantes, cosecha y otros en el establecimiento denominado "....." ubicado 30 km al sur de la localidad de ..... provincia de ..... según plano anexo Queda expresamente prohibido al arrendatario accidental destinar el predio a una finalidad distinta a la pactada en la presente cláusula, realizar mejoras o modificar las existentes, llevar animales de cualquier especie, ya que los rastrojos o cultivos que decidan no cosecharse solo podrán ser utilizados por el propietario.

SEGUNDO. De los frutos obtenidos, el arrendador percibirá el 30% de los kilos que se obtengan de los mencionados cultivos puesto sobre camión dentro de los lotes mencionados, corriendo el costo del flete del campo a la planta por cuenta de cada uno en la proporción citada en la presente cláusula.

TERCERO. El arrendatario accidental se obliga a: a) combatir las plagas y malezas por su exclusiva cuenta y costo, debiendo entregar el predio al finalizar el contrato, en idéntica forma a como fuere recibido. b) mantener las mejoras existentes y restituirlas al finalizar el contrato en el mismo estado en que las recibe. c) asumir a su exclusivo cargo y responder íntegramente por los daños que pueda causar en el resto del predio o predios vecinos con motivo de las fumigaciones, uso de herbicidas, como así también por todos aquellos accidentes y/o enfermedades que pudieran acaecerle a sus empleados y/o dependientes y/o terceros relacionados con la explotación pactada en el presente contrato.

CUARTO. El arrendatario accidental declara tener aseguradora de riesgo de trabajo ASOCIART A.R.T. para su personal según formulario de afiliación Nº .....

QUINTO. Los lotes arrendados serán restituidos inexcusablemente a la finalización de la cosecha.

SEXTO. Para cualquier cuestión que pudiera derivar del presente contrato, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes ordinarios de ..... renunciando a cualquier otro fuero o jurisdicción que les pudiera corresponder. Para todos los efectos legales y extrajudiciales, las partes constituyen domicilios especiales en los arriba indicados, dónde serán válidas todas las notificaciones.

En prueba de conformidad, se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, ...a los ..... días del mes de ..... de .....

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO ACCIDENTAL POR DOS COSECHAS

En la localidad de ....provincia de ..... a los.....días de ..... del año ..... entre el Sr. ..... D.N.I. ..... domiciliado en ..... denominado en adelante "el arrendador", y el Sr. ..... y..... D.N.I. N°..... con domicilio en .....denominado en adelante "el arrendatario", se celebra el presente contrato de Arrendamiento Accidental por dos cosechas, conforme a lo establecido por el artículo 39 de la ley 13.246, modificado por la ley 22.298 y sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones:

PRIMERA. El arrendador cede al arrendatario en arrendamiento agrícola accidental una fracción de campo ubicada en la localidad de....., provincia de .....ubicada en el partido de..... El campo se conoce con el nombre de ....., que tiene una superficie de ..... ha, teniendo por linderos a los.....siguientes predios ..... y.....

SEGUNDA. El arrendamiento se formaliza para la explotación accidental de una cosechade ..... y otra de ..... durante el período agrícola ....., ..., siendo obligación del arrendatario entregar el campo totalmente desocupado al levantar la última cosecha, teniendo como límite el día ..... de ..... de .....

TERCERA. El precio del arrendamiento será de pesos (o dólares) ..... por hectárea por ..... (la duración del contrato o por mes, trimestre, etc.), suma que el arrendatario pagará en .....

CUARTA. El campo será destinado exclusivamente a la(s) cosecha(s) mencionadas en la cláusula 2, quedando prohibido todo otro objeto o finalidad, como también la cesión o sublocación total o parcial, permanente o temporaria del predio y las transferencias a cualquier título, totales o parciales, onerosas o gratuitas.

QUINTA. El arrendatario deberá mantener el campo libre de malezas y especialmente de las declaradas plagas de la agricultura, estando a su cargo el cumplimiento de las leyes, decretos y demás disposiciones vigentes sobre la materia. Cuando el arrendatario no cumpla con estas obligaciones, el arrendador las podrá hacer realizar a costa del arrendatario que deberá reintegrar todos los gastos, sin perjuicio de los demás resultados legales del incumplimiento.

SEXTA. Forman parte del arrendamiento las siguientes mejoras cuyo respectivo estado de conservación se especifica: ....., todo lo cual el arrendatario deberá devolver al finalizar el contrato en el estado que lo recibió, salvo los deterioros originados por el buen uso y el transcurso del tiempo. Caso contrario, el arrendatario se hará cargo de los daños correspondientes, con excepción de los casos en que los deterioros se hayan originados por razones de fuerza mayor, fenómenos extraordinarios de la naturaleza, o por terceros o cosas de terceros ajenas a la explotación agrícola.

SÉPTIMA. El arrendador podrá ingresar y transitar libremente en el predio cuando lo desee en tanto y en cuanto no perjudique los cultivos.

OCTAVA. En caso que el arrendatario no pagara en término alguno los pagos acordados o incumpliese alguna de sus demás obligaciones, la mora será automática, sin necesidad de ningún tipo de interpelación, sea extrajudicial o judicial. En caso de incumplimiento de pago el arrendatario deberá abonar por cada día de demora una multa del 1% diario del monto adeudado. El arrendador podrá además optar entre: a) Declarar rescindido el presente contrato mediante notificación fehaciente, debiendo en este caso el arrendatario pagar la totalidad de las sumas adeudadas y aquellas aún no vencidas con más un interés del 5% mensual desde la mora hasta el efectivo pago; o b) Exigir el cumplimiento del contrato más un interés de 5% mensual acumulativo sobre las sumas adeudadas hasta el monto efectivo del pago, lo que se pacta con carácter punitorio. En caso que el arrendador opte por la rescisión del contrato, el arrendatario se compromete a retirar del campo todos los elementos y personal que hubiere dentro de los 15 días de notificado de la rescisión sin derecho a reclamos por trabajos de siembra, semilla u otro concepto, pudiendo en este caso el arrendador ocupar inmediatamente después la propiedad, sin perjuicio de los derechos y acciones que pudiera promover en la defensa de sus intereses. Por otra parte, en caso de falta de entrega en término del predio por el arrendatario, éste será pasible de una multa diaria equivalente 1% diario del valor del contrato.

NOVENA. A todos los efectos judiciales o extrajudiciales del presente contrato el arrendador constituye domicilio en..... y el arrendatario en su domicilio real ubicado en donde tendrán validez todas las notificaciones.

DÉCIMA. La validez y rigor de este contrato de arrendamiento accidental por dos cosechas queda condicionada a su aprobación como accidental por la justicia ordinaria del departamento judicial de ....., trámite que podrá realizar cualquiera de los contratantes para lo cual quedan comprometidos a suscribir todos los escritos y documentación necesaria; la sentencia que al respecto se dicte podrá ser ejecutada por la vía de la ejecución de sentencia, a más de la multa establecida por el art. 39 ley 13.246 modif. ley 22.298, en caso que el arrendatario no restituya el campo en término y libre de toda ocupación incluyéndosé en está multa diaria del 5% del importe del arrendamiento, el caso de mora en la restitución por aplicación de la cláusula novena sobre rescisión.

UNDÉCIMA. En los demás supuestos de incumplimiento por parte del arrendatario que no tenga una penalidad específica pactada o contemplada por la ley 13.246 con las modificaciones de la ley 22.298 que no sean de orden público, el arrendador podrá pedir el desalojo y accionar por daños y perjuicios.

DUODÉCIMA. Los gastos de sellado del presente contrato serán pagados por las partes en mitades.

Las partes se someten a la jurisdicción ordinaria de los tribunales de ..... renunciando a todo otro fuero o jurisdicción.

En conformidad se firman los ejemplares de ley, recibiendo cada parte el suyo en este acto.

CONTRATO DE OBRA DE ARADO, SIEMBRA O COSECHA

Entre el Sr. ..... DNI ..... domiciliado en ....., por una parte, en adelante denominado "Locador", y el productor agrario Sr..... DNI .... domiciliado en ....., por la otra, en adelante denominado "Locatario", se celebra este Contrato de Locación de Obra de .... (arado, siembra o cosecha, fumigación, etc.) ...., sujeto a las cláusulas siguientes:

PRIMERA. El locador se obliga a .... (arar, sembrar, cosechar, fumigar, etc.) una fracción de campo .... (propiedad, arrendado, comodato, etc.), del locatario, usando la maquina agrícola .... compuesta de ...., propiedad del primero.

SEGUNDA. El precio de la locación deberá realizarse en el establecimiento de campo .... ubicado en ...., cuyo linderos son ..., sobre una fracción de ..... hectáreas ..... centiáreas, emplazadas en la parte ..... (sur, norte, este, oeste) de la entrada principal.

TERCERA. El precio de la locación de la obra será .... (suma determinada; porcentaje de la cosecha; mixta; con suma determinada y porcentaje de cosecha) que deberá abonar el locatario, dentro de ... (plazo o venta de la cosecha), luego de ejecutada la locación, y recepcionada por el locatario.

CUARTA. El locador se obliga a realizar la obra, respetando las pautas, indicaciones, etc. del .... (ingeniero agrónomo, técnico agrario, licenciado en ciencias agrarias, perito empírico) que el locatario queda facultado a designar. Este contrato no podrá transferirse.

QUINTA. Serán provistos por el locatario ..... (combustibles, lubricantes, semillas, insecticidas, fungicidas. pesticidas, fertilizantes, bolsas, cajones, alambre).

SEXTA. Serán a cargo del locador, incluidos en el precio ..... (repuestos, peones, reparaciones mecánicas, técnicas, transporte personal y productos).

SÉPTIMA. El locatario reservándose el derecho de sustitución, permitirá al locador, estacionar sus maquinarias y equipos dentro de un predio ....m^2; ubicado en .....

OCTAVA. El locador responderá por los daños que ocasione, él o sus dependientes, al locatario, independientes y cosas a terceros.

NOVENA. El locador deberá cumplir con las leyes laborales vigentes, y responderá con una cláusula penal equivalente a ....., más los daños y perjuicios, en caso que el locatario, tuviere que pagar solidariamente, por incumplimiento del locador. El locador deberá demostrar antes de comenzar la locación, coberturas vigentes contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales del personal a utilizar, contratado con compañía de seguros autorizada.

DÉCIMA. El método que utilizará el locador será .....

UNDÉCIMA. Será obligación del locador respetar la ecología del lugar.

DUODÉCIMA. Está prohibido dentro del establecimiento de campo al locador y sus dependientes a) la caza y pesca. b) consumición de bebidas alcohólicas. c) introducción de animales. d) venta de cosas. e) .....

DÉCIMOTERCERA. El locador, deberá depositar los desechos ... (envases, excrementos, basura, etc.) dentro de un pozo cavado al efecto, que al cumplir la locación, deberá rellenar.

DÉCIMOCUARTA. El plazo aproximado para el cumplimiento de la locación será de ..., debiendo comenzarse en fecha.....

DÉCIMOQUINTA. Por cada período de ... días de retraso en el cumplimiento y entrega, otra cláusula penal equivalente a ... En ambos casos se establece un plazo de gracia de .....

DÉCIMOSEXTA. En caso de abandono de la obra se establece ..... y si no se comenzare.....

DÉCIMOSEPTIMA. Al afecto de los plazos, no se computarán los atrasos que se produzcan por caso fortuito o fuerza mayor.

DÉCIMOOCTAVA. El atraso del locatario en el pago del precio, o el incumplimiento de las provisiones a su cargo, u otras obligaciones, acarreará las cláusulas penales siguientes, respectivamente: .....

DÉCIMONOVENA. El locatario deberá desocupar totalmente el predio facilitado, dentro de los .. días de cumplida la locación.

VIGÉSIMO. El locador declarará conocer los usos y costumbres regionales, que incumben a esta locación.

VIGÉSIMO PRIMERA. Para determinar la fracción objeto de esta locación de obra, el locatario entrega al locador un croquis del establecimiento de campo, ubicando ésta en el mismo. El original y la copia, firmada por las partes, queda anexada al presente contrato.

VIGÉSIMO SEGUNDA. El sellado de ley de este contrato será pagado por ..., a cuyo efecto las partes denuncian como monto imponible....

VIGÉSIMO TERCERA. Las partes quedan sometidas a la jurisdicción de los tribunales con competencia agraria del lugar de ubicación del establecimiento de campo, renunciando expresamente a cualquier otra.

VIGÉSIMO CUARTA. Se firman ... ejemplares iguales, las primeras fojas en el margen, y la última al finalizar el texto, compuesto de ..... cláusulas, en ..... fojas, quedando en poder de..... dado en ....., a ..... de ..... de .....

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE FUTURA COSECHA

ALEATORIA

En la ciudad de ... a los ... días del mes de ... del año ... entre el Sr. ..... D.I. .... domiciliado en ....., en adelante denominado "el vendedor" y el Sr. .... D.I. ... domiciliado en ..., en adelante denominado "el comprador", se celebra el presente contrato de compraventa de los frutos que produzca una plantación de ..., sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes:

1. El vendedor enajena al comprador y éste adquiere la producción total correspondiente al año ... de la plantación de ..., cuya superficie es de ... hectáreas, de la finca "....", propiedad del primero, ubicada en .... (datos catastrales), provincia de ....
2. El precio total de la presente compraventa se conviene en la suma total de pesos .....($ ...), pagaderos de la siguiente forma: pesos .....($ ...) al contado (como seña; o a cuenta de precio) que el comprador entrega en este acto al vendedor, de lo cual el presente es suficiente recibo, y pesos .....($ ....) a los ...días de la fecha.
3. La presente compraventa se realiza de acuerdo a lo establecido en el artículo 1.332 del Código Civil, por ser aleatoria, ya que el comprador asume el riesgo de que la producción se pierda total o parcialmente, manteniendo el vendedor igualmente el derecho al precio.
4. A partir de este momento, la plantación queda al cuidado del comprador, debiendo entregarla en buenas condiciones al finalizar la cosecha, y en caso que ésta no se realice, el último plazo de restitución será el día ..... de ..... de .....
5. La recolección de los frutos será a cargo del comprador.
6. Para el caso de que alguna de las partes no cumpliere con las obligaciones a su cargo, emergentes de este contrato, se establece una multa a favor de la otra, de pesos .....($ ...), que será independiente de la demanda que podrá entablar para exigir el cumplimiento del presente o reclamar daños y perjuicios.
7. Para todos los efectos judiciales y extrajudiciales derivados del presente contrato, el vendedor constituye domicilio en ..... y el comprador en ....., donde tendrá validez toda notificación. Asimismo, ambas partes se someten a la competencia de los Tribunales ..... de ..... con renuncia de todo otro fuero o jurisdicción.

Se firman los ejemplares de ley y cada parte recibe el suyo en este acto.

COMPRAVENTA DE UNA PLANTACIÓN A COSECHAR POR EL ADQUIRENTE

En la localidad de ... a los ...días del mes de ... del año..., entre el Sr. ....., D.I. .... domiciliado en ...., en adelante denominado " el vendedor" y el Sr. ....., D.I. .... domiciliado en ...., en adelante denominado "el comprador", se celebra el presente contrato de compraventa de una plantación de ....., sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes:

1. El vendedor transfiere al comprador y éste adquiere la plantación de ..... existente en la chacra ... de la sección ...., propiedad del primero, en las condiciones de ser cosechada dentro de ... días, la cual cubre una extensión de ... hectáreas.
2. El precio de la presente compraventa se conviene en la suma total de pesos ... ($ ...) pagaderos al contado en este acto, sirviendo el presente de suficiente recibo.
3. El vendedor hace transmición de la plantación al comprador, y éste toma posesión material de la misma, y además recibe en este acto del vendedor la póliza número ..... del seguro contra granizo, la cesión de la póliza está contemplada dentro del precio total de venta.
4. El vendedor no responde por evicción, entregando la plantación en el estado que se encuentra.
5. El comprador toma desde este momento a su cuidado, cuenta y riesgo la plantación y efectuará la cosecha a su costa.
6. Al finalizar la cosecha el comprador deberá entregar el campo totalmente libre dentro del plazo de .... días, asimismo devolverá dentro del mismo término, la totalidad de las estacas, cuya totalidad se estima en....., en el buen estado en que se encuentra. Se estipula como término último de entrega a los fines de este inciso, el día ..... del mes de ..... del año de .....
7. El vendedor se compromete a suministrar el agua necesaria para el riego de la plantación durante la vigencia del presente contrato, siendo a cargo del .... el mantenimiento de las ..... perforaciones y bombas centrífugas respectivas, en buen estado de funcionamiento.
8. Para el caso que cualquiera de las partes no cumpla con lo estipulado en el presente contrato, se conviene una multa de pesos..... ($ ....) a favor de la damnificada, que será independiente de la demanda que podrá instaurar para exigir el cumplimiento o reclamar daños y perjuicios.
9. Para todos los efectos judiciales y extrajudiciales derivados del presente contrato, el vendedor constituye domicilio en ... y el comprador en ...., donde tendrá validez toda notificación. Asimismo ambas partes se someten a la competencia de los Tribunales ..... de ..... con renuncia a todo otro fuero o jurisdicción. Se firman los ejemplares de ley y se reparten a las partes.

CONTRATO DE ALQUILER DE PLANTA DE SILO

Entre el Sr. ....., titular del DNI Nº..... , con domicilio en ....., ..., provincia ....., en adelante *"el locador"*, por una parte, y el Sr. .....DNI ..... con domicilio en ....., ..., provincia ....., representada en este acto por el Sr.....en su carácter de socio gerente, en adelante *"el locatario"*, por la otra, han convenido celebrar un contrato de locación de silo que se regirá por las cláusulas que a continuación se estipulan, a las que se someterán como a la ley misma:

Primera. El locador entrega en locación al locatario y este acepta de conformidad, una planta de silos con capacidad para 3.740 toneladas de trigo ubicada en el lugar denominado como "....", localidad de ....., partido de ....., el predio designado en el plano de subdivisión característica ....., confeccionado por el agrimensor ..... y aprobado por la Dirección de Geodesia el ....., el que mide .....y centímetros de frente al Este, ...metros en su costados Sur, ... metros ... centímetros en su costado Sud Oeste, y .....metros ..... decímetros en su costado Norte, o sea, una superficie total de ..... metros y ..... centímetros cuadrados;

Segunda. La planta se encuentra compuesta por 12 silos de 220 toneladas cada uno y 2 silos de 550 toneladas cada uno, (10 de los cuales poseen sistema de aireación y ventiladores completos), una balanza electrónica con capacidad para .... toneladas, una secadora de cereal ..... a gas-oil con capacidad para 200 toneladas/día, dos chimangos grandes con toma de fuerza y con motor eléctrico para colocar, una deschamicadora, una cisterna con capacidad para 3.000 litros de gas-oil;

Tercera. El precio del canon mensual que el locatario deberá pagarle al locador será de pesos ..... ($ ....) por mes. El mismo deberá ser pagado en efectivo por mes vencido del día 1 al día 10 de cada mes en la planta locada;

Cuarta. El locatario deberá restituirle al locador la tenencia de la planta y los bienes que la componen en el mismo estado en que se encuentran, sin considerar los daños que pudieran sufrir por su normal uso. A dicho efecto se deja constancia que, si bien todos los bienes que la componen se encuentran en funcionamiento, su estado general de conservación es regular;

Quinta. Será obligación del locador realizar todas aquellas reparaciones o mejoras que pudieran resultar necesarias en el futuro para permitir el normal uso de la planta y, si no cumpliera con la misma, el locatario podrá efectuarlas a costa de aquel deduciendo su importe del canon mensual comprometido;

Sexta. El plazo de este contrato es de ..... (.....) meses a partir del día de la fecha. En el supuesto de no cumplir injustificadamente el locador con la restitución de los bienes recibidos en locación se devengará a favor del locador, previa intimación fehaciente en tal sentido, una multa equivalente al 50% del canon mensual fijado;

Séptima. Las partes dejan constancia que actualmente existen una persona que presta sus servicios en la planta, cuya retribución -o el de la persona que en el futuro lo

reemplace-, como así también el cumplimento de todas las obligaciones laborales, se encontrará a cargo del locador. El locatario tendrá derecho a exigir que mensualmente se le exhiba el comprobante del cumplimiento de las mismas, obligándose el locador a mantener indemne al locatario frente a cualquier reclamo de aquél;

Octava. El locatario se compromete a seguir permitiendo que la vivienda ubicada en el predio sea ocupada durante todo el plazo de la locación por quien la ocupa actualmente, obligándose el locador a mantener indemne al locatario por cualquier reclamo que aquél pudiera considerarse en el futuro con derecho a efectuar;

Novena. Ninguna de las partes tendrá derecho a cederle a terceros los derechos y obligaciones que surgen del presente;

Décima. Los cambios o modificaciones a este contrato no podrán hacerse oralmente sino exclusivamente mediante convenio escrito firmado por ambas partes. El retraso u omisión por cualquier parte en el ejercicio de cualquier derecho o facultad derivada de este contrato no será interpretado como una renuncia a dicho derecho o facultad. Ninguna renuncia a un incumplimiento a cualquier disposición de este contrato constituirá una renuncia a cualquier otro incumplimiento previo, coetáneo o subsecuente;

Décima primera. A los efectos del presente las partes constituyen domicilio en los indicados en el epígrafe, donde todas las notificaciones, tanto judiciales como extrajudiciales, serán válidas hasta tanto no notifiquen a la restante la constitución de uno nuevo dentro del radio de la localidad de ....., y se someten a la jurisdicción de los tribunales ordinarios de la ciudad de ....., renunciando a cualquier otro fuero o jurisdicción.

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor a un único fin a los .....días del mes de .....de .....

CONTRATO DE APARCERÍA PECUARIA

En la localidad de ... (provincia, o territorio, departamento o partido, distrito, cuartel, sección o pedanía)... a los ... días del mes de ... del año ... entre don .... D.I ... Nº ..., con domicilio real en ..., por una parte, en adelante denominado "el aparcero dador", y don ... D.I ... Nº ... con domicilio real en ...., por la otra parte, denominado en adelante "el aparcero", y dicen que de acuerdo a lo establecido por los artículos 34 y 40 de la ley 13.246 y todas las modif. introducidas por la ley 22.298 celebran el presente contrato de APARCERÍA PECUARIA para cría de animales sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes:

El aparcero dador cede en aparcería al aparcero ... (cantidad y especie de animales) de su propiedad, en perfecto estado sanitario con sus correspondientes marcas, para que éste críe y cuide en un predio rústico cuyo uso y goce detenta como ... que se encuentra ubicado en ...(provincia, o territorio, partido o departamento, distrito, cuartel o pedanía) cuya superficie es de ... hectáreas, ...áreas ... centiáreas, y que tiene por linderos a los siguientes predios: ..... distando a ..... kilómetros de la estación de ferrocarril (o puerto de embarque).....

1. El aparcero proporcionará el cuidado apropiado a los animales y mantendrá el campo en condiciones adecuadas para la cría de los mismos, como sus pasturas, aguadas, mangas, molinos y alambrados en el mismo buen estado en que se encuentran.
2. Todas las erogaciones necesarias para la cría y cuidado de los animales son a cargo exclusivamente del aparcero.
3. El aparcero no puede recibir animales de terceros en aparcería, ni en ninguna otra forma.
4. Ninguna de las partes podrá disponer sin el consentimiento expreso y por escrito de la otra, de los animales dados en aparcería, o de los frutos y productos de los mismos.
5. El aparcero se obliga a avisar al aparcero dador o a quien lo representa, cada ... .días, sobre el nacimiento y estado de las crías.
6. El aparcero se obliga a comunicar al aparcero dador, o a su representante, toda enfermedad, muerte, desaparición, y en general cualquier hecho o acto que afecte o pueda afectar la explotación. En caso de muerte de animales, también deberá rendir cuenta de los despojos aprovechables en un plazo de ..... horas de producida; este término es aplicable también a las demás obligaciones del aparcero contempladas en esta cláusula.
7. El aparcero dador puede controlar por sí o por quien lo represente, el desenvolvimiento de la explotación que es objeto de este contrato.
8. Ambos contratantes se repartirán por partes iguales las crías obtenidas al vencimiento del presente contrato, debiendo el aparcero restituir al aparcero dador los animales entregados en el mismo estado y cantidad que los recibió, salvo las pérdidas sufridas por causas que no le sean imputables.

9.El plazo del presente contrato se establece en ...(meses, años) de duración a partir

del ..... de ..... de ..... por lo que vencerá el ..... de ..... de .....

10. El aparcero tendrá a su cargo exclusivo las remuneraciones, el cumplimiento de leyes laborales y sociales, y seguro contra accidentes, de todo el personal que contrate para el cumplimiento de las tareas de explotación del predio objeto de este contrato.
11. El aparcero deberá tomar a su cargo exclusivamente el cumplimiento de las normas de políticas sanitaria animal o vegetal que regulen o de alguna manera tengan relación con la explotación objeto del presente contrato.
12. Las partes se someten a la jurisdicción ordinaria de los tribunales de ..... renunciando a todo otro fuero o jurisdicción.

Se firman los ejemplares de ley y cada parte recibe el suyo en este acto.

CONTRATO DE PASTOREO

En la localidad de .... provincia de ... a los ... días del mes de ..., del año ..., entre el Sr. .... D.I. ... Nº .... denominado en adelante "el arrendatario accidental" y .... D.I. .... Nº .... denominado en adelante "el arrendador accidental", se celebra el presente contrato de PASTOREO sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes y conforme a lo establecido por el artículo 39 de la ley 13.246, modificada por el decreto-ley Nº 1.639/63 y por le ley 21.452

El arrendador cede para pastoreo al arrendatario una fracción de campo ubicada en la localidad de ..., partido de (o departamento) .... provincia de ...., que dista a .... de la estación ... del ferrocarril ... El campo se conoce con el nombre de "....." y tiene una superficie de ... teniendo como linderos a los siguientes predios: .....

1. El campo se destinará exclusivamente para pastoreo de animales desde el día .... del mes de ... de ..... hasta el ... de .... de ....., fecha en que el arrendatario deberá entregar el campo totalmente desocupado.
2. El precio del arrendamiento para pastoreo será de ... (...) cada ... (mes, trimestre, etc.)....., suma que el arrendatario pagará por período.... (adelantado o vencido) ... del .. al .. de cada período en .... o en cualquier otro lugar que el arrendador notifique fehacientemente. El precio del arrendamiento se actualizará .... (trimestralmente, semestralmente, etc.) en forma acumulativa de acuerdo al índice de aumento de los productos mayoristas nacionales agropecuarios, durante el ... (trimestre, semestre, etc.) inmediato anterior. El reajuste será siempre en más, no pudiendo disminuir el monto del arrendamiento.
3. Conforme a la cláusula 2 está prohibido todo otro destino, como así también la cesión o sublocación total o parcial, permanente o temporaria del predio y las transferencias totales o parciales a cualquier título, sean onerosas o gratuitas.
4. El arrendatario deberá mantener el campo libre de malezas y especialmente de las declaradas plagas de la agricultura, estando a su cargo el cumplimiento de las leyes, decretos y demás disposiciones vigentes sobre la materia. Cuando el arrendatario no cumpla con estas obligaciones, sin perjuicio de las demás consecuencia legales del incumplimiento, el arrendador las podrá hacer realizar a costa del arrendatario que deberá reintegrar todos los gastos.
5. En el predio existen las siguientes mejoras, propiedad del arrendador, cuyo respectivo estado de conservación se especifica: ..... todo lo cual el arrendatario podrá utilizar exclusivamente para la finalidad de este contrato, debiéndolas devolver al finalizar el presente en el mismo estado que las recibió, salvo los deterioros originados por el buen uso y el transcurso del tiempo, respondiendo por daños y perjuicios. El arrendatario no podrá introducir otras mejoras o modificar las existentes.
6. La validez y vigencias de este contrato de pastoreo queda condicionada a su aprobación y calificación como accidental por la justicia ordinaria del departamento judicial de ....., trámite que podrá realizar cualquiera de los contratantes para lo

cual quedan comprometidos a suscribir todos los escritos y documentación necesarios; la sentencia que al respecto se dicte podrá ser ejecutada por vía de ejecución de sentencia, a más de una multa diaria de .... (...), en caso que el arrendatario no restituya en término y libre de toda ocupación el campo.

7. Las partes constituyen los siguientes domicilios:..... ....., donde se tendrán por válidas todas las notificaciones, sean judiciales o extrajudiciales; asimismo, toda controversia judicial derivada de este contrato, será sometida a la competencia de los tribunales de ....., con renuncia a todo otro fuero o jurisdicción.
8. El sellado de la ley del presente contrato será abonado en aportes iguales por ambos contratantes.

Se firman .... ejemplares recibiendo cada parte el suyo en este acto en el lugar y fecha indicados "ut supra".

CONTRATO DE PASTAJE

En la localidad de ....., Pcia. de .... a los ... días del mes de ... del año ..., entre la Empresa ..... y el señor..... D.N.I.: ...., se celebra el presente contrato de pastaje sujeto a las cláusulas y condiciones siguientes:.....

1. La Sociedad..... concede al Sr. ..... DNI ..... de derecho de hacer pastar ganado vacuno de la propiedad en un total de .... vacas con crías y ... vacas secas, en la fracción de ...ha; divididas en 4 potreros los cuales poseen las instalaciones necesarias para tal fin en perfecto estado. Dicha fracción se encuentra ubicada en ....., departamento de ...., provincia de ....., distante a ... de ...a Ciudad de ... El campo se conoce con el nombre de "..." y tiene una superficie total de ....ha; teniendo como linderos a los siguientes predios: .....
2. El precio del pastaje se establece en la suma de.... pesos (...$) mensuales por cabeza para las vacas con cría y para las vacas secas la suma de ....pesos (...$). El Sr. ..... pagará dicha suma a la empresa ...., en su domicilio de la ciudad de ...., el día .... de cada mes. El precio establecido es equivalente a .... kg de novillos de .....kg tomando como referencia al precio promedio mensual del mes vencido, no pudiendo ser el valor pactado inferior a .....pesos respectivamente....
3. El Sr. ... tendrá derecho de entrar al campo donde se encuentran los animales, solamente para proporcionar los cuidados que requieran. Esto no autoriza a dicho Sr. el uso y goce del predio. Así mismo para dichas tareas exclusivamente podrá emplear personal empleado por él mismo, que estarán directamente a su cargo y por quienes se responsabiliza en forma total de todo hecho acto que puedan sufrir dichos empleados.....
4. La empresa ...., propietaria del campo, se obliga a mantener el mismo en buenas condiciones para que pueda cumplir el destino pactado. Esto implica un buen estado de alambrados, tranqueras y aguadas.....
5. El plazo del presente contrato se establece en nueve meses. El Sr. ..... ante el requerimiento de la empresa ....., al vencimiento del contrato se compromete a retirar los animales al ..... de ..... de .....
6. La empresa ..... queda exenta de toda responsabilidad por daños y perjuicios que pueda ocasionar el ganado, propiedad del Sr. ...., a terceros.....
7. Las partes constituyen los siguientes domicilios respectivos: ..... de ..... y ..... del Sr. ..... de la ciudad de ....., donde se tendrán por válidas todas notificaciones judiciales o extra judiciales.....
8. Para todos los efectos judiciales derivados del presente contrato, las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales de Justicia de ...., renunciando expresamente a todo otro fuero o jurisdicción.....

CONTRATO TIPO DE CAPITALIZACIÓN DE INVERNADA

MODELO 1

Entre el Sr. ....., representado en este acto por el Sr.....DNI ....., con domicilio en....., en adelante "El Capitalizador", y el Sr..... DNI....., representado en este acto por el Sr....., con domicilio en....., en adelante "La Propietaria", en carácter de propietario del establecimiento de campo denominado "....., ubicado en el Partido de....., se conviene en celebrar un contrato de capitalización de hacienda, sujeto a las siguientes cláusulas:

1). El Capitalizador pone por su cuenta y riesgo .....animales de su propiedad con un peso promedio de.....kilos, de la raza .....,el campo "....." de propiedad de la Propietaria, ubicado en el Partido de....., Provincia de .....

2). La Propietaria se hace cargo de la atención y alimentación a pastoreo de la hacienda. En caso de que de común acuerdo se decida suplementar con grano se resolverá en ese momento la forma de distribuir ese gasto adicional.

3). Al venderse los novillos, o al retirarlos del campo, se tomará como base para la liquidación de la utilidad resultante el número de kilos que fueron puestos en el campo por el Capitalizador, y se distribuirá entre ambas partes el valor del incremento de peso en la proporción de.....% para la Propietaria y .....% para el Capitalizador.

4). El total de kilos puestos en el campo es la resultante, para esta Capitalización, de multiplicar el peso promedio por el número de cabezas ingresadas, o sea kilos.....

5). La suma a distribuirse es el resultado neto de cada venta ya deducidos todos los gastos de comisiones, fletes, guías, impuestos, etc., referidos a la misma.

6). A medida que se realice cada venta el Capitalizador pagará a la Propietaria la parte que le corresponda.

7). El porcentaje de la hacienda correspondiente a la Propietaria podrá ser cobrado por la misma en kilos de animal vivo cada vez que se efectúe una venta. Si las ventas se efectúan de común acuerdo entre ambas partes, el consignatario o comprador hará pagos simultáneos al dueño del campo y al propietario de la hacienda en los porcentajes acordados en el artículo tercero de este convenio.

8). Mortandad, extravíos o robos: habrá una tolerancia del 2% anual. Esto significa que el 2% inicial se descontará de la cantidad original de animales al practicarse la liquidación. Lo que exceda dicho porcentaje correrá por cuenta de la Propietaria y será liquidado al terminar este convenio.

Para fijar la suma que le correspondería indemnizar por parte de la Propietaria al Capitalizador en este caso, se tomará el peso promedio de entrada al campo de los animales muertos o faltantes en exceso, por el precio neto por kilo de la última tropa

vendida. Queda excluida la responsabilidad de la Propietaria por mortandades producidas por causa de accidentes climáticos.

9). El Capitalizador tendrá derecho a revisar su hacienda cuando lo desee y a retirarla si no está satisfecho con el engorde de la misma o por cualquier otro motivo.

10). De común acuerdo, se establecerá la fecha de venta para los animales terminados: (aproximadamente 430 kilos netos para novillos británicos, 450 para los tipo cruza, 600 para los overos y de 300 para vaquillonas mestizas).

11). Si por cualquier motivo imprevisto la hacienda fuese retirada del campo antes de venderse, la liquidación se efectuará pesándola en el mismo o en el lugar más conveniente, encerrando a la mañana y con un desbaste de 5%, para establecer el engorde que se haya producido.

El precio será el Máximo de Liniers para la categoría que se trate, del día de la pesada, menos los gastos habituales de impuestos, guías, comisiones, fletes, etc.

12). Los gastos de veterinaria por honorarios y productos referidos a la hacienda en cuestión serán asumidos al 50% por cada parte.

13). En caso de discordancia sobre este o cualquier otro aspecto de este convenio se recurrirá al arbitraje de los Sres.....

14). En prueba de conformidad se firman dos ejemplares a un mismo tenor en....., a.....días del mes de..... de .....

.....	.....
Por El Capitalizador	Por La Propietaria

CONTRATO TIPO DE CAPITALIZACIÓN DE CRÍA

MODELO 2

Entre el Sr....., representado en este acto por el Sr....., con domicilio en....., en adelante "el Capitalizador", y el Sr. ....., representados en este acto por el Sr....., con domicilio en....., en adelante "la Propietaria", en carácter de propietario del establecimiento de campo denominado....., ubicado en el Partido de....., se conviene en celebrar un contrato de capitalización de hacienda, sujeto a las siguientes cláusulas:

1). La Propietaria aportará la superficie del campo "....." , con sus mejoras para el buen mantenimiento y procreo de la hacienda a capitalizar, y el Capitalizador aportará la cantidad de .....vacas aproximadamente, libres de brucelosis, tuberculosis, y cuya edad no deberá ser inferior a la que representa el medio diente de vaca, con garantía de preñez, con su dotación de toros al 4%, hacienda toda ésta de razas....., y en buen estado de sanidad, que deberá entregar en el campo "....." , corriendo a su exclusivo cargo todos los gastos que en concepto de fletes, impuestos, guías, acarreo, etc., le demande.

2). Todos los gastos que devengue la administración, cuidado, y atención de la hacienda, serán soportados en su integridad por la Propietaria. En lo que se refiere a mortandad natural será soportada por el Capitalizador hasta un 3% anual, más allá de este porcentaje la Propietaria entregará al Capitalizador dos terneros de destete por cada vaca muerta; con respecto a la mortandad de toros, hasta el 2% será soportada por el Capitalizador y superado este porcentaje, la Propietaria entregará cuatro terneros de destete por toro muerto.

Si por causas de cataclismo u otro motivo ajeno a la buena administración y cuidado del ganado, (inundaciones, incendio, intensa sequía, etc.) fuera necesario retirar la hacienda del campo, el negocio queda en ese preciso momento cancelado, dejando establecido entre las partes que la firma interviniente..... actuará como único árbitro para fijar la indemnización a la Propietaria por pastoreo de la hacienda durante el término que permaneció en el campo.

3). Las vacas que resultaran vacías luego del diagnóstico anual de preñez, a efectuarse durante los meses de abril-mayo de cada año, serán retiradas del campo. Será obligación del Capitalizador reponer con vacas preñadas las que resulten vacías al tacto.

4). La utilidad del presente contrato estará representada por la producción anual de terneros. En la época del destete se realizará lo que a cada uno de los con-tratantes le corresponda, a la Propietaria el 50%, y al Capitalizador el 50% restante de los terneros machos y hembras. A la fecha del destete y aparte, que se hará al corte, ambas partes deberán retirar de inmediato, por su cuenta, y a su solo cargo,

los productos que le correspondan y que la Propietaria entregará dentro del campo y sobre camión.

5). El Capitalizador conservará la propiedad de la hacienda, que continuará registrada a su nombre. Se obliga asimismo a registrar en la Municipalidad el Boleto de su marca a efectos de la marcación de los productos que anualmente le correspondan.

6). La Propietaria mantiene durante la vigencia del contrato la tenencia, el uso y goce del predio, realiza las siembras en la forma que estime conveniente, por su sola cuenta y cargo, así como la dirección de la explotación que realizará con personal de su exclusiva dependencia. El Capitalizador o su representante podrán concurrir al establecimiento para constatar el cumplimiento de este Contrato todas las veces que lo considere necesario, comunicando su opinión por escrito a la Propietaria en el domicilio administrativo de ésta, ubicado en .....

Con respecto a los cuidados de la hacienda, la Propietaria se obliga por su exclusiva cuenta y cargo a realizar los siguientes trabajos:

- Vacunar contra aftosa vacas, toros y terneros cada cuatro meses.
- Vacunar contra carbunclo las vacas todos los años entre los meses de octubre y noviembre.
- Vacunar contra mancha, gangrena y neumoenteritis (Triple).
- Dar antiparasitario a los terneros.
- Vacunar contra brucelosis a las hembras.
- Castrar a los machos.
- Desparasitar y curar sarna y piojo de todo el rodeo.
- Los gastos de veterinaria serán soportados de la siguiente manera: la Propietaria abonará el 50% de los gastos veterinarios de los terneros y el 50% del tacto de las vacas, siendo el otro 50% abonado por el Capitalizador, corriendo a exclusivo cargo de este último los gastos veterinarios de vacas y to-ros.
- Los terneros se marcarán y señalarán con la marca y señal del Capitalizador. El servicio se hará desde el 1º de Septiembre al 31 de Enero de cada año.
- Esta enumeración de trabajos no excluye á los que la Propietaria considere necesarios, de acuerdo a su criterio, para mantener el buen estado sanitario de la hacienda.
- La Propietaria también informará en forma fehaciente sobre los casos de mortandad natural que se produzcan y entregará los cueros correspondientes cuando el Capitalizador se lo solicite. Enviará planillas mensuales de existencias.

7). El presente Contrato de Capitalización comienza a regir desde el día..... mes ..... año ..... y concluirá el día..... mes ..... año ..... Si de común acuerdo las partes resolvieran, este Contrato podrá prorrogarse en las mismas condiciones por un año y así sucesivamente.

Tanto la rescisión de este Contrato, como la reposición de las vacas que resultasen vacías, deberá ser convenida inmediatamente después de efectuado el diagnóstico anual de preñez, y en caso de no aviso de las partes, el contrato se da por continuado un año más. El día del vencimiento del mismo, el Capitalizador deberá retirar la hacienda objeto del presente contrato, corriendo por su exclusiva cuenta todos los gastos, una vez que se transponga la tranquera de salida.

8). Las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales ordinarios de ....., con renuncia a cualquier otro fuero o jurisdicción. Fijan sus domicilios en los lugares indicados en el encabezamiento del presente Contrato, en donde serán válidas todas las notificaciones que practiquen.

En prueba de conformidad con cada una de las ocho cláusulas, se firman.....ejemplares de un mismo tenor, a los.....días del mes de..... de .....

.....	.....
Por el Capitalizador	Por la Propietaria

CONTRATO TIPO DE CAPITALIZACIÓN DE TERNERAS Y VAQUILLONAS DE CRÍA TRATADAS COMO INVERNADA

MODELO 3

Entre el Sr. .....DNI ....., representado en este acto por el Sr.....DNI ....., con domicilio en....., en adelante el Capitalizador, y el Sr..... DNI ....., representados en este acto por el Sr..... DNI....., con domicilio en....., en adelante la Propietaria, en carácter de propietario del establecimiento de campo denominado "....." , ubicado en el partido de..... provincia ....., se conviene en celebrar un contrato de capitalización de hacienda, sujeto a las siguientes cláusulas:

PARTE PRIMERA

1). La propietaria recibe en su establecimiento "....", sito en la localidad de ..... , partido de....., provincia de....., ...número de vaquillonas de la raza ....., de aproximadamente 265 kilos de peso, que permanecerán en el campo hasta que reciban servicio y se pueda efectuar el tacto correspondiente, lo que se estima se podrá hacer en ..... del año en curso o en ..... del próximo.

2). El capitalizador, propietario de las vaquillonas, se compromete a entregar los toros, a razón del 4% sobre el total de vientres, los que deberán llegar al campo con la suficiente anticipación como para comenzar el servicio en los meses de .....

3). Al término del presente convenio, que se estima será cuando las vaquillonas sean tactadas y tengan un peso estimativo de aproximadamente 380 kilos, el Capitalizador entregará a la Propietaria vaquillonas preñadas del lote cabeza en número equivalente al 20% del total de las ingresadas al establecimiento, pudiendo optar cualquiera de las partes por entregar el mencionado porcentaje en hacienda o en dinero, si se decidiera vender de común acuerdo.

PARTE SEGUNDA

1). La Propietaria recibe de del Capitalizador un número de vaquillonas de la raza ..... con garantía de preñez, las cuales permanecerán en el campo hasta que hayan parido y las crías estén en condiciones de ser destetadas , lo que se estima podrá ser en ..... del próximo año.

2). En Septiembre del corriente año, el Capitalizador enviará la dotación de toros necesaria para dar nuevamente servicio, el que comenzará el 1º de octubre del presente año.

3). Las utilidades se referirán a terneros destetados, los que se repartirán a razón de 50% a cada parte, llevando cada uno igual proporción de machos y de hembras, salvo acuerdo entre las partes al momento del reparto.

CLÁUSULAS GENERALES

La mortandad de hasta ..... vaquillonas totales sin individualización de grupo será soportada en su totalidad por el propietario de la hacienda. Las vaquillonas muertas que excedan de ....., serán responsabilidad de la Propietaria quien devolverá el excedente a el Capitalizador a razón de una ternera de cabeza de destete (180 a 200 kg) por cada vaquillona muerta en exceso, antes de comenzar el reparto de terneros.

El cuidado de la hacienda correrá por cuenta del propietario del campo. Los gastos de veterinaria (vacunas, sarnífugos, antiparasitarios, honorarios por tacto, revisaciones, autopsias, etc.) serán soportados por partes iguales entre la Propietaria y el Capitalizador.

Por cualquier diferendo que pudiese surgir en el cumplimiento del presente convenio, ambas partes están de acuerdo en designar como mediadores a los Sres..... .....quienes arbitrarán en caso de incumplimiento.

En ....., a los..... días del mes de .....

CONTRATO DE CAPITALIZACIÓN DE HACIENDA

MODELO 4

Entre los que suscriben, por una parte el Sr. ..... D.N.I..... en representación de..... y por la otra el Sr. ....., DNI..... en representación de él mismo, hábiles para contratar y actuar, convienen en celebrar el presente contrato sujeto a las cláusulas siguientes:

Primera. El Sr. .....y el Sr. ..... convienen en celebrar un convenio de capitalización de hacienda, para lo cual el primero aporta una fracción de campo de su propiedad y el segundo una cantidad de kilogramos de carne entre terneros machos y hembras

Segunda. Dicha hacienda mencionada en cláusula primera será capitalizada en función de kilos vivos en la proporción de 55% (cincuenta y cinco por ciento) para .....y el 45% (cuarenta y cinco por ciento) para el Sr..... . De los kilos que excedan de este momento en adelante, que resulta del pesaje efectuado sobre la balanza de la Estación ..... que asciende a ..... kg (.....) contenidos en 56 terneros machos y 1 hembra. Más ..... kg (.....) kilogramos contenidos en ..... machos y ..... hembras. Más ..... hembras y ..... machos contenidos en ..... kg (.....). O sea que la suma total de kilos recibidos en el campo asciende a ..... kg (.....). Hasta el día que se proceda a la venta de la hacienda con peso de salida de 280 kg para el caso de las hembras y 400 para el caso de los machos.

Tercera. El presente convenio se celebra por el término del tiempo en el cual los animales lleguen a los pesos estipulados.

Cuarta. Las partes podrán proceder a ventas totales o parciales de la hacienda cuando así, de común acuerdo, lo consideren conveniente, siempre sujetas a cláusula décima.

Quinta. El cuidado y mantenimiento de la hacienda es de responsabilidad exclusiva de ....., los gastos de veterinaria serán compartidos en un 55% (cincuenta y cinco por ciento) por .....y en un 45% (cuarenta y cinco por ciento) por ----------, tomándose como parámetro mínimo de tratamiento, la desparasitación mínima bimestral, vitamínico inyectable y triple bovino, más aplicaciones contra mosca de los cuernos en caso de que el médico veterinario así le aconseje.

Sexta. Se toma como porcentaje de mortandad del que se hace responsable el propietario de la hacienda de un 3% (tres por ciento) hasta 45 días (cuarenta y cinco días, descontándose esos kilos de los aportados al negocio. Si la mortandad fuera mayor y atribuible a negligencia del dueño del campo se le descontarán a éste de los kilos ganados.

Séptima. Responsabilidad civil: Si un animal saliera del establecimiento de campo propiedad de.....provocando un accidente, será responsabilidad de.....

Octava. En caso de robo o hurto de la hacienda, se tomarán los kilos iniciales y sobre esa cifra y la correspondiente a la ganancia de ..... se hará el correspondiente cálculo deduciéndolo.

Novena. En caso de rescisión del contrato por parte del Sr. ....., propietario de la hacienda, pierde los kilos ganados hasta el momento, o paga un alquiler de pastaje

doble del corriente en la zona, estipulada en $50 (cincuenta pesos)/ha/mes, por todos los meses que tuvo los animales. En caso de que quiera rescindir el contrato perderá los kilos de carne ganados y dará un plazo de 45 días para que sean retirados los animales. En caso de que la interrupción del contrato obedezca a causa de fuerza mayor, inundaciones, sequía extrema o alguna otra causa muy especial, se actuará de común acuerdo entre las partes.

Décima. Cuando llegue la hacienda al peso pactado en cláusula segunda, se pesará la misma en el establecimiento, en presencia de ambas partes y se hará el cálculo de los porcentajes acordados en dicha cláusula, sobre el total de los kilos ganados.

Posteriormente, el Sr..... hará un CERTIFICADO DE VENTA a favor de .....en el que figurará la cantidad de novillos, cuya suma de peso ganado coincida con la proporción del 55% correspondiente. La hacienda restante capitalizada, propiedad del Sr....., deberá permanecer en el establecimiento propiedad de..... hasta 20 días y no más luego de alcanzado el peso pactado en cláusula segunda.

Décimo primera. Queda expresamente aclarado que la hacienda no recibirá ningún tipo de suplementación sobre el consumo de forraje de avena y pasturas.

Décimo segunda. Las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales de ....., para el caso de que por motivos imprevistos tuvieran que recurrir a ellos.

De conformidad con las doce cláusulas que anteceden, se firman dos ejemplares iguales y a un solo efecto en la ciudad de..... a los..... días del mes de..... de.....

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PECUARIO DE VIENTRES CON OBLIGACIÓN DE VENTA

Las principales cláusulas que suelen regir a este tipo de contrato se refieren a:

- Las condiciones que deberán tener los vientres que el productor (persona física y/o jurídica) pone a disposición de la empresa (Ej. estado corporal y sa-nitario, etc.).
- Aportes de la empresa (semen; material para la inseminación artificial, etc.), y los costos que asumirán.
- Los trabajos que corren a cargo del productor y a cargo de la empresa. La responsabilidad de la empresa en la elección de los toros a utilizarse como semen.
- Los gastos que asume el productor referidos a la actividad de producción y manejo.
- El compromiso del productor de diferenciar los servicios para, luego, identificar las crías, mediante caravanas numeradas y/o de distinto color, de acuerdo a la quincena de nacimiento y a la paternidad de las mismas.
- Los derechos de la empresa a controlar la marcha de los trabajos y/o sistemas de manejo.
- Las obligaciones que asume el productor para facilitar la determinación de los terneros, provenientes de inseminación artificial.
- Como contraprestación por el aporte que realiza la empresa, el productor se compromete y obliga a venderle el 100% de los terneros machos, sin castrar, sin marcas, ni señales, previo descarte fenotípico (mala condición corporal y/o estado general, pobres condiciones sanitarias, problemas físicos-funcionales, etc.) y zootécnico (fuera del biotipo racial) que realizará la empresa.
- El productor y la empresa se obligan a efectuar la tramitación necesaria ante la municipalidad local y/o ante la autoridad correspondiente, a efectos de permitir el retiro de los terneros del establecimiento. Se determina cuál de las partes tomará a su cargo los gastos de guías de traslado y transporte.
- El precio que abonará la empresa al productor por cada ternero macho, se fijará en función del peso de cada animal, más una bonificación en kilogramos, en función del mayor peso. Se establece cómo se calculará el importe que se abonará por cada kg, el valor promedio por cada kg que se tomará.
- La empresa bonificará, según la cláusula anterior, exclusivamente hasta un peso máximo promedio de (x) kilogramos por ternero, mientras que los kilogramos que excedan ese peso máximo, serán abonados sin bonificación.
- El productor tendrán opción de venta de hasta un (x) porcentaje de las terneras hembras.
- Si la empresa hace uso de la opción de compra de terneras hembras, se definirá el precio de compra a tomar y la bonificación en kilos, sobre su peso promedio.

- Los valores que se tomarán para determinar el valor promedio, por cada kilogramo. Se fijará cómo se calculará la bonificación.
- Se determinará la fecha en que la empresa se comprometerá a efectuar el pago al productor; si será coincidente con el destete; de (x) meses en el que se llevará a cabo.
- Como alternativa, la empresa tendrá la opción de recibir en pago, parcial o total, de los terneros machos y, eventualmente, de los terneros hembras, a reproductores machos de las razas que se especifiquen, con marca de la empresa, según las equivalencias que se acuerden.
- El momento en que la empresa marcará la hacienda elegida; los riesgos que asume; cuándo se compromete a retirar los terneros del establecimiento; razones sobre la necesidad de prorrogar el plazo.
- Jurisdicción y competencia de los tribunales a los que se someterán las partes; constitución del domicilio especial en los lugares indicados en el encabezamiento del contrato, donde serán válidas las notificaciones judiciales y extrajudiciales que se cursen.

CONTRATO DE EXPLOTACIÓN TAMBERA

Entre el Sr. ....., representada en este acto por el Sr. .....D.N.I.....por una parte -en adelante el Administrador y el Sr. .....D.N.I..... por la otra -en adelante el Tambero - acuerdan el presente Convenio de conformidad con los siguientes puntos

PRIMERO. El administrador, en nombre de su principal, deja constancia que el Tambero ha recibido con fecha.....la cantidad de .... vacas para proceder a su ordeño, cuidado, alimentación y asistencia. Ha recibido también bajo su cuidado la siguiente maquinaria 1)....,2).....3)..... Asimismo, ha recibido las siguientes instalaciones en perfecto estado 1)...., 2)....3).....: Obligaciones Globales del Tambero. EL tambero se obliga en general, a prestar su trabajo personal en la explotación tambera y actividades anexas, con el cuidado que es exigible en una explotación del tipo del que se trata.

SEGUNDO. En particular se obliga: a) Cumplir estrictamente las directivas impartidas por el administrador para el manejo del rodeo de tambo, como así también actividades anexas; b) A cuidar con prolijidad, higiene y celo las instalaciones del tambo la casa habitación y mejoras del campo; c) A cuidar el rodeo de vacas secas. Con el objeto de coincidir en el cumplimiento de las tareas, las indicaciones relativas al desempeño del tambero, serán asentada en un Libro de órdenes que se llevará en el establecimiento y cuyo cuidado y conservación quedan en manos de aquél.

TERCERO. Obligaciones Específicas del Tambero.

A- Cuidado de equipos e instalaciones. De manera especial el Tambero se obliga: a) A no tener más de .... perros, los cuales estarán atados y a no utilizarlos en el manejo de la hacienda; b) proceder cuidadosamente al lavado de la máquina de ordeño, especialmente a controlar, higienizar y sustituir oportunamente gomas y pezoneras, como así también el perfecto funcionamiento del relaiser, equipos de enfriado y termo; c) A velar por el cuidado y mantenimiento de los grupos electrógenos y mecánicos, debiendo recabar, de inmediato y directamente ante cualquier desperfecto la presencia de los técnicos correspondientes para proceder a su reparación; d) Al cuidado y mantenimiento de los alambrados perimetrales y de los internos convencionales, procediendo a las reparaciones necesarias que no impliquen la realización de tareas específicas del alambrador; e) Al cuidado y mantenimiento del sistema de alambrados eléctricos, tanto en los tramos fijos como en los transitorios y los correspondientes carreteles y demás accesorios del sistema; f) Al cuidado y mantenimiento del camino interno de acceso, como así también calles internas utilizadas por la hacienda en sus desplazamientos.

B- Manejo de la hacienda. De manera especial, el tambero se obliga: a) A seguir las directivas del Administrador respecto de la división en rodeos, los cuales podrán llegar hasta el total de tres; b) A ordeñar cuidadosamente las vacas en producción, operación que realizará previo lavado y secado de ubres y operaciones de estimulación. Realizado el ordeño, cuidará el correcto retiro de las pezoneras, el sellado de ubres y el lavado cuando corresponda de los artefactos de succión; c) Al cambio de parcelas para alimento de los rodeos mediante cambios de los alambres eléctricos y encierros

que le indique el administrador; d) A alimentar el ganado con los suplementos que se le indiquen en particular:1) con ración de suministro automático durante el ordeño; 2) con los elementos suplementarios que en este acto, deban agregarse en los comederos de manera manual a la ración básica (sales minerales, vitamina, semilla de algodón, etc.); 3) ración suplementaria en bateas pre o post ordeño (silo, rollos, etc.); 4) ración suplementaria en bateas a vacas próximas a parir (30 a 60 días) conforme indique el administrador; e) A secar las vacas que se le indique, previo sellado de pezones con productos específicos; f) vacunar la hacienda en oportunidades que se indican en el plan sanitario (aftosa, leftopirosis, brucelosis, etc.); g) A atender las vacas en el parto procediendo, en caso de ayuda manual, a actuar con higiene y productos desinfectantes pre y post-parto.

En todo caso procederá con urgencia a requerir asistencia veterinaria en caso de ser necesaria operación cesárea, previo uso de específico que faciliten la espera y preparación; h) A desparasitar las haciendas en las oportunidades indicadas en el calendario sanitario; i) A cuidar el ternero hasta su entrega en la guachera. Durante este lapso, velará por evitar la formación de edemás de ubres en las madres e infecciones de ombligo en el ternero; j) Procederá a detectar los celos 2 veces por día, incluso domingo y feriados; k) A inseminar, según las reglas del arte, a los animales en celo y que hayan cumplido con el examen post-parto. En las vacas de ordeño, el servicio no deberá darse antes de los 50 días del parto; l) A atender a los técnicos o asesores que se envíen, facilitando los datos e información que se le requiera. Entre éstos: personal de control de máquina, control lechero, mecánico, electricista, etc.; ll) A colaborar con las tareas del veterinario en el seguimiento ginecológico de la hacienda Tacto pre-servicio, tacto de preñez, tacto post-parto, tratamiento genitales, control de mastitis, enucleaciones, sanidad, etc.; m) a medir la leche que se entrega; n) A confeccionar el parte diario conforme al esquema que preparará el administrador; ñ) A confeccionar y actualizar las planillas de inseminación.

C.- Obligación Esencial. El tambero se obliga fundamentalmente a no omitir ningún ordeño, cualquiera fueran las situaciones y emergencias. En caso de ausencia, enfermedad o fuerza mayor, fijará de común acuerdo con el administrador, el modo de suplencia o reemplazo temporario.

CUARTO. Retribuciones; El Tambero cobrará por el resultado de la explotación el equivalente al ....% (... por ciento) básico de la liquidación de cada mes durante el cual preste servicios. Dichos pagos se harán dentro de los 10 (diez) días de recibido el correspondiente cheque.- Para efectuar el cálculo de la retribución se tendrán en cuenta las bonificaciones de ley que hacen a la higiene y sanidad del rodeo y que en el presente, ascienden como máximo al .....% (..... por ciento). No obstante, se descontará el 1% que corresponde a capitalización de Acciones. Si el propietario ingresara en el sistema cooperativo o entidad similar, también se descontarán los gastos administrativos derivados de la auto gestión. Queda excluido de la retribución del Tambero cualquier otro incremento o premio, como los que se derivan de la existencia de frío, volumen e instalaciones especiales; b) El consumo de leche de la guachera también se computará para calcular el .....% (..... por ciento) al que se alude en el punto a que precede; c) El tambero percibirá un premio por cada vaca o vaquillona que por inseminación denunciada, resulte preñada. Tal premio será de.....kg de carne si resultara de 1er. servicio, de .....kg si fuera de 2do. servicio y de .... kg si resultara de 3er. o más servicios. Para determinar el valor del kg de carne se tomará el precio máximo de bovinos Holando Argentino de hasta 520 kg.

QUINTO. El tambero se reserva el derecho de controlar en planchada el análisis, volumen, peso, valor y el tenor graso y bacteriano de la leche entregada. Por ello, procederá a sacar muestra, junto con el administrador, y confrontarlo de manera conjunta o independiente al resultado de la empresa o entidad compradora del producto.

SEXTO. Además de la casa habitación, se deja constancia que la empresa propietaria ha dado la cantidad de ...ha para que el Tambero y su familia proceda al cultivo de huerta y cría de animales domésticos. Estos serán controlados por el médico veterinario que atiende al rodeo bovino, y con su dictamen, se procederá al sacrificio de los animales domésticos en 24 horas si existiera peligro de enfermedades nocivas para el ganado.

SÉPTIMO. El presente contrato se celebra por el plazo de ...meses. A su término, o cuando el administrador o la sociedad propietaria lo requiriesen por medio fehaciente, el Tambero procederá a desocupar el predio con toda su familia.

OCTAVO. Cualquiera de las partes puede pedir la rescisión del presente contrato cuando la otra no cumpliere con las obligaciones a su cargo, violáse las normas de aplicación a las que estuviera sujeta la actividad o lo aquí pactado entre ellas, en cuyo caso se considerará rescindido por la parte incumplidora. Son causales particulares de rescisión los daños intencionales o los producidos por culpa grave o negligencia así como el incumplimiento de las obligaciones inherentes al desarrollo de la actividad o a su cumplimiento desaprensivo o con negligencia reiterada. La decisión de rescindir deberá ser notificada judicial o extrajudicialmente en forma fehaciente con una anticipación de por lo menos treinta días de la fecha a la que tendrá lugar.

NOVENA. El Tambero se compromete a cumplir en lo que respecta al presente contrato con las obligaciones que le competen a su persona, en materia previsional y laboral como trabajador autónomo a todos los efectos, así como del pago del impuesto a las ganancias que pudieran resultar .

Las partes constituyen los diferentes domicilios especiales para este contrato: a) El administrador en.....b) El Tambero en ..... y c) La Sociedad propietaria en .....En caso de litigio las partes se someten a los Tribunales de la Ciudad de ..... . Para constancia se firma el presente en la ciudad de ..... a los .....días del mes de ....., instrumentándose en 3 ejemplares de un mismo tenor.

CONTRATO DE SERVICIO DE ENGORDE EN "FEED-LOT"

MODELO 1

Entre el Sr. .....por una parte, domiciliada en ..... , representada en este acto por el Sr.....en su carácter de presidente denominado en adelante "El tomador" y por la otra parte ....domiciliada en....., representada en este acto por el Sr. .....DNI N° ..... en su carácter de.....denominado en adelante "El dador", convienen en celebrar el presente contrato, sujeto a las siguientes cláusulas:

PRIMERA. El dador entrega a el tomador hacienda vacuna detallada en el Anexo 1 (adjunto y como parte integrante de este contrato) para ser engordadas en instalaciones que aquel posee en ....., partido de ..... en ....., siguiendo las normas de engorde con el sistema a corral conocido como "Feedlot".

Se tomará como fecha de ingreso, cantidad de hacienda recibida y kilos vivos netos recibidos cubiertos por este contrato a aquellos datos registrados por el tomador una vez que la hacienda se encuentre en el establecimiento.

Es responsabilidad de el tomador la provisión de todos los elementos; alimentación; agua; mano de obra, etc., para el adecuado engorde de los animales recibidos, conforme las mejoras técnicas del sistema de engorde a corral.

SEGUNDA. El tomador se reserva el derecho de rechazar la hacienda en forma total o parcial si ésta no cumpliese con las características que los hacen aptos para el engorde que se contrata, quedando a cargo de EL DADOR toda responsabilidad y todos los gastos incurridos por el retiro de la hacienda rechazada.

TERCERA. Al ingreso de los animales al "feedlot" se les aplicará la caravana con los datos de El dador u otra señal que permita individualizarlos.

CUARTA. El dador abonará a el tomador los siguientes servicios y gastos:

4.1 ESTADÍA. Un monto fijo por día y por animal que permaneció vivo en el establecimiento, durante todo el período de engorde. Este valor es de .....$ por animal por día.

4.2 ALIMENTO. La cantidad de ración será el peso registrado tomado por la cantidad colocada en los comederos.

4.3 SANIDAD. Todos los insumos veterinarios y tratamientos sanitarios que sea sometida la hacienda durante la permanencia de los animales en el establecimiento.

Los conceptos de ESTADÍA, ALIMENTO y SANIDAD serán facturados cada 15 (quince) días.

Los pagos que deba hacer el dador a el tomador en concepto de todas las facturas emitidas, deberán efectuarse dentro de los siete días de la emisión de dichas facturas.

4.4 GUÍAS Y PERMISOS SANITARIOS. Los gastos de guías y permisos sanitarios deberán ser abonados por el dador previa la salida de los animales. Para tal opera-

ción el dador podrá realizar el depósito del monto correspondiente en la cuenta corriente a nombre de ..... . del Banco .....

QUINTA. A los efectos de información, al establecer la eficiencia en la conversión de alimento y/o el costo por kilogramo producido y/u otros datos productivos concernientes a la hacienda dentro del establecimiento se conviene:

5.1 PESO DE INGRESO. El peso que registre la hacienda en la balanza de el tomador, o en su defecto en la que el tomador considere apropiada.

5.2 PESO DE SALIDA. Peso registrado por la hacienda en la balanza de EL TOMADOR, o en su defecto en la que el tomador considere apropiada, menos 3% (tres por ciento) a modo de desbaste.

53 KILOS VIVOS PRODUCIDOS. Serán considerados como kilos vivos producidos a la diferencia entre el "peso de ingreso" y el "peso de salida" de la hacienda "tal como se especificara anteriormente".

5.4 Para estimar la conversión se descontarán los animales muertos deduciendo el consumo estimado de dichos animales hasta el día de su muerte o desaparición.

SEXTA. La mortandad de los animales que ocurra a partir de su llegada a las instalaciones de EL TOMADOR será asumida por el dador hasta un: 2% del total en animales hasta 140 kg vivos de ingreso; 1% del total en animales desde 141 kg vivos de ingreso. El excedente del porcentaje estipulado será asumido en partes iguales entre el dador y el tomador. El tomador abonará a el dador un monto correspondiente al valor que hubiera abonado El dador en la compra de los animales más todos los gastos incurrido para su engorde en el "Feedlot". En el caso que las muertes estén dadas por inclemencias climáticas u otros factores externos al control dentro del establecimiento el tomador no se hace responsable de dichas muertes quedando éstas excluídas del recuento. Para su control el tomador guardará la oreja con la caravana a los efectos de establecer el número de animales muertos. El tomador podrá excluir para el recuento los animales severamente afectados dentro de los 10 días de arribo, mediante comunicación escrita a el dador.

El tomador comunicará a el dador dentro de las 72 horas, las novedades de importancia incluida la mortandad.

SEPTIMA. La decisión de venta estará a cargo exclusiva del dador. No obstante, el tomador podrá comunicar al dador sobre la oportunidad y conveniencia de realizar las ventas. El dador podrá realizar retiros parciales. Al momento en que realice cada retiro, El dador deberá tener cancelados los saldos deudores con el tomador existentes a dicho momento, y bajo ningún concepto podrá retirar la totalidad de la hacienda sin haber abonado el total de los montos adeudados. Se hace constar que el tomador queda expresamente autorizado por el dador para que pueda realizar la retención de la hacienda hasta el momento en que se cancelan las deudas. Asimismo, el dador otorga mandato expreso e irrevocable al tomador para que, previa intimación fehaciente al pago cancelatorio de los saldos deudores en el término de 15 días corridos, proceda a la venta a precio de mercado por cuenta y orden del dador de la hacienda vacuna retenida. El tomador queda expresamente autorizado a compensar el monto que efectivamente resulte de la venta con la totalidad de lo adeudado por el dador.

OCTAVA. Los animales, a todos los efectos legales son propiedad de el dador estando

al cuidado del tomador. Este deberá dar libre acceso al dador para ingresar al lugar donde los animales se encuentren a efectos de realizar los pertinentes controles.

NOVENA. El tomador confeccionará planillas de control de cada lote de animales que ingrese en sus establecimientos, consignando el consumo de alimento y toda información complementaria que resulte pertinente. Esta información será de libre acceso para el dador.

DÉCIMA. Para cualquier acción judicial las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales..... de ....., con renuncia a cualquier otro fuero o jurisdicción, constituyendo domicilios especiales, en los que serán válidas todas las notificaciones: el tomador en ..... y el dador .....

Se firman el presente en dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en ..... a los..... días del mes de.....

ANEXO: 1

Cliente dador ....

Fecha del Contrato ..... / ..... /

Fecha de Entrada	Guía de Entrada: Municipalidad Nº guía	Raza	Cantidad de animales	Peso Total (kg)	Peso Promedio (kg)	Observaciones

p/ EL TOMADOR

.....

p/ EL DADOR

.....

Cliente:.....

Aclaración Firmante:.....

D.N.I.....

CONTRATO DE SERVICIO DE ENGORDE EN "FEED-LOT"

MODELO 2

Entre ..... por una parte, domiciliada en.....representada en este acto por el Sr. ....., en su carácter de Presidente denominado en adelante "El Tomador" y por la otra parte, domiciliada en .....representada en este acto por el Sr. ..... denominado en adelante "El dador", convienen en celebrar el presente contrato, sujeto a las siguientes cláusulas:

PRIMERA. El dador ha entregado al tomador desde el ..... de.....de .....hacienda vacuna par ser engordadas en instalaciones que aquel posee en ....., partido de .....en la Provincia de ....., siguiendo las normas de engorde con el Sistema a Corral conocido como "Feedlot" La cantidad de hacienda recibida es de..... con.....kg netos. Es responsabilidad del tomador la provisión de todos los elementos; alimentación; agua; mano de obra, etc., para el adecuado engorde de los animales recibidos, conforme las mejores técnicas del sistema de engorde a corral.

SEGUNDA. La cantidad de animales entregada en "Feedlot" y cubierta por este contrato será de.....con.....kilogramos promedio.

TERCERA. Los animales entregados por el dador en las instalaciones del tomador, cumplen con las características que los hacen aptos para el engorde que se contrata.

CUARTA. Al recibo de los animales se les aplicará la marca del dador y/o caravanas u otra señal que permita individualizarlos.

QUINTA. El dador abonará al tomador los siguientes servicios:

1 - En caso de la ración y demás insumos será facturado M.Prima + Flete libre con las ventajas y desventajas de los precios a cargo del dador, al cierre del mes.
Los conceptos de Alimentación, Sanidad y Estadía serán facturados "a cuenta" cada quince días, ajustándose los saldos previamente a la salida total de los animales según la cláusula octava.
El peso de la ración, la cantidad de pasto y el tratamiento utilizado deberá ser registrada e informada a fin de cada mes.
La cantidad de ración será el peso registrado tomado por la cantidad colocada en los comederos.

2 - A los efectos de establecer la eficiencia en la conversión de alimento y/o el costo por kilogramo producido dentro del establecimiento por animal conviene:

a) Se considerará como "peso de ingreso" a ..... el peso que registre la hacienda en la balanza de dicha empresa, considerándose "peso de salida" al peso registrado por la hacienda en igual balanza menos 3% (tres por ciento) de desbaste. Por tanto, la diferencia entre el "peso de ingreso" y el "peso de salida" de la hacienda tal como se especificara anteriormente, serán los kilos vivos producidos.

b) Para estimar la conversión se descontarán los animales muertos deduciendo el consumo estimado de dichos animales hasta el día de su muerte o desaparición.
La ración no podrá contener ninguna sustancia cuya utilización no esté permitida por las disposiciones vigentes. El tomador no podrá alegar desconocimiento de las mismas.

3 - El tomador le asegura al dador un precio máximo por kilo vivo de carne producido. Este precio incluye alimentación, sanidad y estadía, siendo el precio pactado en este contrato de:....., para dicho cálculo se toman las pesadas descriptas en la cláusula QUINTA, punto 2.a, de este contrato.
Se realizarán liquidaciones quincenales parciales, de acuerdo a los puntos 1 a 3 de la cláusula QUINTA del presente contrato, pero queda establecido que se abonará por todo concepto (Alimentación, Sanidad, Mano de Obra, etc.) como máximo el costo por kilogramo producido pactado de acuerdo al cuadro 3.1, considerando una diferencia de ± 3% para los kilos salidos.

4 - Los gastos de guías y permisos sanitarios deberán ser abonados por el dador previa la salida de los animales.

SEXTA. La mortandad de los animales que ocurra a partir de su llegada a las instalaciones el tomador será asumida por el dador hasta un 1% del total. El excedente del 1% será asumida en partes iguales entre el dador y el tomador. El tomador abonará al dador un monto correspondiente al valor que hubiera abonado el dador en la compra de los animales más todos los gastos incurridos para su engorde en el "Feedlot". Para su control, el tomador guardará la oreja con la caravana y la porción del cuero con la marca a los efectos de establecer el número de animales muertos, el tomador podrá excluir para el recuento, los animales severamente afectados dentro de los 7 días de arribo mediante comunicación escrita al dador.
El tomador comunicará al dador dentro de las 48 horas, las novedades de importancia incluída la mortandad.

SÉPTIMA. Los faltantes de hacienda que ocurran serán a cargo del tomador. Para su control será tomado como válido el número de animales ingresados, deduciendo los vendidos y los muertos.

A efectos de valuar los animales faltantes su precio y su peso se igualará al promedio de venta obtenido del lote al cual correspondieran dichos animales.

OCTAVA. La decisión de venta estará a cargo exclusiva del dador. No obstante, el tomador podrá comunicar al dador sobre la oportunidad y conveniencia de realizar las ventas. El dador podrá realizar retiros parciales. Al momento en que realice cada retiro deberá tener cancelados los saldos deudores existentes a dicho momento, y bajo ningún concepto podrá retirar la totalidad de la hacienda sin haber abonado el total de los montos adeudados. Se hace constar que el tomador queda expresamente facultado por EL DADOR para que pueda realizar la retención de la hacienda hasta el momento en que se cancelan las deudas.

NOVENA. Los animales, a todos los efectos legales son propiedad del dador estando al cuidado del tomador. Este deberá dar libre acceso al dador para ingresar al lugar donde los animales se encuentren a efectos de realizar los pertinentes controles.

DÉCIMA. El tomador confeccionará planillas de control de cada lote de animales que ingrese en sus establecimientos, consignando el consumo de alimento y toda infor-

mación complementaria que resulte pertinente. Esta información será de libre acceso para el dador.

DÉCIMA PRIMERA. El dador no se hace responsable en ningún supuesto de cualquier daño que el tomador, sus dependientes, o terceras personas que concurran o transiten por el campo o sus instalaciones, en relación con el objeto del presente contrato, sufran en sus personas o en sus bienes por la causa que fuera. Como así también el tomador se hace responsable de los daños ocasionados a terceros, por la hacienda que está a su cuidado, desde el ingreso hasta la salida de la misma.

DÉCIMA SEGUNDA. Los pagos que deba hacer el dador al tomador en concepto de los servicios prestados, deberán efectuarse dentro de los siete días de recibida la factura.

DÉCIMA TERCERA. Para cualquier acción judicial las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales Ordinarios de ....., con renuncia a cualquier otro fuero o jurisdicción, constituyendo domicilios especiales, en los que serán válidas todas las notificaciones:

EL TOMADOR .....

EL DADOR .....

CONTRATO DE TRABAJO CON ENCARGADO DE ESTABLECIMIENTO AGRARIO

Entre la sociedad agraria ".....", domiciliada en .... representada por ..., en adelante denominada "empleador", y el señor ..., de edad ..., de estado civil..., DI ..., domiciliado en ..., en adelante denominado "encargado", por la otra, se celebra este Contrato de Trabajo Agrario, sujeto a la ley 22.248 de Trabajo agrario, demás normas legales y cláusulas siguientes:

PRIMERA. El empleador contrata al encargado para realizar sus tareas, en el establecimiento agrario denominado ".....", ubicado en ... y de ... hectáreas.

SEGUNDA. La remuneración mensual que el empleador pagará al encargado, será la suma de ...(...), reajustable...(trimestralmente-semestralmente) ... según los índices ... (puede relacionarse al precio de los productos logrados según el tipo de explotación) y pagadera por mes vencido, dentro de los cuatro primeros días hábiles del mes inmediato posterior.

TERCERA. El plazo del contrato es de .... (....) meses, a partir del ..., obligándose el empleador a notificar el vencimiento del plazo, con un preaviso mayor a 60 días y no menor de 30 días, caso contrario, se transformará el plazo en inmediato.

CUARTA. Serán obligaciones del encargado entre otras: cuidar del establecimiento, sembradíos y ganado; contratar peones y mantener su disciplina; realizar "apartes" de animales; informar sobre pasturas, siembras y cosechas; levantar estadísticas; ser depositario de los bienes del establecimiento, notificar las novedades; tomar la primera intervención, intervenir en los problemas de urgente solución; colaborar con los veterinarios o agrónomos personalmente y facilitando los informes requeridos y haciendo cumplir sus prescripciones; conservar los cuerpos de los animales muertos; contratar las pariciones; realizar las denuncias penales que correspondan; dar los primeros auxilios y trasladar para su curación a los trabajadores accidentados; supervisar a los peones especializados y generales; realizar personalmente control del inventario de cosas y semovientes, como mínimo cada ... meses, realizar personalmente todas las tareas que requieran una especial atención; coordinar a los peones generales; de ..... Esta enumeración no es taxativa, debiendo interpretarse con efectos aclaratorio.

QUINTA. Será obligación del empleador: proveer al encargado, la vivienda con las comodidades mínimas de cocina-comedor, ... dormitorios, baño completo, ubicada...(dentro del establecimiento-en pueblo cercano), dar alimentación al encargado y ... familiares; entregar los elementos de descarte para la realización de sus tareas; .....

SEXTA. Quedará habilitado en el establecimiento, un "Libro de Novedades y Ordenes", foliado y firmado por las partes en su primera página, donde se asentarán en orden cronológico correlativo: las novedades; las órdenes impartidas por el empleador y el resultado de su aplicación; las recomendaciones del encargado; la correspondencia recibida; ...

SÉPTIMA. A efecto de la Ley de Asignaciones Familiares, el encargado declara ... y justifica su declaración con ..... (certificados respectivos)

OCTAVA. El encargado tendrá derecho de uso, sobre los caballos ..., mientras esté vigente el presente. También usará los elementos ..., que deberá devolverlos en el

mismo estado, que inventariados se le entregan. Quedando prohibido retirarlos del ámbito del establecimiento.

NOVENA. Queda aclarado, que con este contrato se mejoran los beneficios consagrados por la ley 22.248 y en lo arreglado, se aplican sus normas.

DÉCIMA. El empleador proporcionará al encargado el uso para él y su grupo familiar constituido por ..., una vivienda de las siguientes características..., ubicada en ..., con los siguientes servicios .... La conservación de las viviendas estará a cargo del .... El encargado, a la finalización del presente contrato deberá entregarla al empleador en el mismo estado en que la recibe y totalmente desocupada de bienes y personas.

UNDÉCIMA. Para todos los efectos extrajudiciales, las partes constituyen los siguientes domicilios: el empleador en ... y el encargado en ... Todas las cuestiones judiciales tramitarán por ante los tribunales ordinarios de ... Se firman ... ejemplares de ... cláusulas, en ... fojas, recibiendo cada parte el suyo, en ..... a .....de ..... de .....

CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN DE ESTABLECIMIENTO AGROPECUARIO

Entre el Sr. ....., propietario del establecimiento "....", en adelante "El propietario" por una parte. y por la otra el Sr. ..... en adelante "El administrador", se conviene el siguiente contrato de administración:

ARTICULO 1°. El propietario en el carácter invocado, da en administración al administradorl establecimiento "....." ubicado próximo a la localidad de ..... partido ..... de ..... con aproximadamente 700 hectáreas propias, más 400 hectáreas arrendadas. para que por sí mismo a por quien lo represente, pero siempre bajo la responsabilidad del mismo administre libremente dicho establecimiento en las condiciones previstas en el presente contrato. A tal efecto, el propietario otorgará ante Escribano Público el poder indispensable de administración en el que constarán todas y cada una de las facultades necesarias para que el administrador pueda cumplir rol, si a por su representante con los fines del mandato, objeto de este contrato de administración.

ARTICULO 2°. El administrador se hace cargo del establecimiento desde el ..... de ..... de ..... bajo inventario de las existencias y bienes de la explotación, para organizar y dirigir, bajo su exclusiva responsabilidad y libre iniciativa, siempre por cuenta del propietario, la explotación del mismo, manteniendo las mejoras fijas e implementos en buen estado de uso e incorporando las mejoras a bienes que sea a-consejable introducir o reemplazar para el buen desenvolvimiento del establecimiento. En el caso de tratarse de inversiones que impliquen aumentos relevantes de la infraestructura del establecimiento, dichas inversiones serán resueltas con el acuerdo del propietario.

ARTICULO 3°. El administrador suministrará la información contable necesaria al propietario, y llevará el registro de todas las operaciones que afecten a la explotación del establecimiento exclusivamente con el objeto de demostrar al cierre de cada ejercicio, que será el 31 de diciembre de cada año, los resultados de la explotación.

ARTICULO 4. El administrador confeccionará trimestralmente un informe sobre la marcha del establecimiento y las principales novedades habidas.

ARTICULO 5°. En concepto de honorarios de administración, el administrador percibirá el 15% (quince por ciento) de las utilidades que produzca la explotación. Dicho honorario de administración no podrá ser inferior al equivalente de 1/2 (medio) kg de carne, por hectárea y por mes, de novillo mediano en el Mercado de Hacienda de Liniers. El mencionado honorario mínimo regirá durante el periodo del 1º de noviembre de ..... al 31 de diciembre de ....y será debitado mensualmente a cuenta del ho-norario definitivo. A partir del 1º de enero de .... este honorario mínimo se reajustará trimestralmente de acuerdo a las variaciones de los siguientes precios agropecuarios..... con relación al que se registra el último día hábil de ..... 50% (cincuenta por ciento) según la variación del precio máximo del novillo mediano en el Mercado de Liniers, y el 50% (cincuenta por ciento) restante según varíe la suma de los precios máximos de los cereales: trigo, girasol, sorgo y soja que establece la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires "a granel" en Dársena.

ARTICULO 6°. A los efectos de determinar la utilidad o quebranto que será tenido en cuenta para el cálculo de honorarios a ser percibidos por el administrador, se seguirá el criterio que éstas deben reflejar lo más fielmente posible el resultado atribuible a la administración, descartando así expresamente toda posibilidad de registro de utilidades no realizadas o aparentes, ocasionadas por simple tenencia de los bienes o como producto de valores deformados por la inflación. Para ello se seguirán las siguientes pautas: a) en la valuación de la hacienda de todas las categorías se tendrá en cuenta su estado y su grado de preparación para las ventas; la valuación se hará a precios corrientes del mercado vigentes al cierre del ejercicio deduciendo los gastos habituales de comercialización y fletes más una quita del 5% (cinco por ciento). b) Los granos, al precio de mercado, menos los pastos de venta y fletes, y una quita del 10% (diez por ciento), c) Los sembrados que no fueran cosechados o pastoreados, a precio de costo. d) Los restantes Bienes de Cambio a su valor de reposición. e) Los Bienes de Uso se valuarán, al efecto del cálculo de sus respectivas cuotas de amortización, por el precio de adquisición ajustado por el índice de precios mayoristas y en caso de desconocerse éste, por su precio de reposición al momento del cierre del ejercicio; las cuotas de amortización se calcularán sobre la base de las duraciones admitidas por la Dirección General Impositiva.

ARTICULO 7°. A los efectos de determinar las utilidades o quebrantos a que se refiere el artículo 5° aparte de los gastos corrientes de explotación o se imputarán a gastos del establecimiento: a) los gastos de viajes movilidad y viáticos del administrador o su representante motivados por inspecciones o gestiones referentes al establecimiento; b) mensualmente se debitarán gastos de administración general y oficina de $ ..... (..... pesos), que se actualizarán trimestralmente de acuerdo a la variación experimentada por el .....: c) los gastos de asesoramiento técnica agronómico y veterinaria necesarios a juicio del administrador; d) los gastos de asesoramiento contable e impositivo.

ARTICULO 8°. A los efectos de determinar las utilidades a quebrantos a que se refiere el artículo 5° no se imputarán como egresos del establecimiento: a) los retiros de fondos del propietario; b) los gastos privados del propitario imputados contablemente al establecimiento; c) los gastos originados por viajes de EL PROPIETARIO al y del establecimiento, a su residencia y la de sus huéspedes en el mismo servicio doméstico, mantenimiento del parque y de sus bienes personales; d) las amortizaciones de los bienes afectados exclusivamente al uso del propietario; e) el Impuesto a las Ganancias y el Impuesto sobre los Bienes Personales .

ARTICULO 9°. Los adelantos de dinero que por excepción el administrador hiciese para las necesidades de la explotación, gozarán del interés bancario corriente, capitalizando mensualmente, que se acreditará a su cuenta. Tanto estos intereses como aquellos que el propietario abone a los bancos a particularmente por préstamos para la explotación, tampoco se tendrán en cuenta a los efectos de establecer el beneficio liquido sobre el cual se calculará el honorario del administrador.

ARTICULO 10°. El presente contrato tendrá una duración de catorce meses a contar del 1º de noviembre de ....., terminando en consecuencia el .....de diciembre de ..... Se considerará, una vez cumplido dicho plazo, renovado tácitamente por períodos anuales mientras no fuera denunciado por cualquiera de las partes con un aviso de 90 (noventa) días, pudiéndose asimismo optar por la firma de un nuevo contrato. En caso que el propietario optara por la venta total a parcial del campo objeto de este

contrato, queda facultado para rescindirla por la fracción de campo que desee vender, debiendo preavisar con 90 días de anticipación su voluntad en tal sentido.

ARTICULO 11°. En caso de fallecimiento, incapacidad a ausencia del administrador, queda rescindido el presente contrato, sin derecho a indemnización alguna.

ARTICULO 12°. Cualquier divergencia que se suscite entre las partes con motivo de la interpretación de este contrato y del ejercicio de mandato, será resuelta mediante juicio arbitral, para lo cual cada parte nombrará un árbitro. Ambos árbitros, antes de entrar en funciones, designarán una tercera para el caso de discordia. Los gastos, costos y honorarios del juicio arbitral serán cargados a la parte vencida.

ARTICULO 13°. Las partes constituyen sus respectivos domicilios a los efectos legales el propietario en ..... y el administrador en .....

De conformidad y previa lectura, nos damos por notificados obligándonos a su fiel cumplimiento firmando tres ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en ..... a los mes de ..... de .....

CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS DE PROFESIONAL

Entre el Sr. .....D.N.I.....domiciliado en el partido de..... en adelante denominada "Locataria", por una parte y el Ing.Agrónomo..... D.N.I. ..... con domicilio....., por la otra, en adelante denominada el "Locador", se celebra el presente contrato de Locación de Servicios de Profesional Agropecuario, sujeto a las condiciones establecidas en las siguientes cláusulas:

Primera. El Locador prestará sus servicios profesionales de asistencia técnica, sin relación de dependencia, al Locatario productor (hortícola de producción bajo cubierta) en los establecimientos de campo su propiedad, ubicados en.....

Segunda. Serán obligaciones del Locador entre otras: analizar las tierras y aguas de los campos y que forman en su conjunto una explotación aproximada de..... hectáreas mencionadas, recomendando por escrito su óptimo aprovechamiento; proyectar los planes anuales de producción de hortalizas en invernáculo, supervisión y seguimiento de los mismos hasta el momento previo a la comercialización; asesorar sobre la mejor utilización de insumos a emplear en la explotación.

Tercera. El locador se compromete a presentar al Locatario, mensualmente un informe escrito mensual detallando el estado de evolución de los invemáculos.

Cuarta. Será obligación del locatario durante los días que el Locador deba visitar las áreas de servicio, brindarle alojamiento, comidas, traslados y viáticos.

Quinta. El plazo del presente contrato, se estipula en dos años, a partir del ... . de .....

Sexta. El precio de los servicios prestados por el Locador, por todo el plazo contractual será de pesos ..... ($...), mensuales, pagaderos del 1 al 10 de cada mes.Los pagos se harán en la cuenta.....del Banco.....Sucursal.....

Séptima. El Locador se compromete a realizar semanalmente 3 visitas a sus áreas de servicios, evacuando todas las consultas que el locatario o la persona por éste designada efectúen, prestar todo el apoyo técnico-profesional necesario y acorde a las prácticas científicas .

Octava. Queda pactada la mora automática recíproca, sin necesidad de interpelación alguna. El incumplimiento de las obligaciones de cualquiera de las partes dará a la otra derecho a rescindir el contrato.

Novena. El Locador manifiesta encontrarse inscripto en ANSES cuenta en la cual efectúa y continuará efectuando sus aportes. A tal fin declara que su desempeño profesional es independiente y autónomo, no dando lugar al nacimiento de relación laboral alguna entre las partes como tampoco a la realización de aportes previsionales o patronales. o al goce de obra social, ni a ningún otro beneficio que genera el empleo en relación de dependencia.

Décima. Los gastos de realización del presente contrato serán por orden y cuenta del Locatario.

Undécima. Para toda notificación extrajudicial o judicial, las partes constituyen los domicilios antes denunciados, sometiéndose a los Tribunales Ordinarios En prueba de conformidad se firman dos ejemplares ..... de cláusulas, de un mismo tenor y a un sólo efecto, a los ..... del mes de ....., de .....

MODELO TIPO DE CONTRATOS AGROINDUSTRIALES

Condiciones mínimas que debe reunir el contrato

- ✓ ***Primera. Objeto del contrato:*** se refiere a lo que el productor se obliga a producir; el destino que se le dará a esa producción; las variedades que se emplearán; los estrictos requisitos de calidad y demás especificaciones técnicas; el calendario de entregas; las hectáreas que dedicará a la producción y su estado; fecha de siembra conforme a un cronograma.
- ✓ ***Segunda. Aportes a cargo del productor:*** lo que el productor se compromete a aportar, o a contratar (personal, equipo, etc.), para la preparación de la tierra, el sembrado y todos los trabajos que a tales efectos indiquen los técnicos de la empresa (Manejo agrícola).
- ✓ ***Tercera. Obligaciones del productor:*** semillas y agroquímicos que habrá utilizar; el porcentaje que se compromete a entregar a la empresa. Calendario de y lugar de entrega.
- ✓ ***Cuarta. Obligaciones de la empresa (en esta cláusula se encuentra la variable que debe identificar a este tipo de contrato):*** cuestiones referidas a: a) a*sistencia técnica:* el técnico que designará y las funciones y decisiones que desempeñará a lo largo del ciclo productivo hasta la cosecha; b) provisión de insumos o adelantos.
- ✓ ***Quinta. Precio que se pacta, liquidación, forma y condiciones de pago***
- ✓ ***Sexta. Forma del control de calidad y peso***
- ✓ ***Séptima. Plazo de vigencia del contrato.***
- ✓ ***Octava. Derechos de la empresa.*** Las condiciones, referidas a calidad y rendimiento, en que la empresa solamente recibirá la producción; quién dispone de los descartes.
- ✓ ***Novena. Caso fortuito o fuerza mayor:*** (variable de suma importancia para nivelar asimetrías) Riesgos climáticos; distribución de la responsabilidad frente a los riesgos climáticos hasta la cosecha.
- ✓ ***Décima. Fletes*** se estipula como se enfrenta este gasto.
- ✓ ***Décimoprimera. Indemnizaciones. Cláusula penal.***
- ✓ ***Décimosegunda. Resolución por incumplimiento.***
- ✓ ***Décimotercera. Impuesto de sellos*** (generalmente a cargo de ambas partes).
- ✓ ***Décimocuarta. Arbitraje y Competencia Jurisdiccional.***

MODELO DE COMPRAVENTA EN UN CULTIVO DE VID

En general, este tipo de contrato suele presentar en sus formalidades básicas algunas de las siguientes características: se trata de un contrato entre productor y bodega. En los modelos tipos, las partes se sujetan a cláusulas que básicamente cubren aspectos tales como:

⇨ ***Objeto del contrato:*** el productor debe contar con vides correspondientes a diversas variedades de alta calidad (e.g) Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Chenin, Sirah, Malbeck).

⇨ ***Determinación del precio:*** predeterminado por la bodega según lo especificado en el pliego de cotización en qq más IVA. En el cálculo del precio se toman en cuenta: variedad, zona de producción y rendimiento.

⇨ ***Programa de cultivo o manejo cultural:*** se establece por acuerdo de ambas partes (riego, manejo de canopia, etc.). Se establece la asistencia técnica y los tipos de insumos a suministrar a cargo de la bodega.

⇨ ***Etapa de cosecha:*** todas las labores están a cargo de la bodega (mano de obra, envases, fletes, etc.), reservándose el productor el control de esta etapa.

⇨ ***Caso fortuito o fuerza mayor:*** (e.g. en caso de riesgos climáticos se abonará por las cantidades efectivamente entregadas, si hubo adelantos pueden diferirse para el próximo ciclo).

⇨ ***Garantía:*** la bodega otorga garantía de pago adelantando un % del total cotizado.

MODELO TIPO DE CONTRATO DE PRODUCCIÓN DE TOMATE

El mismo no difiere, en lo general de otras producciones agrícolas anuales, como pueden ser la papa, espinaca y otras hortalizas, ya para fresco o congelar.

- ✓ ***Cláusula Primera: Representación y denominación de las partes.***
- ✓ ***Cláusula Segunda: Objeto del contrato:*** se refiere a lo que el productor se obliga a producir -tomate-; el destino que se le dará a esa producción -destinado a la elaboración de cubos y/ tomates pelados enteros-; las variedades que se emplearán de propiedad de la industria o sugeridas por ésta; los estrictos requisitos de calidad y demás especificaciones técnicas; el calendario de entregas; las hectáreas que dedicará a la producción y su estado; fecha de siembra conforme a un cronograma. La producción será de exclusividad para la industria, si el productor no cumple con dicha obligación, la industria puede rescindir el contrato. Asimismo el productor se obliga a mantener la producción libre de todo gravamen. La industria puede requerir análisis de suelo a cargo del productor.
- ✓ ***Clausula Tercera: Precio que se pacta, liquidación, forma y condiciones de pago.***
- ✓ ***Cláusula Cuarta: Cronograma de siembra y desarrollo del cultivo cargo del productor:*** la industria fija las fechas de siembra de cada parcela y las tareas a realizar por el productor, que a tales efectos indiquen los técnicos de la empresa (Manejo agrícola).
- ✓ ***Cláusula Quinta: Asistencia técnica a cargo de la industria.*** Las funciones y decisiones que desempeñará a lo largo del ciclo productivo hasta la cosecha, el personal asignado a tales efectos.
- ✓ ***Cláusula Sexta: Fecha de entrega.*** El productor se obliga a entregar el tomate objeto del contrato, sobre camión en chacra, teniendo un cupo diario de ingreso, el que es comunicado por escrito cada semana.
- ✓ ***Cláusula Séptima. Modalidad operativa de la empresa.*** La industria entrega insumos y/o adelantos en dinero para su compra. La cantidad, calidad y momento de entrega de los insumos son determinados por los técnicos de la industria, se emiten los respectivos remitos. Se acompaña cronograma de anticipos para cada cultivo en dinero e insumos.
- ✓ ***Cláusula Octava. Riesgos de la explotación. Caso fortuito o fuerza mayor***: Riesgos Climáticos; distribución de la responsabilidad frente a los riesgos climáticos hasta la cosecha. Los especialistas de la industria son los que determinan si la calidad esperada ha sido afectada por los accidentes climáticos. Si el cultivo se pierde, el productor queda obligado para la próxima cosecha.
- ✓ ***Cláusula Novena: Pesaje, Liquidación y Forma de pago.*** El pesaje se efectúa en báscula del establecimiento industrial. Los anticipos se descuentan de los pagos respectivos.
- ✓ ***Cláusula Décima. Transporte.*** El pago del flete está a cargo de la industria.
- ✓ ***Cláusula Décimoprimera: Indemnizaciones. Cláusula penal.***

- ✓ ***Cláusula Décimosegunda: Garantía del contrato*** Algunas industrias requieren del productor la firma de un pagaré que podrá ser ejecutado por la industria en caso de incumplimiento de cualesquiera de las cláusulas del contrato.
- ✓ ***Cláusula Décimotercera: Impuesto de sellos*** (generalmente a cargo de ambas partes).
- ✓ ***Cláusula Décimocuarta: Competencia jurisdiccional.***
- ✓ ***Generalmente se Adjunta un Anexo: con estrictas especificaciones de calidad.**

  a) Con defectos generales y sus porcentajes máximos admitidos.

  b) Defectos graves y porcentajes máximos admitidos.

MODELO DE CONTRATO DE ADQUISICIÓN Y PRODUCCIÓN DE PAPA KENNEBEC
(PARA INDUSTRIAS DE PREFRITAS)

El contrato tipo a describir se refiere a la adquisición y producción y de compraventa de semilla de papa variedad Kennebec.

1. **Objeto.** Se basa en el compromiso de compra por parte de la empresa agroindustrial de una cantidad de papa de determinada calidad. Esa calidad está precisamente definida a partir de una calificación particular, denominada grado y especifica la calidad mínima que debe reunir la papa para ser apta en la obtención industrial de "papas bastones prefritas congeladas".
2. **Declaraciones y Garantías del productor.** (debe declarar si es propietario o arrendatario, en este caso habrá de acompañar el contrato respectivo).
3. **Duración.** (Por campaña o cosecha).
4. **Precio.** Una característica de este contrato radica en la forma de determinación del precio del producto. El mismo está fijado por una base ($ por tonelada), que está en función de un período de entrega -que se extiende desde el ... hasta el .....- y va en aumento a medida que avanza dicho período.
5. **Obligaciones del productor.** Es importante destacar que la producción y cosecha quedan a cargo y son de exclusiva responsabilidad del productor. Existe, también, un compromiso por parte del productor, de sembrar exclusivamente, la semilla aprobada por la empresa, de acuerdo a los pertinentes análisis virológicos y sanitarios. El productor debe identificar el terreno donde realizará el cultivo, constará no sólo la superficie sino también la ubicación del mismo.

   Una condición excluyente para iniciar las entregas -por parte del productor- de papa es la remisión de un registro donde conste: tipo y dosis de los diferentes funguicidas, insecticidas y herbicidas utilizados.
6. **Derechos de la Industria.** La industria no se responsabiliza de la calidad y rinde obtenido. La empresa puede inspeccionar el cultivo de referencia, y rechazar todo o en parte la producción que no responde a los requisitos de calidad, peso, textura y otros estipulados.

   Se reserva el derecho de comprar la cantidad de papa que el productor no entregue en el mercado libre y obliga al productor a pagar la diferencia de precios si estos fueran mayores.
7. **Estricto cronograma de entrega.**
8. **Obligaciones de la empresa industrial:** proporcionar asesoramiento técnico.
9. **Procedimiento de clasificación.**
10. **Plazo de pago**. El pago efectivo se realiza a partir de los 30 días de efectuada la última entrega semanal; pudiendo en este acto, la empresa deducir los anticipos o saldos de precios de compraventa de semilla u otras deudas que tuviera el productor.

11. **Prohibición de parte del productor**. A ceder, transferir o subcontratar este contrato, haciéndose responsable de cualquier daño que pueda surgir de estas acciones.
12. **Impuestos.**
13. **Mora.** Automática y de pleno derecho.
14. **Resolución por incumplimiento.**
15. **Pérdidas por caso fortuito o fuerza mayor.** Riesgos climáticos; acreditados satisfactoriamente ante la empresa, ésta pagará exclusivamente por la papa entregada, resolviéndose el contrato respecto de la cantidad restante.
16. **Arbitraje**. Bolsa de cereales.

Anexo: Condiciones de calidad: La papa entregada debe cumplir con determinadas especificaciones referidas a: madurez, característica de la piel, % de pudriciones, humedad, temperatura de la pulpa y aptitud de almacenamiento.

Se establece un procedimiento para clasificar las papas en la fábrica y distintos niveles de tolerancias -fijados por la empresa-, del que surgirán los porcentajes de descuento o rechazo de la mercadería en cuestión.

La empresa no se obliga a recibir ni adquirir la papa que supere los límites de tolerancia, pero se compromete a pagar una bonificación, cuando el porcentaje de descuento no supere cierto límite. También, el porcentaje de materia seca tendrá una compensación cuando supere el 20%, como así será reconocida la distancia del lugar de producción al lugar de planta industrial. Por último, el tamaño tendrá una compensación especial, cuando el porcentaje de papas mayores de 90 mm supere el 53% en las muestras realizadas.

Un importante aspecto a considerar lo constituyen los descuentos que se realizan por entregar las papas en bolsas -descuento de $ ..... por tonelada.

La compraventa de semilla es otro ítem considerado. Aquí la empresa vende al productor una cantidad determinada de semilla (en bolsas), para plantar una determinada superficie. El precio de esta semilla lo fija la empresa, cobrando un interés del .....% mensual en caso de financiamiento.

CONTRATO DE FIDEICOMISO

En la Ciudad de.....República.....a los..... días del mes de.....del año.....; entre……..constituyendo domicilio a todos los efectos de ese contrato.....en adelante EL FIDUCIANTE.

El Sr/a. (o persona jurídica).....constituyendo domicilio en.....en adelante LOS INVERSIORES-BENEFICIARIOS.

Y.....representada en este acto por.....conforme personería que acredita con.....constituyendo domicilio en.....en adelante EL FIDUCIARIO.

Han acordado en celebrar el siguiente contrato de fideicomiso que quedará sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones:

1- Constitución del fideicomiso

1. En este acto las partes acuerdan la constitución de un fideicomiso constituido por los inversores.....en su carácter de beneficiarios, el productor.....en su carácter fiduciante y.....en su carácter de fiduciario , que se integrará con los activos que se le afecten, para lo cual la fiduciaria contará con las facultades, obligaciones, limitaciones, estipulaciones, términos y condiciones que se establecen en el presente contrato.
2. La fiduciaria, en este carácter en el presente, acepta en forma expresa su función bajo este fideicomiso, y que los bienes fideicomitidos sean considerados, administrados, invertidos, destinados, y oportunamente liquidados, tal como se dispone en el presente.
3. Los bienes fideicomitidos, de conformidad con el presente fideicomiso, y los que se incorporen en el futuro, quedarán afectados al cumplimiento del fideicomiso y con ellos, exclusivamente, se responderá a las *obligaciones contraídas* por la fiduciaria con cargo al patrimonio separado.

2- Objeto del fideicomiso

El presente fideicomiso tendrá por objeto:

2.1 Financiar la siembra de aproximadamente.....ha de.....en los potreros .....de la, estancia.....en la localidad de.....en el partido de.....de la provincia de.....y por tal causa recibir en carácter de bienes fideicomitidos, los importes entregados por LOS INVERSORES, y el producido de la siembra comprometida por EL PRODUCTOR FIDUCIANTE, financiada, los que quedarán incorporados por causa del presente contrato en propiedad fiduciaria a nombre de EL FIDUCIARIO y por lo tanto ajenos a la disponibilidad del productor-fiduciante y de los inversores-beneficiarios.

En plano **ANEXO I** a este contrato se identifican los potreros en los cuales se desarrollan los cultivos, de acuerdo a un croquis de ubicación suscripto por todas las partes.

En éste acto el inversor-beneficiario Señor.....realiza un aporte de u$s.....(dólares estadounidenses.....) para ser destinado a la fiduciaria-productor agropecuario.

Como ANEXO II del presente se suscribe el correspondiente pagaré y se deja constancia que la inversión y su retorno se realizarán en dólares billetes pagaderos sobre la ciudad de.....Se firma también en este acto el manual de procedimientos que pasa a ser **ANEXO IV** de éste contrato.

2.2. Garantizar a los INVERSORES el retorno de su inversion más una tasa de interés sobre la misma, en la misma moneda o especie de su colocación.

3- <u>Bienes en garantía del Fideicomiso</u>

1) En garantía de los compromisos asumidos se firma en éste acto el respectivo pagaré.
2) En garantía de cumplimiento de esta contrato el productor beneficiario y con independencia de la propiedad cedida sobre el producido de la siembra financiada, el fiduciante-productor agropecuario entregará para la siembra al fiduciario los campos incluidos en el **ANEXO II** por un ciclo agrícola posterior al actual, para pagar con su usufructo la deuda contraída.
3) En garantía de los compromisos asumidos y con independencia de la propiedad cedida sobre el producido de la siembra financiada, el fiduciante entregará al fideicomiso en el momento de la firma de éste contrato una prenda por una cantidad de cabezas de ganado vacuno que cubran un.....% del importe de las cuotas partes del fideicomiso y que serán identificadas conforme datos del **ANEXO III** de este contrato En el caso que este ganado vacuno sea trasladado fuera del establecimiento se deberá contar con la autorización por escrito del fiduciario.
4) El producido de la cosecha de los lotes sembrados y que forman parte del **ANEXO I**, será patrimonio de éste fideicomiso y de titularidad del fiduciario en tanto el mismo no resulte liquidado.

   El fiduciante-productor agropecuario-beneficiario tendrá la obligación de la realización de las tareas culturales como aradas, rastreadas, siembra, aplicación de herbicidas, pesticidas y fertilizantes necesarios para la obtención de la respectiva cosecha.

   La cosecha estará a cargo del fiduciario.....quién de acuerdo con el productor agropecuario-fiduciante-beneficiario tendrá la obligación de contratación de la maquinaria respectiva.

   El fiduciario.....contratará los servicios de acopio/recepción en puerto en un todo de acuerdo con el fiduciante-productor agropecuario beneficiario, a los efectos del chequeo de las tarifas y seriedad mas convenientes.
5) El remitente del cereal será el fiduciario quién dentro de los 10 días de entrega del cereal procederá a la venta de una cantidad necesaria y suficiente que cubra el préstamo realizado por el beneficiario inversor y transferirá el saldo de la cosecha a nombre del fiduciante-productor agropecuario-beneficiario, dando así por liquidado el presente fideicomiso.
6) La fiduciaria adquiere de la fiduciante, y los recibe en este acto los siguientes bienes que a continuación se identifican:

   Prenda con detalle de cabezas de ganado conforme **ANEXO III.**

   Los bienes fideicomitidos-presentes y futuros-que se incorporen el fideicomiso constituirán el patrimonio separado y serán el único activo con que la fiduciaria responderá a las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso o con cargo a dicho patrimonio separado.
7) El fiduciario.....contratará por cuenta del fiduciante-productor agropecuario un seguro agropecuario de cosecha que garantice el monto de la inversión.

4- Gastos e impuestos deducibles

1. Constituirán gastos deducibles sobre los bienes fideicomitidos:

I) Todos los impuestos, tasas o contribuciones, creados o a crearse.
II) Todos los pagos realizados, o que se consideren realizados por el fiduciario conforme al presente o con respecto a cualquier obligación del fiduciano se harán luego de realizadas las deducciones por impuestos gravados por la Argentina y/o por cualquier subdivisión política de la Argentina, incluyendo, pero no limitando, los impuestos de sellos, los documentarios, los indirectos, sobre los bienes, de registro, al valor agregado, sobre la transferencia, al capital, o impuestos similares, actuales o futuros, que surjan de cualquier pago realizado bajo el presente o con respecto a cualquier obligación del presente.

En ningún, caso se le exigirá a la fiduciaria realizar los gastos previstos en el presente con fondos de su patrimonio no fideicomitidos (propio), por lo que no asume ni incurre en ningún tipo de responsabilidad al respecto.

La fiduciaria tendrá, como garantía el derecho prioritario a ser reembolsada en forma inmediata, con los primeros fondos disponibles que existieren hasta el pago integro de los desembolsos voluntarios realizados, aun cuando hubiere renunciado a hubiere sido removida en sus funciones.

5- Cuentas y administración fiduciaria

1. La fiduciaria registrará, en sus libros y registros contables los bienes fideicomitidos, identificando su carácter de tal, conforme a lo que prevén las normas de contabilidad de la República Argentina.
2. La fiduciaria podrá contratar con terceros la prestación de los servicios de administración. La responsabilidad de la fiduciaria por los actos de los administradores delegados (agentes) se limita a su deber de elegir profesionales o estudios idóneos y ejercer un control razonable sobre la regularidad de la administración, de forma tal que la fiduciaria no responderá -salvo dolo o culpa- por la mala, irregular o deficiente administración delegada si hubiera cumplimentado los referidos deberes.

6- Derechos y obligaciones de la fiduciaria

1. La fiduciaria deberá y estará facultada para cumplir con todas las obligaciones que en virtud del presente contrato se le imponen, y las que resultan de la ley, para lo cual asume el compromiso de realizar sus mejores esfuerzos, con la prudencia y diligencia del buen hombre de negocios que actúa sobre la base de la confianza depositada en él.
2. A los fines del cumplimiento de sus obligaciones, la fiduciaria se encontrará legitimada para ejercer todas las acciones que a su leal saber y entender, actuando con normal, diligencia, considere necesarias o convenientes para constituir, conservar, perfeccionar, invertir y defender los bienes fideicomitidos en los términos de la ley 24.441 y para el cumplimiento de las funciones, términos y condiciones que se le asignen por el presente contrato de fideicomiso y con la finalidad del mismo.

3. La fiduciaria no podrá constituir gravámenes sobre los bienes fideicomitidos y ni disponer de los mismos cuando los requieran los fines del fideicomiso, excepto en las condiciones establecidas en el presente contrato.
4. Cuando lo estime conveniente, o cuando se deba requerir, dar, notificar o solicitar a los beneficiarios cualquier hecho, acto o circunstancia que pueda modificar, alterar o incumplir el fin previo en este contrato y siempre que tal hecho, acto circunstancia, sea materialmente importante para el fin del fideicomiso, la fiduciaria requerirá, por escrito instrucciones y/o elevará propuestas a los beneficiarios que deberán responderlas en un plazo no superior a diez días, o en el menor que fije la fiduciaria en caso de fundada urgencia. En caso de falta de pronunciamiento de los beneficiarios en el plazo fijado, se entenderá que ésta acepta las propuestas que hubiere presentado la fiduciaria. Los beneficiarios no podrán rechazar los requerimientos de instrucciones o propuestas que la fiduciaria someta a su consideración sin expresión concreta de los fundamentos de tal decisión.

7- Honorarios y beneficio

1. La fiduciaria tendrá derecho a percibir los siguientes honorarios con los que debe cubrir todos los gastos inherentes a la administración del presente fideicomiso: el .....% directo del total de los importes entregados o comprometidos a entregar por causa de este fideicomiso al beneficiario productor y en éste acto; además, el .....% directo al beneficiario inversor en el momento de la liquidación de la operación, sobre el importe total liquidado por causa de la conclusión del presente contrato;
2. El derecho de cobro de los honorarios será exclusivamente respecto el importe de los bienes consistentes en entrega de dinero por los inversores beneficiarlos de los bienes fideicomitidos sobre los que podrá ejercer derecho privilegiados de retención, de manera prioritaria, al pago o transmision de bienes a los productores destinatarios.

8- Prohibiciones a la fiduciaria

1. Liberarse de su obligación de rendir cuentas.
2. Liberarse de responsabilidad frente a los beneficiarios y al fiduciante, por actos de dolo o culpa, realizados por él o sus dependientes, sin perjuicios de las limitaciones de responsabilidad de la fiduciaria que se establecen en el presente.
3. Adquirir para sí los bienes fideicomitidos.

9- Responsabilidad de la fiduciaria

1. La fiduciaria no efectuará declaraciones alguna acerca del valor o condición de los bienes fideicomitidos.
2. En ningún caso la fiduciaria se compromete a afectar ni disponer de su propio patrimonio para el cumplimiento del presente contrato.
3. Las obligaciones contraídas en el cumplimiento del o con el fideicomiso, serán exclusivamente satisfechas o con cargo a los bienes fideicomitidos, según los términos del art. 16 y concs. de la ley 24.441.

4. Se deja expresamente establecido que la fiduciaria no asume ninguna responsabilidad, salvo su dolo o culpa, para el caso de desvalorización, pérdidas, quebrantos, riesgo de negocio y riesgo de inversión, respecto de los bienes fideicomitidos, ni como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor.
5. Queda bien entendido que respecto al objeto y finalidad del presente, sus obligaciones como fiduciaria son básicamente de medios y excepcional, y restrictivamente de resultado. La fiduciaria sólo compromete sus mejores esfuerzos para el cumplimiento de las funciones, objeto y finalidad, asignadas en el presente contrato. La fiduciaria no asume, garantiza, ni compromete ninguna obligación para el caso de insuficiencia de los bienes fideicomitidos.
6. La fiduciaria no asumirá el costo ni será responsable por el pago de impuestos, cargas, imposiciones o gravámenes sobre los bienes fideicomitidos o por el mantenimientos de éstos.

10- <u>De la beneficiaria-inversores</u>

En el momento de venderse la cosecha el fiduciario realizará una liquidación del resultado de la misma y distribuirá el producido de la misma en el siguiente orden y aplicación:

1) Se abonará los gastos incurridos por el fiduciario entre los que están cosecha, transporte y acondicionado de la misma y comercialización.
2) Se abonara a los beneficiarios-inversores el monto de su beneficio consistente en. el retorno de los montos y aportados con más una tasa del.....% de interés anual sobre su inversión de los que se deducirán los honorarios a favor de.....
3) Se transferirá el saldo del producido de la cosecha entregada en fideicomiso, a nombre del productor agropecuario-fiduciante-beneficiario y se dará por concluido el presente fideicomiso, previa conformidad con las cuentas que a ese fin presente el fiduciario.

11- <u>Derechos de la beneficiaria y/o fideicomisaria</u>

La fiduciante es la beneficiaria y fideicomisaria, o sus sucesores, cesionarios o representante legal que correspondan, en tanto adquieran sus derechos conforme a la ley.

Tendrá derecho a los siguientes beneficios:

1) Si al finalizar el fideicomiso, y una vez canceladas las obligaciones contraídas por el fiduciario con cargo a los respectivos bienes fideicomitidos, existieran remanentes, estos bienes deberán ser trasferidos al productor agropecuario-fiduciante-beneficiario. Los costos de esta transferencia serán deducibles de esos bienes y/o cargo de la fideicomisaria.
2) La fiduciaria pondrá, en su domicilio, a disposición de los beneficiarios y de la fiducíante las rendiciones de cuentas dentro de los quince días corridos desde el cierre de cada operación. La rendición de cuentas se entenderá aceptada de conformidad si no fuere cuestionada por la beneficiaria-fideicomisaria en forma concreta, fundada y por escrito, dentro de los diez días siguientes de puesta a disposición por la fiduciaria. El simple rechazo, o la observación general de una o más cuentas, sin precisar las objeciones y fundamentos, se tendrá como no observada.

La aprobación, tácita o expresa, de una rendición de cuentas implicará de pleno derecho la aprobación tácita de las anteriores.

3) La fiduciante y/o los beneficiarios tienen la facultad de ceder sus derechos y obligaciones total o parcialmente, sin el consentimiento del fiduciario siempre y cuando exista notificación notarial al fiduciario de la misma.
4) Durante la vigencia del contrato, la beneficiaria tendrá derecho a percibir, luego de recibidos las liquidaciones de las respectivas ventas el importe que surge de las mismas, según liquidaciones parciales que practique el fiduciario;
5) Los derechos de cobro de los beneficiarios y el remanente de la fideicomisaria se hallan sujeto a la condicion de que su percepción no provoque, a la fecha de su cobro, la insuficiencia del patrimonio separado para responder a obligaciones exigibles a cargo del presente fideicomiso.

12- Depositario

Los instrumentos de los bienes fideicomitidos (dinero incluido) serán de propiedad y posesión de la fiduciaria. Esta última podrá designar depositarios para su custodia.

13- Domicilios, notificaciones y comunicaciones

Cualquier reclamo, demanda, autorizaciones, directiva, notificaciones, consentimiento o renuncia o cualquier otro documento que deba ser notificado a la fiduciaria o a la fiduciante o a los beneficiarios se deberá hacer por escrito, a los domicilios constituidos en el presente contrato.

14- Arbitraje y ley aplicable

1. La interpretación y ejecución del presente contrato se regirá por las leyes de .....
2. Se acuerda en caso de disputas, controversias o diferencias que surjan de o en relación con el presente contrato, entre la fiduciaria y/o los beneficiarios, o los sucesores de cualquiera de las partes, como asimismo cualquier tercero que se vincule contractualmente con el presente, las partes y/o terceros vinculados al presente buscarán una solución amistosa por medio de conversaciones entre las mismas.

   Sólo si las referidas partes y/o terceros que se vinculen con el presente no pueden resolver la controversia, reclamo o violación por acuerdo amistoso, recurrirán a arbitraje como se estipula a continuación: para el caso de cualquier diferencia, conflicto o controversia derivada de la celebración, interpretación o ejecución del contrato o de cualquier cuestión vinculada a él, las partes acuerdan que se esforzarán previamente en todos los casos a solucionar la disputa amigablemente. Si tal solución no es alcanzada dentro de los treinta días corridos contando desde el comienzo de las discusiones concernientes a la disputa, controversia, interpretación o diferendo, la misma se resolverá en....., por arbitraje de la Cámara Arbitral de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, bajo las reglas de arbitraje que los árbitros libremente establezcan y, en su defecto, según las reglas de la Bolsa de Comercio de la Ciudad de Buenos Aires. La decisión de los árbitros de la Cámara Arbitral mencionada precedentemente, será inapelable, obligatoria y ejecutoria de pleno derecho renunciando las partes en todos los casos y para cualquier supuesto apelar, recurrir de nulidad o someter la cuestión a proceso judicial.

15- Insuficiencia del patrimonio separado. Procedimiento liquidatorio

1. En el supuesto de insuficiencia de los bienes fideicomitidos para responder a las obligaciones del fideicomiso, el fiduciario será el liquidador (salvo que la insuficiencia se debiera a su dolo o culpa) y como tal procederá a la liquidación de los bienes fideicomitados y entregará a los acreedores el producto neto de las ventas conforme al orden de privilegios vigentes para las quiebras.
2. El fiduciario establecerá los modos, medios y procedimientos de enajenación o de la realización de los bienes fidiecomitidos o entregados en garantía, de acuerdo a la naturaleza de los mismos y las circunstancias de mercado, tiempo y lugar.
3. El fiduciario, como liquidador, está facultado, a satisfacer obligaciones del fideicomiso por cualquier medio de pago, incluyendo, y sin limitar, por dación en pago con los bienes fideicomitidos.
4. La liquidación del fideicomiso y la distribución del producto neto entre los acreedores también se hallará sujeta a la cláusula de arbitraje prevista en el presente cuando tales acreedores hubieren aceptado expresamente y por escrito dicha cláusula al vincularse con el fideicomiso.

16- Extinción del fideicomiso

El presente fideicomiso se extinguirá:

a) Por imposibilidad de cumplimiento,

b) Voluntad, libremente acordada, de la fiduciaria con los beneficiarios y fiduciantes.

e) Por cumplimiento del objeto previsto en el presente contrato.

Entrada en vigencia

El presente convenio tiene vigencia desde el.....

En fe de lo cual, se firman tres ejemplares de un mismo tenor e igual efecto, en....., a los..... días del mes de.....del año.....

MODELO DE CONTRATO DE FIDUCIA ENTRE PRODUCTORES DE.....Y LA EMPRESA COMERCIALIZADORA

Entre XXX.....documento N°....., en su carácter de productor agrario, CUIT N°....., con domicilio en....., (*puede agregarse que es* integrante del Consorcio "....."") y.....de ahora en más el FIDUCIANTE y .....CUIT N°.....representada en este acto por.....en su carácter de ..... con domicilio en ....., en adelante el FIDUCIARIO, convienen en celebrar el presente contrato de FIDUCIA EN GARANTÍA, el que tendrá por objeto y se regirá por las cláusulas que a continuación se detallan:

OBJETO: El presente contrato tiene por objeto la constitución de fiducia en garantía de créditos para capital de trabajo (semilla, agroquímicos, contratación de mano de obra, transferencia de tecnología, asistencia técnica, transporte y contratación de seguro multirriesgo, ...) necesarios para realizar los cultivos, cosecha, empaque y comercialización de ..... que el/o los fiduciantes produzcan bajo las estrictas condiciones de calidad que aseguren su comercialización en los mercados del exterior como ....., y que otorgue la entidad.....en los términos de (se deberá mencionar las Resoluciones de la entidad que da lugar al otorgamiento de los créditos y que aprueba el presente contrato) de la mencionada institución BENEFICIARIA.

CLÁUSULA PRIMERA: (del contrato de fideicomiso)

1.1. El productor XXXX FIDUCIANTE declara poseer el uso y goce del inmueble ubicado en..... con una superficie de..... hectáreas que afectará a la siembra y posterior cosecha de.....diferenciado de las variedades.....bajo las estrictas condiciones de calidad requeridas para exportar y especificadas por técnicos designados a tales efectos. El productor FIDUCIANTE declara que la siembra se implantará en los potreros..... en adelante "Los Cultivos", los que a los fines del contrato de fideicomiso de garantía que por el presente se constituye, no pueden desprenderse del suelo en que se encuentran implantados hasta que los técnicos intervinientes consideren conveniente su cosecha. Asimismo declara el productor FIDUCIANTE que el inmueble indicado le corresponde en propiedad/arriendo/otra forma (mencionarla), según documentación que se agrega al presente y forma parte del mismo. EL FIDUCIANTE compromete en este acto "Los Cultivos" y su producido en adelante los BIENES FIDEICOMITIDOS al FIDUCIARIO para que éste instituya en BENEFICIARIO a la entidad.....que financia su desarrollo por medio del otorgamiento de créditos para el objeto mencionado de capital de trabajo para la siembra, evolución de los cultivos, cosecha y comercialización.

1.2. «El productor (Fiduciante)» se compromete a realizar todos los trabajos necesarios para la siembra del predio indicado en el punto 1 y conforme a todas sus obligaciones (como integrante por ejemplo del Consorcio .....) y a *transferir el dominio fiduciario (*Ley No 24.441) del sembradío a favor de LA EMPRESA ..... comercializadora, con domicilio en ....., en adelante FIDUCIARIO, para la obtención del crédito de (.....de la provincia, banco ....., otros.....), "el productor» deberá suscribir la documentación que pudiera resultar necesaria ante dicho organismo.

1.3. El FIDUCIARIO acepta que el productor FIDUCIANTE por este mismo acto se comprometa a transferir la propiedad fiduciaria de los cultivos a realizar y su producido (BIENES FIDEICOMITIDOS), con las obligaciones y atribuciones que este contrato le confiere, en los términos de la Ley 24.441. El presente contrato de fideicomiso tendrá

una vigencia de ..... contado desde la fecha de suscripción de este convenio, el que sólo podrá extenderse hasta la cancelación de todos los Bienes Fideicomitidos, conforme los términos de este contrato.

1.4. El FIDUCIARIO procederá, con la garantía de "los bienes fideicomitidos" que por el presente se transferirán, a gestionar y obtener un crédito ante .....en la línea "crédito para capital de trabajo para la siembra y gastos conexos de producción de....." producido bajo las estrictas condiciones de calidad requeridas para el comercio exterior y certificadas por los técnicos intervinientes, con el compromiso, si fuera necesario y a los efectos de disminuir riesgos, de contratar un seguro multiriesgo agrícola. Asimismo, suscribirá la documentación pertinente y los recibos de los importes percíbidos.

1.5. El FIDUCIARIO, si le es exigido, contratará un seguro multiriesgo agrícola y contra el otorgamiento del crédito en garantía adicional del préstamo acordado, en forma previa al desembolso del crédito y endosando la póliza a favor de la institución crediticia BENEFICIARIA.

1.6. Los importes del préstamo deberán ser cancelados por el FIDUCIARIO a más tardar en la fecha que determine.....(entidad crediticia), no podrá exceder de *(mencionar fecha de vencimiento del préstamo) y devengarán* una tasa de interés del *(mencionar tasa de la línea)* ... % anual en pesos, desde la fecha de su acreditación y hasta la cancelación total del crédito.

CLÁUSULA SEGUNDA (del fiduciario)

2.1. El FIDUCIARIO tendrá a su cargo el control de la evolución de "Los Cultivos" y la entrega de los fondos del crédito a los fiduciantes para el pago de todos los gastos necesarios y estimados como capital de trabajo para obtener un producto diferenciado y certificado apto para exportar, todo ello mediante el control y asistencia técnica contratada a tales efectos, que asegurará entre otras las mejores condiciones sanitarias posibles, su cosecha, traslado de lo producido a las instalaciones de empaque, acopio y frío ubicadas en .....y su posterior venta, debiendo una vez realizada la misma y percibido su producido, *actuar como agente de retención procediendo a cancelar en primer término y con prioridad a cualquier otro crédito, el préstamo obtenido de ..... que adquiere el carácter de primer beneficiario*, con más sus intereses devengados hasta la fecha de cancelación.

2.2. La venta de los xxxxx kg de ..... obtenidos de la cosecha será realizada por el FIDUCIARIO, en forma privada a empresas del exterior compradoras de primera línea, y a los valores de mercado del exterior para un producto de alta calidad.

2.3. Una vez cancelado el crédito del primer beneficiario, el FIDUCIARIO procederá a prorratear los demás pagos en función de lo establecido en el contrato de provisión y comercialización de fecha .....que se agrega al presente y forma parte del mismo.

2.4. El FIDUCIARIO deberá en su carácter de administrador de "Los Cultivos", verificar la realización del cumplimiento de todas las tareas encomendadas por los técnicos contratados tendientes, entre otras, a la obtención de los mejores rindes de cosecha.

2.5. En caso de siniestro, el FIDUCIARIO deberá dar cuenta en forma fehaciente de tal circunstancia a la entidad BENEFICIARIA y a la Compañía Aseguradora en los plazos previstos en la póliza respectiva.

2.6. En caso de pérdida total de "Los Cultivos" provocada por un siniestro cubierto por el seguro, la entidad beneficiaria procederá a percibir el importe del seguro y a entregar el saldo al FIDUCIARIO si el mismo excediera el monto del crédito. En caso de pérdida parcial de "Los Cultivos" provocada por un siniestro cubierto por el seguro, la..... BENEFICIARIA percibirá las sumas correspondientes de la aseguradora y apli-

cará las mismas a la cancelación parcial de los gastos, intereses, y capital dado en préstamo debiendo el FIDUCIARIO proceder una vez vendido lo cosechado, a cancelar el saldo existente del crédito a favor de beneficiaria.

2.7. Con no menos de.... días de antelación a que el cultivo se encuentre en condiciones de ser cosechado, el productor deberá comunicar al FIDUCIARIO de tal circunstancia a efectos de que él mismo disponga las tareas necesarias para controlar los rindes y el traslado a la instalación de empaque, asumiendo todas las responsabilidades inherentes a la correcta terminación del producto.

2.8. Se deja expresa constancia que atento la transmisión de propiedad efectuada por el productor FIDUCIANTE, el mismo asume todas las responsabilidades civiles y penales por el deterioro, pérdida o disminución de los rendimientos que pudieran ocasionarse por su acción y/u omisión y la de sus dependientes o terceros, siendo el FIDUCIARIO responsable por dicho deterioro en la medida que le sea imputable y afecte total o parcialmente la garantía de la entidad BENEFICIARIA y la de los restantes beneficiarios.

2.9. Una vez producida la cosecha del.....y remitidos los mismos a las instalaciones de almacenaje pactadas, el FIDUCIARIO procederá a ingresar los mismos a su nombre y a emitir la documentación necesaria indicando que se trata de "PROPIEDAD FIDUCIARIA CREDITO .....". Además deberán ser almacenados en forma totalmente independiente y separada de los demás productos de su propiedad o de terceros, con exclusión de los que posea en dominio FIDUCIARIO similares al presente.

2.10. Competencia: La partes pactan que en caso de diferencias se someten a la competencia arbitral de..... (por Ej. Cámara de Productores, otros).

2.11. Plazo: El presente fideicomiso tendrá un plazo de duración de .... contado a partir de la fecha de su suscripción o hasta que el FIDUCIARIO hubiere cumplido con la cancelación de todos los créditos con más sus intereses, liquidado todos los gastos efectuados y entregado a los restantes beneficiarios el producido de la venta en la forma y condiciones previstas.

2.12. Remuneración: El FIDUCIARIO percibirá por todas las tareas a que se refiere este contrato una comisión del.....*(porcentaje a definir en cada caso)* sobre el total del producido del fideicomiso, por única vez al momento de procederse a la finalización del mismo.

2.13. FIDUCIARIO deberá llevar en forma documentada, todos los gastos incurridos y exhibir los mismos a la entidad BENEFICIARIA, y a los FIDUCIANTES cuando éstos lo requieran, como asimismo la documentación que avale el total cosechado y los precios obtenidos por las ventas efectuadas. A tales fines se considerará documentación avaladora, los remitos, comprobante de balanza, recibos de entrega, libro de entradas y salidas, contratos de compraventa y toda facturación emitida por el FIDUCIARIO.

2.14. El FIDUCIARIO podrá ejercer todas las acciones tendientes a la conservación de los BIENES FIDEICOMITIDOS, los que están exentos a la acción singular o colectiva de los acreedores del FIDUCIARIO en los términos de la Ley Nº 24.441.

2.15. Los BIENES FIDEICOMITIDOS constituyen un patrimonio separado del patrimonio del FIDUCIARIO y del FIDUCIANTE por tanto estarán siempre individualizados con la leyenda a que se refiere la cláusula 2, apartado 2.9.1.

2.16. Salvo las obligaciones por incumplimiento total o parcial del presente contrato o las derivadas de su propia responsabilidad, el FIDUCIARIO no asumirá ni estará obligado a asumir con sus propios bienes, costos adicionales ni el pago de impuestos, cargas, imposiciones o gravámenes sobre los BIENES FIDEICOMITIDOS o por el mantenimiento de estos, con el alcance permitido por la leyes aplicables.

2.17. El FIDUCIARIO podrá ejercer la acción pertinente para defender los BIENES FIDEICOMITIDOS de la acción individual o colectiva de los acreedores del FIDUCIANTE o del FIDUCIARIO.

2.18. El FIDUCIARIO podrá ser removido por las causales de: a) Incumplimiento por acción u omisión de alguna de las cláusulas y obligaciones emergentes del presente contrato; b) Por renuncia debidamente fundada y aceptada por ..... BENEFICIARIA, y los FIDUCIANTES; c) Por quiebra, concurso, intervención o suspensión judicial o administrativa; d) Remoción judicial.

2.19. En caso de remoción del FIDUCIARIO éste podrá ser sustituido por quién designen los FIDUCIANTES, requiriéndose la expresa aceptación de la ..... BENEFICIARIA.

CLÁUSULA TERCERA (facultades y prohibiciones del fiduciante)

3.1. El FIDUCIANTE productor deberá realizar todas las actividades conservatorias a su alcance respecto a los BIENES FIDEICOMITIDOS, dando los avisos necesarios respecto de cualquier contingencia que afecte o pudiere afectar dichos bienes.

3.2. El FIDUCIANTE, sus sucesores universales, singulares o particulares no podrán *sin excepción alguna modificar* el estado jurídico del suelo asignado a "Los Cultivos" hasta la realización total de la cosecha. Por ello no podrán arrendar, locar, subarrendar, sublocar, ceder o transferir de cualquier forma o manera, enajenar o comprometer la disponibilidad del suelo donde se encuentra la producción en propiedad fideicometida.

3.3. El FIDUCIANTE compromete a realizar todas las tareas a su cargo para producir "....." según las estrictas condiciones de calidad exigidas por los técnicos designados para hacer posible un producto de exportación conforme a rendimientos estimados y variedades previamente pactadas.

3.4. El FIDUCIANTE realizará todas las tareas indicadas en los contratos de provisión previamente firmados y que se adjuntan al presente. Además percibirá oportunamente la suma en ellos convenidas (a *definir en cada caso)*, previo cumplimiento de lo establecido en la *cláusula segunda apartado 2.3.*

3.5. El FIDUCIANTE no podrá impedir al FIDUCIARIO o a las personas que él autorice el acceso a las explotaciones donde se encuentren "Los Cultivos", para el análisis de su evolución o a los fines de realizar las tareas inherentes a su mantenimiento, mejor rinde y cosecha o las de empaque.

CLÁUSULA CUARTA (beneficiaria)

4.1. La garantía de la BENEFICIARIA otorgante de los créditos a que se refiere la cláusula primera, apartado 1.1, es el motivo y razón de la constitución de este fideicomiso; por ello, la entidad .....será acreedora preferente y preferida respecto del producido y de las indemnizaciones provenientes del contrato de seguro agrícola multirriesgo; sólo desinteresada en su totalidad la referida entidad ....., podrá procederse a la cancelación de otras obligaciones del fideicomiso, en el orden establecido en el apartado 1 de la cláusula Quinta.

4.2. El BENEFICIARIO gozará de la facultad de hacer valer los derechos a que se refiere el presente contrato, pudiendo requerirle expresamente al FIDUCIARIO el ejercicio de los derechos que en tal sentido le asisten.

CLÁUSULA QUINTA (liquidación)

5.1. La liquidación del fideicomiso la realizará el FIDUCIARIO debiendo realizar la totalidad de los BIENES FIDEICOMITIDOS deduciendo de su producido su remuneración total por la tarea.

5.2. Una vez cancelado el crédito de la entidad..... BENEFICIARIA y realizados todos los BIENES FIDEICOMITIDOS, el FIDUCIARIO someterá a todos los acreedores la rendición total de las cuentas y la distribución de sus acreencias.

5.3. Todas las partes acreedoras del fideicomiso podrán observar la rendición y distribución notificada dentro de los cinco días hábiles contados a partir de su recepción; no existiendo observaciones en el plazo indicado, el FIDUCIANTE estará facultado a realizar los pagos correspondientes considerándose disuelto el FIDEICOMISO.

5.4. En el caso en que alguno, algunos o todas las partes realizaren observaciones, el FIDUCIARIO las responderá y designará una fecha en que todas las partes deberán llegar a un necesario acuerdo respecto de las mismas, dentro de los treinta días corridos contados desde la fecha de la última fecha de recepción de la rendición.

5.5. Vencido el plazo indicado en el punto anterior el FIDUCIARIO procederá a realizar los pagos en base a la rendición y distribución acordada, y en caso de falta de acuerdo la realizará conforme la rendición y distribución del acápite 2 de esta cláusula.

5.6. El FIDUCIARIO, como liquidador, está facultado a establecer procedimientos de liquidación que respeten las normas básicas de esta cláusula, como también a satisfacer las obligaciones del fideicomiso por cualquier medio de pago. Las partes constituyen sus domicilios en los precedentemente indicados, donde se tendrá por válidas las notificaciones que deban cursarse.

En la ciudad de.....a los.....días del mes de.....del año.....se firma un ejemplar para cada parte que concurre al presente de un mismo tenor y a un sólo efecto.

COMPROMISO DE CANJE DE PRODUCTOS PRIMARIOS POR OTROS BIENES

Entre la Firma.....CUIT.....(el VENDEDOR) con domicilio en.....,de la localidad de ...., Pcia. de .....representada en este acto por el señor.....en su carácter de.....y la firma.....(el COMPRADOR) con domicilio en....., de la localidad de.....provincia de....., representada en este acto por los señores.....en su carácter de apoderados, se celebra el siguiente Contrato de Canje:

CLÁUSULA PRIMERA: EL VENDEDOR se compromete a entregar al COMPRADOR, la cantidad necesaria (toneladas)de .....cosecha ..... en condiciones Cámara, tales que el producido de su venta al precio estipulado según cláusula SEGUNDA, menos el .....% en concepto de gastos de comercialización, cubran hasta por lo menos el monto de $.....(pesos) a la cotización vigente al momento del cumplimiento del presente, para el pago de Importaciones de productos o para la adquisición de divisas, la mayor. Este monto surge de las operaciones de venta de insumos agropecuarios según facturas Nº:.....

CLÁUSULA SEGUNDA: El precio definitivo de la mercadería objeto del presente Contrato se fijará en cualquier día hábil a elección del VENDEDOR conforme a los valores que el COMPRADOR ponga a su disposición.

La fecha de fijación no puede ser más allá del.....

En caso que el VENDEDOR no solicite la fijación dentro del plazo máximo estipulado, se tomará como precio definitivo el que tenga disponible el COMPRADOR para el último día indicado para la fijación.

A los efectos de considerar fijado el precio acordado, el VENDEDOR deberá enviar un fax o mail al COMPRADOR solicitando la fijación del precio bruto y por determinada cantidad. EL COMPRADOR confirmará por la misma vía especificando la cantidad y el precio bruto (no neto de gastos de comercialización) al que quedó fijada la operación. En consecuencia, la entrega-venta en unidades físicas se ajustará conforme al precio definitivo, el que surgirá de deducir al precio bruto mencionado todos los gastos de comercialización.

CLÁUSULA TERCERA: La entrega y recibo se efectuarán entre el .....y el .....conformes a los cupos que dentro del citado período asigne el COMPRADOR. El envío de la mercadería debe ir con asignación de un entregador. Las cartas de porte para el traslado deben ser provistas por el VENDEDOR. La mercadería debe ser puesta por el VENDEDOR (a su exclusivo cargo), sobre camión en: ..... Planta a designar.

CLÁUSULA CUARTA: los granos deberán encontrarse dentro de los estándares vigentes (condiciones cámara), siendo a cargo del VENDEDOR los gastos de planta (secado, paritarias, zaranda, manipuleo,etc.),servicios y/o rebajas que corresponda aplicar para poner los mismos en las condiciones pactadas.-

CLÁUSULA QUINTA: El COMPRADOR no asume riesgo o responsabilidad alguna sobre la producción, y la obligación de entrega del VENDEDOR se mantendrá aún cuando la cosecha no se produzca, sea total o parcialmente, ya que asume para sí los riesgos de producción aún los ocasionados por casos fortuitos o fuerza mayor.

CLÁUSULA SEXTA: Para el caso, de excedentes respecto del monto total de dólares a cancelar según la CLÁUSULA PRIMERA, surgidos de la liquidación del total de las entregas, una vez practicada la liquidación final, los mismos serán acreditados en la cuenta corriente que el VENDEDOR tiene en el COMPRADOR, tomando el valor del mercado al que acceda el COMPRADOR a la fecha de la última descarga, con el correspondiente tratamiento impositivo y comercial, conforme a las disposiciones legales, impositivas y comerciales vigentes.

CLÁUSULA SEPTIMA: La entrega-venta se hace en canje de insumos agropecuarios.

CLÁUSULA OCTAVA: EL COMPRADOR podrá facturar los insumos de la cláusula Séptima antes de la entrega-venta que hará el VENDEDOR según cláusula primera, sin el Impuesto al valor agregado. En este caso el IVA se facturará al momento de la liquidación de compra-venta de la mercadería en cuestión conforme a las disposiciones legales vigentes.

CLÁUSULA NOVENA: Este contrato se ha celebrado en el entendimiento de las partes que los insumos y los granos objetos de esta compra-venta están gravados, los primeros al 21% y los segundos al 10,5%.

Por tal razón, si en el transcurso de la operación se modificaran las alícuotas fiscales y, de esa manera, se produjera una desigualdad en las contraprestaciones de las partes, las cantidades de granos comprometidas serán ajustadas de tal forma de compensar la diferencia generada. La relación de canje establecida contempla las cargas impositivas vigentes, las modificaciones a las mismas o las que se creasen, en el futuro, son por cuenta del PRODUCTOR.

CLÁUSULA DÉCIMA: En caso de incumplimiento de la obligación por parte del VENDEDOR por la falta de entrega total o parcial de la mercadería en los términos pactados, aquel quedará obligado al pago de la deuda total o remanente en dólares estadounidenses a la cotización establecida en la cláusula PRIMERA al momento de su efectiva cancelación más un 10% en concepto de indemnización.

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA: Sin perjuicio de lo dispuesto en el punto anterior, sobre la suma de dólares adeudadas se devengará un interés a partir de la fecha del incumplimiento a la tasa del.....(.....) mensual, computable desde la fecha tope establecida en la cláusula TERCERA y hasta la fecha de efectivo pago o cancelación.

CLÁUSULA DUODÉCIMA: Las partes se sujetan y dan por aceptadas todas las condiciones establecidas por el Reglamento de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de ....., cuya reglamentación y/o futuras ampliaciones o modificaciones se consideran parte integrante de este contrato como cláusulas del mismo. También convienen someter sus diferencias ante dicha Cámara, en el carácter de arbitrador.

CLÁUSULA DECIMOTERCERA: Sin perjuicio de la competencia de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de ..... previsto en el presente en caso de incumplimiento de entrega en la fecha pactada, o de su pago, o de la existencia de actos que hagan presumir el incumplimiento por parte del VENDEDOR, el COMPRADOR quedará habilitado en forma automática para requerir la traba de medidas cautelares ante Juzgado de Paz con jurisdicción en el domicilio del COMPRADOR, con la sola presentación del presente.

CLÁUSULA DECIMOCUARTA: Las partes acuerdan que el COMPRADOR podrá ceder total o parcialmente el presente contrato o darlo en garantía a favor de terceros, sin más recaudos que la simple comunicación fehaciente al VENDEDOR.

CLÁUSULA DECIMOQUINTA: Para todos los efectos legales las partes constituyen sus domicilio en los indicados en el encabezamiento, lugares donde se tendrán por válidas todas las notificaciones que resulten menester realizar y manifiestan de común acuerdo que en caso de controversia se someterán a la justicia ordinaria de la Ciudad de ....., renunciando a cualquier otro fuero o jurisdicción que les pudiera corresponder.

En prueba de conformidad, se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en ....., provincia de ....., a los ..... días del mes de.....de.....

Firma del Vendedor.....
Aclaración.....
DNI.....

CONTRATO DE CANJE DE REPRODUCTORES POR TERNEROS

Entre el Sr. . .....DNI .....en adelante llamado «el vendedor», con domicilio en.....y el Sr. .....DNI.....en adelante llamado «el comprador», con domicilio en.....se conviene en celebrar un contrato de canje de vientres por terneros, sujeto a las siguientes cláusulas:

Cláusula 1: El vendedor se compromete a entregar en.....de la localidad de.....
.....partido de..... provincia de.....; .....vientres de .....años, de la raza .....; de aproximadamente.....kilogramos de peso, con garantía de preñez, en buen estado sanitario y libres de enfermedades.

Cláusula 2: El comprador se compromete a entregar el día.....del mes .....del año.....en,.....sito en la localidad de.....; partido de.....; provincia de ....., ...kilogramos de terneros de destete, de la raza.....; de aproximadamente.....kilogramos de peso promedio. En buen estado sanitario.

Cláusula 3: Los gastos que devengue el traslado de los vientres, en concepto de fletes, impuestos, guías, acarreos, etc. y las perdidas que se ocasionen hasta serán soportados por ..... Los gastos ocasionados por el traslado de los terneros, como también las pérdidas ocurridas durante este, hasta el lugar de entrega, serán soportados por.....

Cláusula 4: El vendedor deberá poner a disposición del comprador toda la documentación necesaria para comprobar el estado sanitario de los vientres, en la fecha y lugar de entrega.

En caso de tener que efectuarse el tacto para verificar la preñez y análisis de los gastos de veterinaria y honorarios corren por cuenta de.....

Cláusula 5: Por cualquier diferendo que pueda surgir en el cumplimiento del presente contrato, ambas partes estamos de acuerdo en designar como mediador a los Sres..... quienes arbitrarán en el caso de incumplimiento.

De conformidad con cada una de las 5 cláusulas que anteceden, se firman dos ejemplares iguales y a un mismo tenor en la ciudad de .....a los.....días del mes de.....del año.....

CONTRATO TRABAJO AGRARIO

Entre el Sr. .....con DNI.....con domicilio en la calle.....de....., en su calidad de socio gerente y representante legal de explotador del establecimiento agropecuario.....en adelante denominada «principal», y el Sr. ....., PEON, con DNI .....estado civil ....., con domicilio en ....., se conviene celebrar el presente contrato de trabajo, regido por la ley 22.248, cláusulas y condiciones que se establecen a continuación:

PRIMERA: El principal contrata al Sr. .....para desempeñarse en relación de dependencia conforme lo normado en la ley 22.248, para la firma.....en calidad.....de empleado como Peón actividad regida por el Trabajo Agrario.

SEGUNDA: La actividad a desempeñar por el Sr. .....es la de Peón para realizar tareas generales en el Campo «.....». Se deja expresa constancia que ambas partes.....laboraron con anterioridad, bajo la misma modalidad; desvinculándose el Sr. .....el ..... de.....de.....mediante.....el expediente.....de la Secretaría de Trabajo de la Provincia de .....Sub Dirección Regional....., percibiendo el trabajador la Indemnización por antigüedad y demás rubros respectivos. En consecuencia no corresponde adicionar la antigüedad al trabajador, por la relación habida con anterioridad. Asimismo manifiesta el Sr. .....que entre la desvinculación citada y el presente no existió ningún tipo de vínculo entre las partes.

TERCERA: El presente contrato comenzará a regir a partir del día ..... del mes de .....

CUARTA: El empleado, Sr. .....declara bajo juramento que su estado civil es el mencionado en el encabezamiento del presente contrato haciéndose totalmente responsable ante los Organismos de la Seguridad Social por las Asignaciones Familiares y otras que correspondan de la veracidad de su afirmación.

QUINTA: El salario del Sr. .....que se pacta será el de PESOS..... ($.....-), según su categoría.

SEXTA: Las remuneraciones y todos los beneficios laborales serán abonados por el principal dentro de los primeros diez días corridos del mes.....

SÉPTIMA: El empleado se compromete expresamente a cumplir con los reglamentos internos y las órdenes impartidas por la empresa, las normas sobre el correcto trato hacia los familiares de los socios de la empresa y con sus compañeros de trabajo. Expresamente se considerará falta grave la falta de respeto a miembros y/o familiares de, la sociedad, o toda violación al deber de fidelidad que tiene en relación con el principal. Cualquier infracción será sancionada de acuerdo a la norma aplicable.

OCTAVA: Para todos los efectos legales, las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales del Trabajo de..... Pcia. de.....

Se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en ..... a los.. .... días del mes de.....de .....

CONTRATO ASOCIATIVO DE EXPLOTACIÓN TAMBERA

Entre los Señores ....., DNI ....., y ....., DNI ....., con domicilio en la calle ....., ..., Prov. de ....., en adelante «LOS EMPRESARIOS TITULARES», Y EL Señor ....., DNI ....., domiciliado en la Estancia «.....» Partido de ....., en adelante el «TAMBERO ASOCIADO», han convenido en celebrara el presente contrato de mediería de tambo, que se regirá por las siguientes cláusulas y las normas de la ley 25169.

PRIMERA: El campo y las instalaciones. Los empresarios titulares explotan el tambo «.....», ubicado en ....., partido de ....., Prov. de ....., con una superficie de alrededor de .....hectáreas. El tambo posee una instalación completa para el ordeñe mecánico, con una máquina de ocho bajadas en espina de pescado, totalmente techada, con un grupo electrógeno y demás motores, bombas, compresores y elementos para el funcionamiento del tambo. La leche se obtiene a través de procesos modernos que posibilitan el logro de un producto de excelente calidad e higiene.

SEGUNDA: Objeto del contrato. Los empresarios titulares contratan los servicios del tambero asociado para la ejecución de todas las labores propias de la explotación del tambo y las complementarias a esa función, que se describen en la cláusula siguiente. En contraprestación por esos servicios, el tambero asociado recibirá un porcentaje en la producción de leche del tambo, en la forma establecida en la cláusula trece.

TERCERA: Servicios a cargo de tambero asociado. El tambero asociado se obliga a prestar personalmente su trabajo en la explotación del tambo. Todos los familiares y/o empleados del tambero asociado que trabajen en el tambo se consideran en todos los casos personal a su cargo y bajo su dirección y responsabilidad, con los que los empresarios titulares no tienen relación laboral alguna. El trabajo de los familiares y/o empleados del tambero asociado será supervisado por éste y en ningún caso lo eximirá de la prestación personal de su labor. El tambero asociado tendrá a su cargo todas las tareas necesarias para llevar adelante la explotación del tambo. De manera enunciativa, no limitativa, se describen a continuación las tareas a cargo del tambero asociado:

a. El ordeñe diario (las veces que los empresarios titulares consideren necesario) de todas las vacas que estén en condiciones de ser ordeñadas;
b. La puesta en marcha, control y mantenimiento de todas las máquinas y motores e instalaciones del tambo;
c. El lavado de las máquinas y de todos los elementos y útiles de ordeñe y del corral del tambo;
d. La entrega diaria de la leche al camión de la Usina láctea y el control de la carga y extracción de muestras de la misma;
e. Limpieza del tanque enfriador y de los comederos, silos y aguadas;
f. La supervisión y colaboración en la realización del control lechero;
g. La anotación de todos los controles que requieran los empresarios titulares;

h. El manejo y movimiento de los animales totales del tambo, incluida la guachera (y sus etapas), y los animales de Cabaña:
i. El amanse de las vaquillonas;
j. La alimentación en comederos y la dación de suplementos y silos;
k. El cuidado y mantenimiento en excelentes condiciones de la casa que se le entrega como vivienda suya y de su familia;
l. La atención de los animales al parir, en el parto, y la crianza de los terneros;
m. La determinación de celo e inseminación de las hembras cuando le sea requerida; y
n. El cuidado y mantenimiento de pasturas y verdeos mediante apoderamiento, desmalezado y fertilización de los mismos.

CUARTA: Las mejoras existentes en el predio, las máquinas e instalaciones del tambo y la hacienda quedarán bajo el cuidado y la responsabilidad del tambero asociado. La rotura de maquinarias y/o muerte o enfermedad de animales debida a negligencia en el cuidado de los mismos será responsabilidad del tambero asociado y habilitará a los empresarios titulares a descontar el monto del perjuicio del porcentaje de la leche que le corresponde al tambero asociado.

QUINTA: Destino de la leche. Los empresarios titulares dispondrán cual será el destino que darán a la leche producida en el tambo.

SEXTA: El tambero asociado tiene el derecho de controlar la cantidad de litros y el porcentaje de grasa y proteína de la leche que diariamente el tambo entrega a la Usina.

SÉPTIMA: El tambero asociado es un trabajador autónomo y reconoce su obligación de encontrarse inscripto en la Caja Nacional de Trabajadores Autónomos y tener su CUIT. Se consideran dependientes suyos a todas las personas, sean empleados y/o familiares, que colaboren en la realización de los trabajos a su cargo a que hace referencia la cláusula quinta. Son a cargo del tambero asociado las obligaciones laborales, haberes, cargas sociales y aportes previsionales.

OCTAVA: Casa habitación para el tambero asociado. El tambero asociado y su familia habitan una casa ubicada en el predio, cercana al tambo, compuesta de dos habitaciones, baño y cocina comedor. Los empresarios titulares ceden la vivienda como una de las obligaciones a su cargo. La vivienda solo podrá ser habitada por el tambero asociado y su familia y/o personal que trabaje en el tambo.

NOVENA: Cuidado y mantenimiento de las instalaciones y mejoras del tambo.

Es obligación del tambero asociado cuidar adecuadamente toda la maquinaria y las instalaciones de motores, bombas, máquina de ordeñe, etc., y dará parte inmediatamente a los empresarios titulares de las novedades, desperfectos y/o roturas que se produzcan. Se considera falta grave del tambero asociado la negligencia en el cuidado y mantenimiento de las máquinas, equipos e instalaciones.

DÉCIMA: La higiene en el tambo. El tambero asociado manifiesta saber que la limpieza de la máquina de ordeñe y demás elementos que se utilizan en el tambo, como así también la higiene de las personas que trabajan en el ordeñe, son fundamentales para la obtención de una leche apta y de excelente calidad. Reconoce también que la falta de limpieza e higiene provoca una disminución en la calidad de la leche, la que es castigada con una reducción del precio final del producto, que perjudica notablemente a los empresarios titulares. Por ello, el tambero asociado se compromete a

extremar los cuidados y la higiene en el tambo para evitar que se resienta la calidad de la leche producida.

UNDÉCIMA: Cuidado de los animales. El tambero asociado se obliga a vigilar y cuidar adecuadamente los animales que se encuentran en la explotación. Deberá dar parte a los empresarios titulares de todas las novedades referentes a la sanidad y estado de la hacienda.

DÉCIMOSEGUNDA: Participación del tambero asociado. Como única y total participación, el tambero asociado recibirá mensualmente un porcentaje sobre los kilos de grasa que el tambo haya entregado a la Usina. La participación en KGB que corresponderá en cada caso al tambero asociado será de un doce por ciento (12%) sobre la liquidación mensual de la leche entregada por el tambo a la Usina, sin el IVA. Del mismo modo, y como una bonificación especial los empresarios titulares reconocerán al tambero asociado la cantidad de.....pesos ($.....) por cada vaca preñada antes de los noventa (90) días de parida y de.....pesos ($....) por cada vaca preñada antes de los ciento veinte (120) días y de.....pesos ($.....) por cada vaca preñada antes de los ciento cincuenta (150) días de parida. El tambero asociado deberá facturar mensualmente a los empresarios titulares la liquidación por los servicios prestados en facturas que reúnan los requisitos exigidos por la Resolución General 3.419 de la D.G.I.

DÉCIMOTERCERA: En la actualidad colaboran con el tambero asociado su esposa ....., quien depende exclusivamente del tambero asociado y no tiene relación laboral alguna con los empresarios titulares. Así lo manifiesta suscribiendo el presente de conformidad.

DÉCIMOCUARTA: Las partes ratifican la clasificación de éste contrato de asociación de explotación tambera de carácter agrario-civil y se comprometen a cumplir con todas las obligaciones derivadas del mismo. El tambero asociado manifiesta conocer que las actividades que asume podrían eventualmente derivar en enfermedades por su contacto con los animales y con el medio mecánico de ordeñe. Expresa que toma a su cargo dicho riesgo eximiendo explícitamente a los empresarios titulares de toda responsabilidad en las llamadas enfermedades profesionales del tambero asociado.

DÉCIMOQUINTA: Seguros. El seguro por accidentes de trabajo del tambero asociado estará a cargo de los empresarios titulares, en cambio, son a cargo del tambero asociado los seguros respecto de cualquier persona que realice tareas en la explotación, sean dependientes, familiares, o cualquiera sea su relación con el tambero asociado. Para el caso de que el tambero asociado no cumpliera con la obligación de contratar, pagar y mantener vigente este seguro, los empresarios titulares podrán contratarlo a su costa y descontar el gasto de las facturas que les presente el tambero asociado.

DÉCIMOSEXTA: Plazo del contrato. El presente contrato tendrá una duración de UN (1) AÑO a partir del ..... de ..... de ....., y por consecuencia vencerá el ..... de ..... del año .....

DECIMOSÉPTIMA: Las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales civiles de la ....., constando los domicilios anteriormente citados.

En ....., el .....de ..... de .....prestando conformidad con todo lo anteriormente dicho, se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto.

CONTRATO ASOCIATIVO DE EXPLOTACIÓN TAMBERA

A los días..... del mes ..... de ....., se reúnen en ..... de la ciudad de ....., el señor, en su carácter de presidente de ....., en adelante llamado el empresario titular y el Sr. ..... quien acredita su identidad con DNI Nº..... , en adelante el TAMBERO ASOCIADO, con domicilio en ....., ubicada en ..... Partido de ....., conviniendo celebrar el presente contrato de mediaría bajo las disposiciones de la Ley 25.169 y las siguientes cláusulas.

PRIMERO: El empresario titular entrega al tambero asociado en este caso, el cuidado y las responsabilidad de la hacienda compuesta por ..... y ..... de la raza ..... así pues parte de la hacienda que no se encuentre en ordeñe podrá ser trasladada fuera del predio destinado al tambo en cuyo caso no estará a cargo del tambero asociado, de igual forma aperos y enseres.

SEGUNDA: Contará con ayudantes quienes colaborarán en las tareas de ordeñe, los mismos serán empleados en relación de dependencia del tambero asociado.

Por lo tanto, quedará a cargo del tambero asociado el pago de todos los gastos que imponen las leyes laborales (sueldos, cargas sociales, indemnizaciones, etc).

En virtud a lo señalado en el párrafo anterior, el tambero asociado deberá contratar un seguro de accidentes de trabajo, que cubra a la totalidad de las personas contratadas para trabajar en el tambo, debiendo entregar copia de la póliza al empresario, así como constancia de la vigencia de la misma, en caso de no cumplir con este requisito dentro de los quince días de pactado el presente convenio, el empresario titular contrata a este un seguro a cuenta del tambero asociado pudiendo descontar su costo de las facturaciones que formulen estos últimos.

TERCERA: Serán obligaciones del tambero asociado las que se describen a continuación:

1. Acatar las órdenes del empresario titular o de quien este designe.
2. Realizar dos (2) ordeñes diarios con diferencia entre los mismos de doce horas, la entrega de la leche, será respetando los horarios establecidos por la misma.
3. Efectuar el ordeñe personalmente y con ayuda del personal bajo su dependencia mediante el correcto uso de las instalaciones del tambo, de manera de lograr la mayor producción posible y compatible con el buen cuidado de la hacienda.
4. Informar de manera escrita al empresario titular o a su representante en un memorando, de toda novedad relativa a las instalaciones mecánicas y eléctricas o al estado de la hacienda, de manera que se puedan adoptar de inmediato las medidas pertinentes para reparar anormalidades o desperfectos, curar animales que presenten síntomas de afecciones de cualquier tipo y tomar medidas con respecto a aquellos animales cuya producción caiga por debajo de los límites normales admitidos en el tambo sanitario y/o control que el empresario titular determine realizar debiendo ayudar en esas tareas con su personal.
5. Efectuar el traslado de los animales desde el tambo hacia los pastoreos que haya determinado el empresario titular y vigilar el estado de cualquier deficiencia de los

pastos y de los desperfectos que pudieran tener los cercos, alambrados, molinos, aguadas (verificar expresamente que las aguadas estén siempre con buen volumen y agua limpia); y las calles correspondientes.

6. El tambero asociado se ocupa de recoger y extender las instalaciones de alambrados eléctricos secundarios que dividen un lote principal de alambrado permanente y en caso de urgencias reparar cualquier defecto que noten en los mismos.
7. Adoptará las medidas pertinentes para ir sacando las vacas de ordeñe que determine el empresario titular y su posterior cuidado y/o traslado a los lotes que este determine.
8. Incorporará al ordeñe a las vacas y vaquillonas, previo amanse, recién paridas, después del tiempo prudencial que disponga el empresario titular o su representante.
9. Ajustará los ordeñes diarios, sus horarios, él numero de rodeos y el manejo y mantenimiento de las máquinas e instalaciones a lo dispuesto en las disposiciones emergentes del empresario titular o su representante pudiendo las mismas ser modificadas si así lo aconsejaran las circunstancias y los avances técnicos en la materia.
10. Sin perjuicio de las órdenes específicas que se indíquen, tendrá siempre presente que es esencial mantener una perfecta limpieza en el tambo, tanto en el interior como en los pasillos y corrales externos, así como una permanente aplicación de los equipos de lavado automático y elementos de profilaxis complementaria, debiendo cuidar también el aseo personal propio como el personal que empleen.
11. Arreo tranquilo de las vacas, sin golpes, ni gritos, ni perros.

    Colocar las pezoneras, evitando las entradas de aire, para lo cual es necesario «quebrar» las pezoneras al colocarlas.

    Durante el ordeñe, también evitar las entradas de aire, corrigiendo inmediatamente cuando una pezonera «chupa» aire.

    Al finalizar el ordeñe, cortar el vacio antes de retirar las pezoneras, «no arrancar» y evitar la entrada de aire.

    Hacer la desinfección de pezones pre y post-ordeñe con el «sellador». En los días de barro usar un «sellador de barrera».
12. Informar al EMPRESARIO TITULAR sobre todo caso e inflamación de ubre, sospecha de mastitis, existencia de bicheras o vacas caídas y cualquier otra afección ejecutando las medidas profilácticas y curativas que se prescriban.
13. Luego de cada ordeñe lavará conforme indicaciones que se les instruya, toda instalación de la máquina de ordeñe, al igual que todo implemento que esté en contacto con la leche como ser el equipo de enfriamiento a placas y el tanque de frío cuando este se encuentre vacío.
14. Entregará la leche en el lugar y en las condiciones que indique el EMPRESARIO TITULAR o su representante.
15. Abonará al EMPRESARIO TITULAR todos los daños causados por ellos mismos o por las personas correspondientes a su familia o por el personal contratado a su cargo en las instalaciones, muebles semovientes o inmuebles que le han sido confiados.
16. Tendrá obligación de estar presente en todo tipo de tratamiento reproductivo, sanitario y/o de control que al EMPRESARIO TITULAR determine realizar debiendo ayudar en esas tareas con su personal.
17. No se admitirán en el tambo ni en sus inmediaciones ningún animal doméstico o salvaje.

18. Deberá avisar por escrito al empresario titular la toma de personal a cargo.
19. Solo se le permitirá al tambero asociado la tenencia de un solo caballo para las labores del tambo sin permitir excepción de ningún tipo, en caso de ser hembra tomar las medidas de precaución necesarias para la no reproducción.
20. Deberá presentar mensualmente copia del pago correspondiente de los salarios y cargas sociales de su personal.
21. Para el cobro de la liquidación, presentará la factura mensual original.

CUARTA: El EMPRESARIO TITULAR tendrá a su cargo:

1. La provisión de energía eléctrica, combustible, lubricantes, artículos de limpieza, jabón, detergente, desinfectantes, mangueras, elementos de iluminación y todo otro accesorio y repuesto necesario para el correcto funcionamiento del tambo, debiendo el tambero asociado administrar su uso de manera adecuada, evitando derroche y el uso indebido.
2. La alimentación suplementaria especial de los animales, granos, fardos, silos, etc., se dejará cargado en el acopiado con los silos para que el tambero asociado alimente.
3. Mantener en condición en alambradas, cercos, aguadas, molinos instalaciones y maquinarias del tambo, sin perjuicio del trabajo personal y diligencia encomendados al tambero asociado.
4. La atención veterinaria de la hacienda y la provisión de remedios para tal fin.
5. La elección y siembra de los pastoreos que considere pertinentes.
6. La determinación de la composición del rodeo, la forma y época de la fecundación; de su ingreso y salida de ordeñe, venta y cualquier otra decisión concerniente al manejo y destino de la hacienda.
7. La decisión de modificaciones de los quipos de cualquier índole que compone el tambo.
8. Decidir respecto del secado de vacas y su retiro del tambo así como el ingreso de vacas o vaquillonas para el ordeñe en cantidad suficiente para mantener la cantidad de hacienda pactada.

QUINTA: la remuneración mensual acordada se compone de los siguientes ítems (por Ej.):

a) Si el valor de células somáticas es menor que 200 se le liquidarán el equivalente a 3% de la liquidación, si es mayor que 200 y menor que 300 el 2,5%, si el valor es mayor que 300 y menor que 400 el 1%, si es mayor que 400 el equivalente a 0.
b) Por higiene si es menor que 20.000 se le abonara el 3% de la liquidación, si es mayor que 20.000 y menor o igual que 25.000 se le abonara 2,5%, si es mayor a 25.000 igual a 0.
c) Por información e identificación de animales en ordeñe el equivalente a 1% de la liquidación.

SEXTA: El tambero asociado es un trabajador autónomo y se encuentra inscripto en el Régimen del Monotributo bajo el Nº de CUIT. En el supuesto que el tambero asociado no cumpla con las obligaciones previstas en las leyes laborales respecto de su personal, las partes acuerdan que el empresario titular podrá descontar de la retribución que corresponda al tambero asociado los importes necesarios para cumplir tales obli-

gaciones y hacerlas efectivas por cuenta de este como así también se retendrá de la liquidación el importe correspondiente al impuesto a los ingresos brutos previa inscripción; asimismo por resolución Gral. Nº 830 de la Dirección General Impositiva se retendrá el importe correspondiente al impuesto a las ganancias.

SÉPTIMA: El tambero asociado y su familia habitan una casa ubicada en el predio del empresario titular cercano al tambo, compuesto por 3 habitaciones, un comedor, despensa y baño; el empresario titular cede la vivienda como una de las obligaciones a su cargo, la misma solo podrá ser habitada por el tambero asociado y su familia y/o personal que trabaje en el tambo, obligándose a mantenerla en perfectas condiciones y a efectuar las reparaciones que sean necesarias para tal fin; el tambero asociado es responsable de cualquier accidente o enfermedad que sufran cualquier miembro de su familia, por lo tanto, deberá tomar las medidas de prevención necesarias.

OCTAVA: Las partes ratifican la clasificación de este contrato como de naturaleza agraria, de carácter civil y comprometen a cumplir todas las obligaciones derivadas del mismo, el tambero asociado manifiesta conocer que de las actividades y labores que asume podrían eventualmente derivar enfermedades por su contacto con animales y con el medio y con el medio mecánico de ordeñe y, como así también el que podría derivarse para sus familiares y ayudantes eximiendo explícitamente al empresario titular de toda responsabilidad por las llamadas enfermedades profesionales del tambero asociado y sus familiares.

NOVENA: El plazo del presente contrato será de ..... (...) meses a partir de la fecha de celebración del mismo.

DÉCIMA: Será causal de rescisión de este contrato, además de las previstas en la Ley 25.169, las siguientes:

a) La falta de prestación personal del trabajo por el tambero asociado.

b) La falta de cumplimiento de las obligaciones a su cargo.

UNDÉCIMA: Las partes constituyen domicilio para todos los efectos legales, en los lugares denunciados como sus domicilios reales, donde serán validas todas las notificaciones, comunicaciones y emplazamientos que allí se hagan, asimismo convienen en someterse a la competencia de los tribunales ordinarios del departamento JUDICIAL, DE .....

De conformidad, las partes firman tres ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en el lugar UT-SUPRA mencionados, recibiendo una el TAMBERO ASOCIADO y quedando los restantes en el poder del dador.

CONTRATO DE ENTREGA DE SEMILLA Y COMPROMISO DE COMPRAVENTA FUTURA

En Buenos Aires, a los.....días del mes de.....del 2004, entre MALTERIA ....., con domicilio en la calle....., representada en este acto por su ..... y por ..... en adelante referida como ..... por una parte; y .....representada en este acto por.....en adelante denominado LA COOPERATIVA «.....**(ACOPIADOR)..**» por la otra parte; convienen en celebrar el presente contrato de CANJE de semilla de cebada cervecera fiscalizada, curada y tratada, por cebada cervecera natural, y compromiso de compra-venta de la **PRODUCCIÓN** que se obtenga sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones:

ENTREGA DE SEMILLA CANJE

PRIMERA: MALTERIA se compromete y obliga a entregar en CANJE a LA COOPERATIVA.....(COPIADOR), las cantidades de kilogramos de semilla de Cebada Cervecera, curada y fiscalizada de variedad que este le requiera entre la fecha de firma del presente y el día..... y hasta un limite máximo de....., kilogramos. La semilla referida será entregada en la localidad de ..... , del siguiente modo: embolsada en bolsas de 50 kg cada una.

A los efectos legales correspondientes queda desde ya establecido que en cada oportunidad de retiro de semilla, LA COOPERATIVA/EL ACOPIADOR firmará la carta de porte correspondiente, que estará referenciando este contrato. Dicha documentación podrá ser firmada en nombre de LA COOPERATIVA .....exclusivamente por y/o por quienes resultaran posteriormente autorizados.

SEGUNDA:LA COOPERATIVA se obliga a utilizar la totalidad de los kilos que resulten recibidos de MALTERIA en forma exclusiva para sembrarlos en favor de la misma, comprometiéndose a la utilización de tecnología adecuada y cuidados del sembrado para la obtención de una mejor producción de cebada cervecera en cantidad y calidad.

DEVOLUCIÓN

TERCERA: Como contraprestación por la entrega que MALTERIA efectuará de semilla en CANJE cuya calidad propiedades especiales se especifican en la Cláusula Primera, LA COOPERATIVA....., se obliga a devolver a MALTERIA, según ésta lo determine e indefectiblemente antes del ..... una cantidad de cebada cervecera que equivalga en cantidades suficientes para compensar la semilla de cebada especial entregada y que se determina en : a) un doscientos por ciento (200%) de lo entregado en caso que MALTERIA hubiere entregado la semillia embolsada; y b) un ciento ochenta por ciento (180%) de lo entregado en caso que MALTERIA hubiere entregado la semilla a granel. En todos los casos, la devolución será en CANJE (conf. Cláusula Primera), con cebada que reúna las calidades establecidas en la Cláusula Cuarta del presente instrumento.

CUARTA: Tanto la cebada a devolver en concepto de canje, como la futura producción deben reunir las «Condiciones y normas de comercialización según lo establecido por la Secretaria de Agricultura Ganadería y Pesca de La Nación, de fecha 17/11/00; y en particular, su Anexo C sobre «Normas de Calidad Para la Comercialización de Cebada Cervecera seleccionada para Malterías-Norma V - Anexo C», que LA COOPERATIVA.....declara conocer y aceptar.

QUINTA: En caso de mora injustificada o falta de entrega de la semilla en la fecha indicada en la Cláusula Tercera, MALTERIA podrá a su sola opción exigir el cumplimiento del presente contrato optando por: a) Exigir a LA COOPERATIVA ..... la entrega en la cosecha del año siguiente de los kilogramos debidos con más un 20% (veinte por ciento) de recargo, o b) Exigir a LA COOPERATIVA..... el pago en dinero efectivo del valor de la semilla adeudada, al vencimiento de la obligación, calculando el mismo según lo indicado en la Cláusula Novena, con más un interés mensual punitorio equivalente al..... (.....%) de la tasa de Interés que informe el Banco de la Nación Argentina, para sus operaciones de descuentos comerciales a 30 días, desde la mora y hasta el efectivo pago, con más sus gastos, costos y costas Independientemente de la instancia jurisdiccional o no que se utilizará para percibir la totalidad de lo adeudado.

A todo efecto del presente, LA COOPERATIVA ..... en los términos del articulo 513 del Código Civil, toma a su exclusivo cargo las consecuencias provenientes de Caso Fortuito o Fuerza Mayor, por lo que en ningún caso podrá eximirse del cumplimiento de sus obligaciones.

COMPROMISO DECOMPRA-VENTA Y PRODUCCIÓN

SEXTA: La MALTERIA se obliga a comprar a LA COOPERATIVA ..... y éste se obliga a vender a MALTERIA la totalidad de la producción obtenida por la entrega de semilla acordada en el presente, descontada la cebada a devolver por LA COOPERATIVA según Cláusula Tercera. Esta operación se realiza sin ningún tipo de intermediario en forma directa y exclusiva acordando las partes que no reconocen ningún tipo de comisión a terceros o terceras personas ajenas a las partes contratantes.

La producción deberá reunir Indefectiblemente las condiciones de calidad indicadas en la Cláusula Cuarta y el precio será fijado conforme a las pautas indicadas en la Cláusula Novena.

LA COOPERATIVA ..... que al ..... no haya entregado a MALTERIA la totalidad de la producción obtenida de acuerdo al Primer párrafo de este artículo, deberá informar a MALTERIA en forma fehaciente las cantidades de mercadería en su poder pendiente de entrega a la mencionada fecha. La sumatoria de las cantidades entregadas a MALTERIA al ..... más las cantidades Informadas por LA COOPERATIVA ..... como pendientes de entrega a esa fecha, será considerada como la cantidad total y final que MALTERIA se compromete a comprar a efectos de considerar tales cantidades como las que obligatoriamente LA COOPERATIVA ..... deberá vender a MALTERIA y recíprocamente ésta deberá comprar a aquel en las condiciones de este contrato. En todos los casos, será por cuenta y cargo de LA COOPERATIVA....., acreditar fehacientemente que el rinde efectivamente por él obtenido, resultó distinto al determinado por MALTERIA, conforme al promedio verificado en la zona.

ENTREGA DE LA MERCADERÍA

SÉPTIMA: 1- A los fines de la celebración del, o de los boletos de compra-venta vinculados con el presente contrato, se establece como fecha límite hasta el..... (a excepción de lo dispuesto en la Cláusula Tercera). En relación a la determinación del momento de venta de la mercadería por parte de LA COOPERATIVA ....., se conviene que LA COOPERATIVA .....tendrá la facultad a su exclusivo criterio, de determinar el momento de efectivización de la venta de la mercadería a la MALTERIA, hasta la fecha indicada en el acápite precedente, sin cargo de ninguna especie y naturaleza por tal decisión, LA MALTERIA comprará la mercadería correspondiente, tomando en consideración, la última cotización conocida a dicha fecha, según lo indi-

cado en la cláusula Novena, punto b) del presente Instrumento. Transcurrida la fecha límite indicada en el acápite 1 precedente, y en caso que LA COOPERATIVA ..... dentro del décimo día de haber sido Intimado fehacientemente, no respondiera otorgando la respectiva orden de venta, por cualquier razón que fuera no imputable a la MALTERIA, esta podrá declarar rescindido el compromiso asumido de compra de producción pendiente de entrega, y convertir conforme a las condiciones fijadas por este Instrumento, el total de mercadería adeudado en Dólares Estadounidenses, y aplicar sobre dicha cantidad un porcentaje equivalente al 20% (veinte por ciento), que a título de penalidad única, total y definitiva por el Incumplimiento, deberá ser abonada por LA COOPERATIVA....., dentro del décimo día corrido de serle requerida por medio fehaciente. Queda expresamente establecido que MALTERIA no cobrará en ningún caso gastos de entrada y salida de mercadería.

OCTAVA: En oportunidad de la entrega de la mercadería sea la proveniente de canje o aquella amparada por la compra-venta establecida, se tomarán 4(cuatro) muestras, se lacrarán y se firmarán por recibidor y entregador (en el caso de que LA COOPERATIVA .....no designe entregador será válida la firma del representante de la empresa transportista). No obstante lo establecido en otras disposiciones de este contrato aquella mercadería que amparada por el presente, no reuniera los parámetros de calidad exigidos, será recibida por MALTERIA y comercializada según muestra.

PRECIO Y COMPRA

NOVENA: LA MALTERIA garantizará a LA COOPERATIVA ..... Como precio base de compra de la producción: a) Operación concertadas .....el 80% (ochenta por ciento) del precio de Ajuste correspondiente al día de cierre de la operación en cuestión para el Trigo Duro, Grado 2, Cosecha ....., dado a conocer por el Mercado a Término de Buenos Aires, correspondiente al Puerto de Bahía Blanca para la posición ..... A los efectos correspondientes, se tomará como base de liquidación el cierre de tipo de cambio vendedor Informado por el Banco de la Nación Argentina para el día inmediato anterior al de concreción de la venta y fijación de precio correspondiente. b) Operaciones concertadas.....El 80% (ochenta por ciento) de la cotización correspondiente al día anterior del cierre de la operación para el Trigo Duro, Grado 2, Cosecha ....., dado a conocer por la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, para el Puerto de Bahía Blanca. En caso de no existir cotización para el día de referencia, se tomará el valor de cotización en dólares estadounidenses, a dicha fecha del trigo indicado, por el Mercado a Término de Buenos Aires. En caso que tampoco existiera este valor, entonces se tomará como valor de cotización, el último informado por la Cámara Arbitral para el puerto de referencia. A los efectos, correspondientes, se tomará como base de liquidación el cierre de tipo de cambio vendedor informado por el Banco de la Nación Argentina para el día inmediato anterior al de concreción de la venta y fijación de precio correspondiente.

En todos los casos, el precio garantizado se entenderá puesto sobre camión o vagón sin perjuicio del precio antes referido, MALTERIA reconocerá a LA COOPERATIVA ....., las siguientes bonificaciones por proteína, calculadas sobre el precio de cebada de referencia:

DÉCIMA: El precio base acordado de común acuerdo en la Cláusula anterior, con más las bonificaciones que eventualmente corresponda aplicar, se abonará de la siguiente manera, a) .....% a los 10 días corridos de la firma del boleto de compra-venta y el ....., % restante a los 30 días de finalizada la entrega y/o de la firma del boleto, lo que fuera posterior. b) Los pagos se efectuarán en la calle ..... y/o en donde MALTERIA indique en el futuro,

Valor porcentual Proteína	% de bonilficación
Menor a 9	0% (equivalente al 80% de la cebada de referencia)
Desde 13,6 hasta 15 Inclusive	0% (equivalente al 80% de la cebada de referencia)
Desde 9 hasta 10,4 Inclusive	8,75% (equivalente al 87% de la cebada de referencia)
Desde 12,6 hasta 13,5 Inclusive	8,75% (equivalente al 87% de la cebada de referencia)
Desde 10,5 hasta 12,5 inclusive	16,25% (equivalente al 93% de la cebada de referencia)
Mercaderías, con proteínas mayores a 15% serán comercializadas según muestra.	

DE LA OPCIÓN DE FIJACIÓN ANTICIPADA DE PRECIO

DECIMO PRIMERA: MALTERIA otorga a favor de LA COOPERATIVA....., a partir del y hasta las 12,00 horas del día ..... («EL LIMITE PARA EJERCER LA OPCIÓN), una opción para la fijación anticipada del precio de venta de la cebada (la «OPCIÓN'). La OPCIÓN podrá ser por LA COOPERATIVA..... ejercida por la cantidad máxima del 30% de la producción estimada, excluidos los volúmenes contemplados en cualquier «Acuerdo de Opción Precios Chicago» que hubiera sido celebrado entre MALTERIA y LA COOPERATIVA....

Hasta EL LÍMITE PARA EJERCER LA OPCIÓN, LA COOPERATIVA....., si desea ejercitar la OPCIÓN, deberá contactar al representante comercial de MALTERIA, correspondiente a su zona, a quien deberá personalmente y por escrito, notificarle su decisión de ejercicio de la OPCIÓN, suscribiendo en el mismo acto, la documentación correspondiente a ser proporcionada en las oficinas de MALTERIA.

MALTERIA fijará semanalmente un valor de referencia para la tonelada de Cebada, a los efectos de la utilización de esta OPCIÓN. La cotización informada por MALTERIA tendrá vigencia entre las 9.00 horas del día lunes y/o el subsiguiente hábil si aquel fuera inhábil; y las 12.00 horas del día viernes y/o el inmediato hábil anterior, si aquél fuera inhábil.

Los pagos correspondientes a las operaciones concertadas como OPCIÓN, serán igualmente pagados, previa entrega de la mercadería, en la forma indicada en la cláusula Décima precedente.

DÉCIMO SEGUNDA: A todos los efectos derivados de este contrato, las partes fijan como sus domicilios especiales, lugares indicados en el encabezamiento, y acuerdan su sometimiento a la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, aceptando todas las condiciones establecidas por la Reglamentación General de la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales.

Queda convenido entre las partes que para el supuesto de incumplimiento de la sentencia o laudo arbitral que dicte la Cámara designada en el presente, la misma será ejecutada por ante los Tribunales Ordinarios de ....., renunciando las partes desde ya a cualquier otro fuero o jurisdicción que pudiera corresponder.

DÉCIMO TERCERA: Al sólo efecto del sellado, se establece en pesos el valor del contrato, debiéndose abonar el mismo por partes iguales entre los contratantes.

En prueba de conformidad, previa lectura y ratificación se firman 2 (dos) ejemplares de un mismo tenor y a un sólo efecto.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PARA LA ACTIVIDAD APÍCOLA

En la ciudad de .....a los .....días del mes de .....del año .....se celebra el siguiente contrato entre: .....de nacionalidad .....con documento de identidad: .....con domicilio en .....de estado civil.....en adelante denominado *el propietario* y .....de nacionalidad .....con documento.....con domicilio en.....de estado civil.....en adelante denominado *el arrendatario*, para la explotación apícola de las colmenas detalladas en el anexo I denominado "Inventario de material vivo en el campo» más lo indicado en el anexo II denominado "Inventario de material inerte en el campo» más lo indicado en el anexo III denominado "Inventario de material y herramientas en depósito», de acuerdo a las siguientes cláusulas:

Primera: El arrendatario y el propietario están de acuerdo en dirigir especialmente la explotación del colmenar a la producción de miel.

Segunda: El arrendatario se hace cargo de lo detallado en el anexo I, II y III de propiedad de el propietario comprometiéndose a:

a) Revisión, control y cuidado del colmenar.
b) Reparación y mantenimiento del material.
c) Esterilización del material si fuera necesario.
d) Alimentación y control de sanidad.
e) Cría de reinas para reemplazo.
f) Confección de núcleos en primavera para evitar enjambrazón.
g) Cosecha y extracción de miel.
h) Fundido de cera.
i) Confección de núcleos de otoño para aprovechamiento de abejas.

Tercera: Los gastos ocasionados por esta actividad, detallados a continuación serán solventados en partes iguales entre el propietario y el arrendatario:

A) Reposición del material:
   a. Alzas
   b. Techos
   c. Pisos
   d. Entretapas
   e. Cuadros
   f. Bases
   g. Cera estampada
B) Medicamentos
C) Alimentación
D) Combustible y fletes
E) Mano de obra adicional (si se requiriera)
F) Alquiler del campo
G) Eventuales seguros

Cuarta: Como compensación por el arrendamiento de las colmenas el arrendatario compensará con el 50% de lo producido al propietario. Se entiende por lo producido: todo lo obtenido por el colmenar incluyendo miel, cera, núcleos, reinas, jalea real, polen, propoleos, apitoxina, etc., que eventualmente pueda producir, aunque la explotación se dirija a la producción de miel.

Quinta: Los siguientes riesgos serán cubiertos por partes iguales entre el propietario y el arrendatario:

a) Incendio de campos con pérdida parcial o total del colmenar.
b) Inundación con pérdida parcial o total del colmenar.
c) Hurto parcial o total.
d) Consecuencias de eventuales ataques a personas o animales.
e) Consecuencias de un eventual incendio del campo por mal manejo del ahumador.
f) Otra adversidad no prevista.

Sexta: El propietario deberá arbitrar los medios necesarios que le permitan a el *arrendatario* acceder a los elementos indicados en los anexos I, II y III.

Séptima: El arrendatario se compromete a entregar lo indicado en los anexos I, II y III en similares condiciones a las recibidas al término del contrato.

Octava: El arrendatario pone a disposición del propietario el 50% de lo producido de miel y cera en el momento de terminada la extracción de miel.

Novena: El propietario decidirá oportunamente si el 50% de los núcleos de primavera serán pasados a cámara para la temporada o su destino. En el caso de que sean pasados a cámara serán incluidos como propiedad y aporte del propietario. El arrendatario proveerá material inerte de su propiedad para alojar el 50% de los núcleos, los que una vez terminados deberá retirar del colmenar.

Décima: El arrendatario no colocará otras colmenas en el colmenar del propietario.

Undécima: La duración del presente contrato es de 12 meses contados a partir de:..... terminado el:.....

Se adjuntan:

ANEXO I «Inventario de material vivo en el campo».

ANEXO II «inventario de material inerte en el campo».

ANEXO III «Inventario de material y herramientas en depósito».

A tales efectos se firman dos ejemplares del mismo tenor

Firma: arrendatario.....
Firma: Propietario.....

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PARA LA ACTIVIDAD GANADERA

Entre «....." DNI.....CUIT.....; en adelante «el Propietario» con domicilio en ..... por una parte, y el Sr .....con DNI .....en carácter de apoderado de ..... en adelante «el arrendatario» con domicilio ....., por la otra, se conviene en celebrar el presente contrato de arrendamiento, cuyos términos las partes aceptan y se comprometen a su fiel cumplimiento conforme a derecho, de acuerdo a las siguientes cláusulas:

PRMERA: El propietario entrega en arrendamiento al arrendatario el campo "....." ubicado en....., cuyos datos catastrales son los siguientes:.....,en adelante denominado el «Establecimiento», de propiedad del Propietario.

Dicho Establecimiento será utilizado para su explotación pecuaria, a partir del ....., del año....., por el termino de tres (3) años, por lo que su vencimiento se producirá el .....del año.....

SEGUNDA: El arrendatamiento se abonará anualmente al propietario en forma.....y por adelantado, la suma equivalente al precio de.....kilogramos de novillo. Esto arroja un alquiler anual de .....(....) kilos de carne totales, lo cual implica un arrendamiento por hectárea y por año de.....kilos.

	kg/ha	kg TOTALES	kg POR CUOTA
.....has	.....	.....	.....

El valor por kilo de novillo será.....que figure en el periódico "....." del último sábado de cada mes.

Dicho precio será multiplicado por los,.....kilogramos convenidos, obteniéndose así el importe que abonará el arrendatario a cada vencimiento. Los vencimientos se producirán los días.....de cada.....

TERCERA: El campo se entrega con todas sus mejoras (alambre, tranqueras, corrales, manga, embarcadero, aguadas terraplenadas, etc.) en buen estado, y el arrendatario se obliga a su mantenimiento, debiendo restituir el campo al finalizar el contrato en las mismas condiciones que lo recibió. Por su parte, las mejoras que realizare en el campo el arrendatario, al finalizar el contrato quedarán en beneficio del propietario, sin remuneración y/o compensación alguna.

CUARTA: En caso de no abonarse los arrendamientos en los tiempos y formas convenidas, la mora se producirá por el solo vencimiento del plazo, en forma automática, de pleno derecho y sin necesidad de interpelación de ninguna índole, acordándose que ante la falta de pago de un solo mes de alquiler el propietario tendrá derecho a cobrar el interés por el atraso tomado para el cálculo de la tasa pasiva del banco de la provincia de Buenos Aires.

QUINTA: El arrendatario se obliga a no subarrendar el todo o parte del campo, a no transferir ni ceder, ni vender este contrato, so pena de rescindirse el mismo por su culpa, con las penalidades pactadas en la cláusula cuarta,

SEXTA: Las partes de común acuerdo, acuerdan que durante la vigencia del presente contrato, ante cambios excepcionales de cualquier tipo, que alteraren las condiciones del presente contrato; tanto el Propietario como la Arrendataria podrán renegociar nuevamente dicho contrato.

SÉPTMA: El incumplimiento de las obligaciones contraídas por..... dará derecho al Propietario a declarar rescindido este contrato, debiendo desocupar aquél el establecimiento motivo de este contrato dentro de los 60 (sesenta) días de notificado.

OCTAVA: En caso de corresponder, se acuerda que el impuesto de sellos por el presente contrato será abonado por proporciones iguales por ambas partes.

NOVENA: Para el caso de suscitarse cualquier divergencia con motivo del presente contrato, las partes declaran que se someterán previamente al Tribunal Arbitral de la Bolsa de Comercio de la ciudad de Buenos Aires y constituyen domicilio especial en los indicados anteriormente donde serán validas todas las notificaciones que se cursen.

En prueba de conformidad, se firman dos ejemplares de un mismo tenor y valor legal, en la ciudad de.....,a los.....días del mes de.....del .....

CONTRATO DE LOCACIÓN DE OBRA DE COSECHA DE GRANOS

PRIMERA: Entre ....., con domicilio en ....., representada en este acto por el señor .....con DNI....., denominado en adelante LA LOCATARIA por una parte, y el señor ....., con domicilio en.....de la localidad ....., DNI ....., en adelante EL CONTRATISTA acuerdan celebrar el presente contrato de Locación de Obra

SEGUNDA: LA LOCATARIA encomienda a EL CONTRATISTA las tareas de cosecha de trigo correspondiente al año agrícola ....., en una fracción del campo de su propiedad ubicado en ....., provincia de ....., de una superficie ..... hectáreas. Una vez cosechada esta superficie, este contrato se considerará tácitamente reconducido por la superficie adicional que LA LOCATARIA asigne a EL CONTRATISTA durante esta campaña.

TERCERA: A los fines del cumplimiento del presente contrato, EL CONTRATISTA se compromete a poner a disposición de los trabajos de cosecha como mínimo ..... (.....) máquinas cosechadoras de su propiedad con plataforma de ..... (.....) pies de ancho como mínimo y todos los elementos necesarios para que el acarreo, manipulación, carga y descarga de los productos cosechados se realice sin demoras y detenciones de las cosechadoras. Dicho acarreo no será mayor a..... (.....) metros desde el lote hasta el camión, planta de acopio o instalación de almacenaje. Si se deben cubrir distancias mayores a la antes mencionada se convendrán las condiciones y los precios antes de realizar las tareas.

CUARTA: LA LOCATARIA notificará fehacientemente a EL CONTRATISTA, con cinco días corridos de antelación la fecha probable de comienzo de las tareas de cosecha. EL CONTRATISTA considera que este plazo es suficiente para organizar el traslado de sus máquinas, personal y demás elementos necesarios para la cosecha al establecimiento.

QUINTA: EL CONTRATISTA se compromete a realizar las tareas contratadas respetando las pautas e indicaciones de LA LOCATARIA a través del señor..... o a quién este designe a tal efecto. Estas pautas e indicaciones se refieren, entre otras, la secuencia de los lotes a cosechar, la hora de comienzo y de finalización de la jornada de cosecha, la suspensión de los trabajos en caso de mal tiempo u otras causas de fuerza mayor y su reanudación, el recorrido de los carros que efectúan el acarreo, el lugar de descarga de los granos, su manipulación,

SEXTA: Conforme a las modalidades del trabajo a realizar por EL CONTRATISTA y a las reglas del arte, LA LOCATARIA no admitirá pérdidas de grano de plataforma y de cola que superen los.....(.....) kilogramos por hectárea. Las pérdidas de plataforma y de cola se evaluarán según el método recomendado por el programa INTA Propeco.

SÉPTIMA: El precio de los servicios prestados por EL CONTRATISTA se fija en el 8,50% (ocho y medio porciento) del valor de los granos cosechados, secos, puesto sobre

vagón en el puerto de.....A fin de determinar el precio de los granos se tomará el precio de ajuste en dicha plaza del día..... de.....de.....

OCTAVA: Los servicios prestados serán facturados por EL CONTRATISTA sobre la base de los granos entregados en la planta de acopio o las instalaciones de almacenaje de LA LOCATARIA, de acuerdo a las indicaciones de esta última. LA LOCATARIA abonará el importe facturado dentro de los 15 días hábiles de la entrega de la factura. Queda a opción de LA LOCATARIA el pago de anticipos a EL CONTRATISTA, que serán descontados del importe facturado en el momento del pago final

NOVENA: Quedan a cargo de EL CONTRATISTA, y se encuentran incluidos en el precio pactado, todos los gastos de combustible y lubricantes, conservación, y reparaciones de su maquinaria, el acarreo del grano desde la cosechadora hasta el lugar indicado por LA LOCATARIA, la retribución de todo el personal ocupado en las tareas de cosecha, incluyendo las cargas sociales, seguros, ART, alojamiento y comida y todos los demás conceptos establecidos en la legislación laboral y bonificaciones no remuneratorias que se le asignen, Asimismo quedan a cargo de EL CONTRATISTA todos los gastos en que incurre en los días que no se realicen trabajos.

DÉCIMA: EL CONTRATISTA entregará a LA LOCATARIA la nómina del personal afectado a la cosecha y fotocopias autenticadas de las pólizas de seguro del personal, número de CUIT, la constancia de su inscripción ante el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y las constancias, de pago de estas obligaciones. Queda terminantemente prohibido a EL CONTRATISTA el empleo de personal sin cobertura de una ART o que no cumpla con la legislación laboral.

DÉCIMOPRIMERA: Son causas de rescisión del presente contrato, por cualquiera de las partes, el incumplimiento de las cláusulas estipuladas. También es causa de rescisión, a opción de LA LOCATARIA, la imposibilidad de realizar la cosecha debida a fuerza mayor, como por ejemplo las pérdidas debidas a granizo, lluvia, inundaciones, incendios, etc.

DÉCIMOSEGUNDA: Cualquier divergencia que se suscite entre las partes y que no pueda ser solucionada por ellas, será resuelta mediante juicio arbitral, para lo cual cada parte nombrará un árbitro. Ambos árbitros, antes de comenzar con sus funciones, deben designar a un tercero para el caso de discordia. El fallo de los árbitros es obligatorio para las partes y éstas renuncian, desde ya, a recurrir a la vía judicial. Los gastos, costos y honorarios del juicio arbitral serán cargados a la parte vencida.

De conformidad con las cláusulas precedentes, previa lectura de éstas, las partes se dan por notificadas y se obligan a su fiel cumplimiento, firmando dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en....., a los.....días del mes de.....de.....

Bibliografía general

- ALBANESI, R.; M. NICOLA y M. LATTUADA. (1995). "Una alternativa frente a la crisis de los pequeños y medianos productores agropecuarios". *En*: *Revista Ruralia*. Octubre.
- ALCHOURRÓN, C. y E. BULYGIN. (1975). Introducción a la Metodología de las Ciencias Jurídicas y Sociales". *Ed. A*strea, Bs. As.
- ALONSO, A. (1994). Acuerdos de cooperación entre empresas. Alta Gerencia. Buenos Aires. *Ediciones Interoceánicas.* Nº 28.
- AMADORI, S. (2001). Condiciones y medio ambiente de trabajo en la actividad agraria. *En: Salud ocupacional.* Año XVIII. Nº 78. Nov-dic.
- AMADOR, A. (1991.). Seguridad laboral. *En: Forrajes & Granos. Agrobusiness Journal.* No. 6. Bs. As.
- APARICIO, S. y R. BENENCIA. (1999). Empleo rural en tiempos de flexibilidad. Bs. As. La Colmena.
- ARENAZA, E.. (2001). "Estado actual de los contratos agrarios de *feed-lot*". Revista VI Congreso de Derecho Agrario. Entre Ríos.
- ARROYO, G.; R. RAMA y F. RELLO. (1985). Agricultura y alimentos en América Latina: el poder de las transnacionales. ICI-UNAM, México.
- BAILARÍN MARCIAL, A. (1990). "Del derecho Agrario al Derecho Agroalimentario". *Revista de Derecho Agrario y Alimentario.* Madrid, España,
- BALLESTEROS HERNÁNDEZ, L. (1990). "Derecho Agrario-Estudio para una Introducción". *Ed.* Neo, Zaragoza.
- BELLUSIO, A. y E. ZANONI. (1989). "Código Civil comentado y leyes complementarias". T. 1. Astrea. Buenos Aires.
- BONANO, H. (2000). Disertación en el Foro sobre PyMES agropecuarias. Congreso de la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agropecuaria. Argentina.
- BORDA, G. (1986). "Tratado de Derecho Civil". *Ed.* Perrot, Bs.As.
- BREBBIA, F. (1992). "Manual de Derecho Agrario". *Ed. A*strea, Bs.As.
- BREBBIA, F. (1990). "Contratos Agrarios". *Ed.* Astrea, Bs. As.
- BREBBIA, F. (2000). "Breves consideraciones sobre la Noción de Empresa en el Derecho Comparado (Italia-España)". III Encuentro de Colegios de Abogados sobre Temas de Derecho Agrario. Rosario.
- BOCCHETTO, R. (1995). "Dos años de Cambio Rural: Reconversión productiva, reingeniería institucional y competitividad de las PyMES agropecuarias. *Revista Campo y Tecnología* Nº 21. Año 4. Bs. As.
- Boucher, F. (1998). "Avances conceptuales en el tema de la Agroindustria Rural". *Revista Perspectivas Rurales* T. 1. Año 2. Marzo. Costa Rica.
- BOTIJA BELTRÁN, M. (1988). "Contratación Agroindustrial y Responsabilidad Civil ". *Revista de Derecho Agrario y Alimentario* Nº 11. Madrid.
- BOUZAT, L. (1991). "Régimen de las simples asociaciones". *En:* Examen y crítica de la reforma del Código Civil. T1. Editorial Jurídica. La Plata.

- BUSSY, F. (2000). "Actualización legislativa sobre los productos agrícolas: Ley 25.113 de contratos de maquila. Contratos Agroindustriales". *Edit.* Zeus. Argentina.
- CABANELLAS De Las CUEVAS, G. y J. KELLY. (1987). "Contratos de Colaboración Empresaria". *Ed.* Heliasta, Bs.As.
- CÁMARA, H. (1985). "Derecho Societario, estudio relacionados con las leyes 19.550 y 22.903". *Ed.* Depalma, Bs. As.
- CARRERA, R. (1965). "Derecho agrario, reforma agraria y desarrollo económico". *Ed.* Desarrollo. Bs. As.
- CARROZZA A. y R. ZELEDÓN. (1990). "Teoría General e Institutos de Derecho Agrario". *Ed.* Astrea, Bs.As.
- CASELLA, A. (2000). "Acerca de la Ley 25.113 sobre Maquila y otros Contratos Agroindustriales". *Revista del Colegio de Abogados de Rosario.* Argentina
- CERRUTI, A. (1990). Las Agrupaciones de Colaboración Empresaria. *En*: X Jornadas Nacionales de Derecho Agrario. Secretaria de Posgrado y Servicios a Terceros. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad Nacional del Litoral. Septiembre: 17-22.
- CONFORTINI, M. y A. ZIMATORE. (1983). "Contratti agroindustrialli". *En* Dizionari del Diritto Privato. Varese. Vol. IV.
- CONTE, J. (1988). "Asociaciones Civiles y Fundaciones". Fedye. Bs. As.
- CHALUPOWICZ, I. (1984). Las vinculaciones y agrupamientos empresarios. *Revista La Información.* Tomo XLIX. Año LV. No. 649: 54-63. Bs. As.
- D´ANNUNCIO, C. (1998). Puntos críticos a considerar en la implementación y gestión de las alianzas organizacionales. *En: Alta Gerencia* 53.
- De ARENAZA, E. (2002). "El contrato de utilización de tranquera". *En*: Temas de derecho agrario. Colegio de Abogados de Rosario. Instituto de Derecho Agrario. Santa Fe.
- De La JARA AYALA, F. (1988). "La comercialización agroalimentaria en España". Biblioteca Básica del Agricultor. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. España.
- De MIGUEL, J. (1996). "Derecho Agrario de la Unión Europea". *Ed* Thebook. Madrid.
- FABRIS, L. (1995). "Contrato de Colaboración de Empresa de un grupo de Productores de Cambio Rural". INTA-Chaco.
- FARGOSI, H. (1984). "Reforma a la Ley de Sociedades Comerciales". *Ed.* Bolsa de Comercio, Bs. As.
- FARINA, J.M. (1989). "Compendio de Sociedades Comerciales". *Ed.* Zeus, Rosario.
- FORMENTO S. y J.L. EGUIA. (1994). "Formas Asociativas para el Agro", *Documento de Investigación* Nº 13 INTA-IESR. Bs. As.
- FORMENTO, S. (1995). "Alternativas Jurídicas para la Reconversión Productiva: la Agrupación de la Colaboración Empresaria (ACE)", *Realidad Económica* Nº 129. Bs. As.
- FORMENTO, S. y R. GAVIDIA. (1996). "La agricultura por contrato frente al nuevo modelo económico". Revista *Realidad Económica* Nº 137, Bs. As.
- FORMENTO, S.; A. FRANCIA y R. GAVIDIA. (1998). "Distribución de la tierra: Interacción entre Política Pública y la Globalización de la Economía", *Revista de la Facultad de Agronomía de la UBA.* Bs. As.
- FORMENTO, S. (1998). "Empresa agraria, marco jurídico y contratos más usuales". Orientación Gráfica Editora. Buenos Aires.

- FORMENTO, S. (1998). "Secuencia jurídica de un emprendimiento asociativo". *En*: *Revista Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires*. Argentina.
- FORMENTO, S. y R. GAVIDIA. (1998). "Factibilidad de la agricultura por contrato en la Argentina como respuesta al desafío del año 2000: Una propuesta de organización institucional". *En: Revista Argentina de Economía Agraria*. AAEA. Tomo I ,octubre. Bs.As.
- FORMENTO, S. (1999). "La producción por Contrato como Forma de Organización Productiva para el Nuevo Milenio". *Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas*. Provincia de Buenos Aires. Tomo I. Oct.
- FORMENTO, S. y A. FERNÁNDEZ BESADA. (2000). "Gestión de la empresa agroalimentaria: instrumentos para superar la falta de escala y la volatilidad de los precios". *En:* Gestión de la Empresa Agropecuaria-de la Teoría a la Acción. *Nuevo Hacer*. Bs. As.
- FORMENTO, S. y A. FERRAZZINO. (2000). "Pequeñas y medianas empresas agrarias. Institucionalización del asociativismo". Trabajo de investigación presentado a la XXXI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economistas Agrarios. Rosario. Santa Fe.
- FERRAZZINO, A. y D. Del MEDICO. (1994). Diagnóstico de procesos grupales. Estudio de caso. Investigación: demanda de calificaciones para las nuevas profesiones universitarias. CONICET.
- FURLAN, S. (2000). Contrato de Maquila ley 25.113. Su tratamiento impositivo. II I-Encuentro de Colegios de Abogados sobre Temas de Derecho Agrario. Rosario.
- FUSARO, B. (1987) "Los Contratos de Colaboración Empresaria", *Ed.* Depalma. Bs. As.
- GALLI, E. (2002). "El empleo rural está más expuesto". *Diario La Nación*. 13 de abril. Bs. As.
- GIARRACCA, N.; S. APARICIO; C. GRAS y L. BERTONI. (1995): Agroindustrias del Noroeste, el papel de los actores sociales. *Editorial* La Colmena. Buenos Aires.
- GERMANÓ, A. (1995). "Diritto Agrario". Trittico Giuridico. *Ed.* Giappichelli. Torino. Italia.
- GHERSI, C. (1992). "Contratos Civiles y Comerciales", T. 1 y 2. *Ed.* Astrea, Bs. As.
- GALLEGO, M.C. (1990). "La Capitalización de Hacienda", Tesis de la FAUBA,
- HERRMIDA, J. (1992). Chequeo estratégico-competitivo. Alta Gerencia. Buenos Aires. *Ediciones Interoceánicas*. Nº 7.
- IRIGOYEN, H. (1997). Un caso particular de empresa familiar: la sociedad entre esposos. *En*: Alta Gerencia. *Ediciones Interoceánicas*. Buenos Aires. Año 4.
- LEA, J. (1993). La sucesión del management en la empresa familiar. Gránica. Barcelona.
- LEACH, P. (1996). La empresa familiar. Gránica. Barcelona.
- LLAMBÍAS, J. (1988). "Código Civil anotado". Abeledo Perrot. T.1. Argentina.
- MARTÍNEZ NOGUEIRA. (1992). Empresas familiares una mirada interdisciplinaria. Alta Gerencia. Buenos Aires. *Ediciones Interoceánicas*. Nº 7.
- MASSART, A. (1993). "Síntesis de Derecho Agrario". Sapiencia. 2° edición. Costa Rica.
- MASCHERONI, E. y P. MUGUILLO. (1994). "Manual de Sociedades Civiles y Comerciales". *Ed.* Depalma. Bs. As.
- ORDUÑA MORENO, F. (1997). "El derecho Agrario, Su marco jurídico y económico". *Ed.* Universidad de Cantabria. Valencia. España.
- PASTORINO, L. (2001). "Derecho Agrario y Ambiente en la Evolución Dogmática Argentina". Editorial de la Scuola Superiore Sant Anna di Studi Universitari e di Perfezionamento Italia.

- PIGRETTI, E. (1995). "Contratos Agrarios". *Ed.* Depalma, Bs. As.,
- PIGRETTI, E. (1983) "Código Rural de la Provincia de Buenos Aires y Normas Complemetarias". *Ed.* Depalma. Bs. As.
- PIGRETTI, E. (1983). "Derecho Agrario y Recursos Naturales". *Ed.* Abeledo Perrot. Bs. As.
- RIVERA, J.C. (1995). "Instituciones del derecho civil". Depalma. Buenos Aires.
- RUMBO, J. (1996). Alianzas estratégicas en las PyMES. *En*: Alta Gerencia. Nº 45.
- ROUILLON, A. (1999). "Régimen de concursos y quiebras". Astrea. Bs. As.
- SANZ CAÑADA, J. (1988). "Agricultura Contractual y coordinación vertical en el Sector Agrario". Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. España.
- SANZ JARQUE, J.J. (1992). "Contratación agroindustrial". *"Revista de Derecho Agrario y Comparado"* Año 1. Nº 1. Julio. Argentina.
- SOLDEVILLA A. y D. VILLAR. (1992). "Derecho Agrario". Parte Especial. *Ed.* Soldevilla y Villar. Valladolid.
- THOMPSON, A. (1995). "Público y privado. Las organizaciones sin fines de lucro en la Argentina". Unicef. Lozada. Bs. As.
- TOFFLER, A. (1994). La Tercera Ola. Plaza & Janes. Barcelona.
- VATTIER FUENZALIDA, C. (1995). "Concepto y Tipos de Empresa Agraria en el Derecho Español". Universidad de León. España.
- VÁZQUEZ VIALARD, R. (1995). "Tratado de Derecho del Trabajo". T.6. *Ed.* Astrea, Bs. As.
- VIGORITO, R. (1977). Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales. ILET. México.
- VIVANCO, A. (1967). "Teoría del Derecho Agrario". Tomo 1 y 11, *Ed.* Jurídica, La Plata.
- VIVANCO, A. (1954). "Introducción al Estudio del Derecho Agrario". Bs. As.
- VIVANCO, A. (1967). "Teoría del derecho agrario". Librería Jurídica. La Plata.
- WILIAMSON, O. (1989). "Las instituciones económicas del capitalismo". FCE. Méjico.
- ZALDIVAR, E. (1983). "Cuadernos de Derecho Societario". *Ed.* Abeledo Perrot. Bs.As.
- ZALDIVAR, E.; R. MANOVIL y G. RAGAZZI. (2001). "Contratos de Colaboración Empresaria". *Ed.* Abe. Bs. As.

Este libro tiene por objetivo prioritario desarrollar con sentido teórico-práctico los marcos jurídicos empresa riales y de integración interempresarial para la actividad agraria y agroalimentaria; asimismo, articular las estruc turas organizacionales y los modelos contractuales que faciliten efectivamente el éxito de la operatoria del ne gocio, particularmente, en las micro, pequeñas y media nas empresas.

A tal fin, se reúnen conceptos, descripciones, análisis y ejemplos que no sólo hacen a la normativa específica mente agraria sino también, a nociones básicas del dere cho, que contribuyen a elevar la competitividad de la empresa, tal como al marco legal de las actividades de integración y de coordinación asociativa.

EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES