

NUEVAS FIGURAS ASOCIATIVAS, CADENAS Y VINCULACIÓN TERRITORIAL

SUSANA ALEJANDRA FRIDMAN¹
HARAVÍ ELOISA RUIZ²

Resumen

La colaboración y articulación entre empresas ha exigido el desarrollo de nuevas figuras. Se agregan como temas centrales del asociativismo, la conformación de cadenas de productos y la vinculación territorial. Con relación a esas temáticas, en este trabajo referiremos particularmente a las estructuras asociativas integradas complejas o de segundo grado y a las asociaciones de productores enmarcándolos en las nuevas formas de articulación en el territorio y sus relaciones en las "cadenas productivas", las cuales pueden definirse como el conjunto de operaciones ordenadas en torno a la elaboración de un producto, ajustándose a normas que abarcan integralmente el proceso. En ambos casos, la participación del sector público es decisiva.

Entre esas nuevas formas de articulación cadenas productivas-territorio, se destacan los "distritos industriales y corredores productivos". Los primeros han sido definidos en Italia como sistemas productivos locales con actividades integradas. Los corredores productivos, implementados en la provincia de Corrientes están destinados a revalorizar espacios regionales mediante el trabajo asociativo relacionado con la cadena de uno o más productos locales.

Los consorcios resultan instrumentos aptos para desarrollar las redes que constituyen las cadenas y su vinculación territorial. En la presente ponencia se trata también la Ley N° 26.005 de Consorcios de Cooperación y la reciente legislación de la Provincia del Chaco, Ley N° 6.547 de Consorcios

¹ Profesora Adjunta de Derecho Comercial, Primer Curso, Cátedra "A", Facultad de Derecho, UNNE; integrante del Proyecto de Investigación N° G005-2008 "Acción estatal y colaboración entre actores privados en las nuevas modalidades de asociación para Micropymes del NEA".

² Becaria de Investigación de Iniciación de la UNNE. Adscripta a la Cátedra de Derecho Comercial, Primer Curso, Cátedra "A", Facultad de Derecho, UNNE; integrante del Proyecto de Investigación N° G005-2008 "Acción estatal y colaboración entre actores privados en las nuevas modalidades de asociación para Micropymes del NEA".

Productivos de Servicios Rurales. Además, se caracteriza la figura de los contratos de producción agroindustriales que si bien no requieren una vinculación con el territorio, se justifica su tratamiento en el importante papel que poseen actualmente como “nodo conector” entre el sector agrario y el industrial, principalmente en los agroalimentos.

Finalmente, tratamos algunas de las modernas alternativas de negociación colectiva, llevadas a cabo entre los representantes de los sectores que conforman las diferentes fases de las cadenas productivas. Entre ellas, “las uniones de productores” y “acuerdos interprofesionales” diseñados para lograr una mayor paridad de los poderes de negociación entre los actores. También se destacan las nuevas tendencias en Derecho Comparado en materia de Cooperativas, como manifestación de la crisis que sufre los principios tradicionales mutualistas del cooperativismo y consecuentemente, su estructura normativa en nuestro país.

I. Introducción

Actualmente las pequeñas y medianas empresas se plantean acudir a **estrategias asociativas** para superar sus limitaciones de escala y mejorar su inserción en el mercado. Esta estrategia es impulsada generalmente desde los organismos públicos, dando lugar a la implementación de diversos programas. Sin embargo, en la práctica se advierten inconvenientes en su adopción, entre los que sobresale el de una inadecuada o incompleta respuesta jurídica.

En una aproximación general, podemos sostener que con la denominación “**asociativismo**” se refiere a expresiones jurídicas emergentes de un mismo fenómeno, centralmente dirigida a la *fusión total o parcial de empresas preexistentes, creación de empresas de mayor envergadura, asociación entre empresas o más exactamente, entre empresarios o productores*. Esa orientación es a su vez corolario de las exigencias de mayor escala productiva, impulsada por las transformaciones en la economía que pusieron en crisis el modelo tradicional individualista. No es casual que la orientación se replique a nivel global, país por país, generando así una amplia experiencia legislativa y doctrinaria en el derecho comparado.

El estudio del derecho comparado y la doctrina lleva ante todo a considerar la necesidad de determinar con mayor precisión el objeto del “asociativismo”, ya que en forma frecuente bajo esa denominación se incluyen indiscriminadamente relaciones o situaciones jurídicas asociativas o colectivas, o que impliquen algún tipo de comunidad, o tan solo la pluralidad o colaboración; resultando un muestreo heterogéneo de difícil justificación y utilidad sistemática. Esta heterogeneidad derivada de la consideración conjunta de esas figuras, fue señalada desde un primer momento por grandes juristas, como Carrozza, quien advirtió que se utiliza una fórmula que permite *“una lectura unitaria de fenómenos jurídicos diversos y aparentemente lejanos el uno del otro”*, que van desde la empresa familiar a la asociación en una empresa común resultante de un contrato agrario, a la sociedad en toda la gama de sus tipos legales, al consorcio y a la institución de las asociaciones entre productores, observando que habitualmente cuando las leyes agrarias recurren al término “asociación” o sus derivados, utilizan una *“fórmula de estilo, cuyo abuso puede quizá encontrar explicación en la propensión político-social hacia el asociacionismo aplicado a la producción, pero que jurídicamente no dice nada o casi nada”*, dejando a salvo que si al legislador lo conforma esa denominación, no es posible que así lo sea para el jurista. En ese mismo sentido, Fragali había ya afirmado que bajo la denominación “asociación” se incluyen en el lenguaje jurídico *“grupos subjetivos de figuración heterogénea”*, y frecuentemente la legislación la utiliza con esa amplitud sin responder a una vocación normativa sustancial sino por *“simple actitud nominalista, quizá determinada por una pobreza de opciones semánticas”*.

Sin embargo, si se parte del presupuesto económico y político, es posible circunscribir el objeto del asociativismo al de *la forma jurídica de las empresas resultantes de la agrupación de varias explotaciones precedentes y de las unidades productivas comunes a varias empresas agrarias*, proyectándolo sistemáticamente en tres núcleos diferenciables: *a) el de la “empresa social”, es decir, la empresa colectiva desarrollada en forma de sociedad, sea de sociedad civiles o, comerciales, en las*

formas típicas; b) las estructuras asociativas integradas, complejas o de "segundo grado", destinadas a la colaboración entre empresas; c) las asociaciones y uniones de productores.

El segundo y tercer núcleo temático del "**asociativismo agrario**" (punto "b y c") son los que aquí nos preocupan: las estructuras de "**Segundo Grado**" de colaboración entre empresas, originariamente llamados "**consorcios**" de manera genérica por la doctrina italiana; y las de "**Tercer Grado**" de uniones de productores en vinculación con lo "territorial".

Frente a aquéllos problemas la estrategia fundamental fue la de promoción del asociativismo y la integración agroindustrial la solución planteada. **Nuestro país** no fue ajeno a ello, y en muchos casos se concretaron o intentaron, emprendimientos asociativos en el marco de programas estatales o fuera de ellos.

En la **región del NEA**, especialmente los microemprendimientos soportan dificultades para insertarse y permanecer en un mercado de considerables exigencias competitivas de escala y calidad. A fin de empatibilizar esta realidad, adaptarse y enfrentarlas, se han implementado diversas estrategias generadas por los actores privados y a partir de políticas públicas concretadas en programas específicos o, incluso, con la participación estatal directa en la gestión y en la adjudicación o inversión de fondos públicos.

Es así que en las Provincias de la Región se crearon fondos fiduciarios de desarrollo y la acción estatal resultó determinante en la implementación de cadenas productivas y en la organización de vinculaciones territoriales en distritos o corredores productivos, que incluyen al conjunto de empresas de producción, transformación y servicios, y a los entes estatales, inclusive a las Universidades.

La necesidad de estudiar y solucionar estos problemas emergentes, motivó el estudio de algunas figuras novedosas en nuestro país y en derecho comparado.

1) Los distritos industriales y corredores productivos

La teoría económica avanza en definir los “cluster”, “distritos agroindustriales”, “corredores productivos”, o denominaciones equivalentes, *como conjunto de pequeñas y medianas empresas e instituciones geográficamente próximas y económicamente interconectadas sobre la base de la especialización productiva, con una fuerte integración en áreas territoriales locales y con la población residente en las mismas*. Si bien en forma parcial y desordenada comienzan a ser objeto de normativa específica, se advierte que la definición y disciplina jurídica de los mismos, presenta dificultades propias de su complejidad.

Si tomamos el **Dec. Leg. 228/01 italiano sobre Orientación y Modernización del Sector Agrario** en su art.13 ha definido los “Distritos Rurales” (DR) y los “Distritos Agroalimentarios de Calidad” (DAC), precedido de antecedentes normativos y de abundantes trabajos de la doctrina italiana en la materia, constituyendo una referencia de derecho comparado relevante en miras a la construcción jurídica pendiente en nuestro país de figuras similares o la caracterización jurídica de las que se vienen creando legislativamente en varias provincias.

Los DR y los DAC son definidos como *sistemas productivos locales con actividades integradas*, los primeros con acento en la identidad histórica y territorial y en la integración de las actividades agrarias con otras actividades locales tradicionales, los segundos en la interrelación entre empresas agrarias y agroalimentarias en producciones certificadas, protegidas o típicas. Los individualizan las regiones, aunque los DAC pueden ser interregionales. La organización y funcionamiento de los distritos se asienta en relaciones negociales. Sin embargo, la actividad negocial, sea entre privados, con la administración pública o entre entes públicos, opera en el marco de programas. De allí que el art. 31 determine que el “documento de programación” definirá los objetivos estratégicos a lograr a través de los instrumentos de “programación negociada”. Se refiere a figuras novedosas como los “contratos de programa”, “acuerdos de programa”, “pactos territoriales”, “contratos de colaboración” y convenios entre empresarios agrarios y Administración Pública. Otras normas sobre modernización agraria coadyuvan a viabi-

lizar estos sistemas productivos territorialmente integrados, como las de trazabilidad, calidad, vigilancia ambiental, organizaciones de productores, y la reforma del art. 2135 del Código Civil Italiano que contempla entre otros aspectos la empresa agraria “de fase”, funcional a las redes de empresas, base de las cadenas productivas y distritos, ampliando la caracterización de las actividades “conexas”.

No obstante su novedad, se ha avanzado en su estudio especialmente en los países donde se han constituido en un instrumento clave, como es el caso de Italia. Allí se ha tratado de caracterizar estos sistemas organizativos, describiendo sus actores y vinculaciones jurídicas, lo que constituye una referencia útil para su estudio en nuestra realidad regional.

Los distritos se basan en el mecanismo de la *cooperación y competencia* entre sus miembros, porque subdividen el proceso de fabricación de un producto común a todos ellos, utilizando frecuentemente la tercerización. El sector público local trabaja en forma conjunta y coordinada, aportando bienes y servicios a costos competitivos, ofreciéndoles a las pymes una serie de condiciones externas sistémicas, que están estrechamente ligadas a las exigencias industriales (tasas de interés y tarifas de servicios a costos razonables, apoyos tecnológicos, comerciales y educacionales, etc.). La articulación se completa con la participación de los gremios empresariales, las asociaciones o cámaras de comercio e industria y **las universidades**. Puede fácilmente observarse que se constituye un tramado de relaciones económicas y jurídicas de cierta complejidad.

Inspirados en esa experiencia y el ejemplo de su organización, en nuestra Región han comenzado a estructurarse los llamados “**Corredores Productivos**”. En el caso de la Provincia de Corrientes se encuentran contemplados en el **Programa de Corredores Productivos** diseñado para revalorizar los espacios locales y regionales, y propiciar la concreción de proyectos productivos, industriales y de servicios, entre las Cooperativas y las PyMEs asociadas. Respondiendo a la conformación geográfica de la Provincia y a las especialidades productivas de cada zona territorial, se establecieron 7 Corredores Productivos. Son algunos de los Objetivos del Programa: el trabajo asociativo solidario con base en el cooperativismo y la producción organizada; la coordinación regional

de los procesos de articulación con el mercado asegurando la escala y la calidad identificada, entre otros. Así, podemos caracterizarlos como concentraciones geográficas integradas por empresas e instituciones interconectadas y especializadas, conformando una red sistémica que intenta establecer ventajas competitivas sustentables. En el orden nacional no contamos con legislación vigente en la materia.

2) Cadenas agroalimentarias, contratos asociativos agrarios y agroindustriales

Las “**cadenas productivas**” pueden caracterizarse como un proceso concatenado en torno a un producto, regido por normas de producción, elaboración y calidad, desde la provisión del insumo al productor, hasta la colocación en bocas de expendio, y es en el sector agroalimentario donde han adquirido mayor protagonismo. La “**cadena agroalimentaria**” es la tendencia actual desarrollada para identificar procesos de valor agregado, sobre los cuales desarrollar sistemas de calidad e inocuidad alimentaria. Para lograrlo, se requiere que se cumplan las normativas de higiene y calidad alimentaria en cada una de las etapas. Los distintos actores intervinientes, se vinculan por redes contractuales, y específicamente los productores primarios y las empresas agroalimentarias integradoras –ubicadas en el núcleo de la cadena–, a través de **contratos agroindustriales**, lo que normalmente coloca a los productores en situación de dependencia. En nuestro país, urge la búsqueda de herramientas jurídicas para garantizar la seguridad alimentaria y propender a la implementación de sistemas de gestión y control de calidad de la agroindustria, ya que está relacionado con la posibilidad de lograr excedentes en los valores de venta de producción, y principalmente, porque son condición excluyente para el comercio internacional. Para ello, se requieren figuras idóneas que posibiliten una real implementación de estos estándares, atento a los altos costos de aplicación y la complejidad creciente de sus exigencias normativas. Se considera que los contratos asociativos de producción o contratos agroindustriales dan una adecuada respuesta a dicha cuestión. Si bien en la Argentina la agricultura de contrato, como modalidad de articulación agroindustrial no está aún muy desarrollada,

se presenta en aquellas cadenas en donde el industrial necesita asegurarse la materia prima, contar con un producto que reúna cierta calidad y con constancia en la provisión. Esta vinculación contractual puede ser escrita o sólo verbal. Esta figura permite que los productores involucrados no pierdan su independencia jurídica, y que las industrias no asuman el riesgo económico de la producción primaria. Si bien muchos países ya cuentan con leyes que regulan la figura, Argentina no posee aún ninguna normativa al respecto más que las leyes comunes y la Ley de Maquila N° 25.113 no del todo aplicable debido a la creciente complejización de esta figura. La mayoría de estos contratos no sólo prevén la “compraventa futura” de la producción primaria, sino que usualmente incluyen cláusulas relacionadas con el otorgamiento de financiamiento en la forma de anticipo de pagos, garantizados a menudo con cheques o pagarés extendidos por el agricultor, o cláusulas que tienen que ver con prestaciones adicionales del industrial, como el suministro de semillas, plaguicidas, fertilizantes y asistencia técnica (como anticipo a cuenta del precio), a la vez que conceden facultades de control sobre la calidad de los productos. Estas estructuras contractuales facilitan la aplicación de estándares de calidad desde varias aristas: mediante sus cláusulas es posible articular todo tipo de previsiones que tiendan al afianzamiento de las exigencias alimentarias, estableciendo prestaciones específicas a cargo de las partes, traducidas en obligaciones de hacer o de no hacer, por ejemplo, la obligación de respetar normas y procedimientos relacionadas con “las buenas prácticas de cultivo”, contribuye a la clara delimitación de los derechos y obligaciones de las partes, estableciendo facultades de una respecto de las prestaciones debida por la otra, como ser las facultades de control (que deben ser ejercidas razonablemente), posibilita el establecimiento de prestaciones accesorias (pautadas en relación al objeto de la prestación principal), facilitando la introducción de mecanismos para la gestión del proceso productivo, directivas técnicas etc., en orden al logro de calidades diferenciadas, residiendo aquí la potencialidad de esta herramienta en orden a las exigencias alimentarias actuales. La clara distribución de deberes y obligaciones contribuye al deslinde de responsabilidades, como herramienta de financiamiento a través de la coparticipación en los gastos de inversión necesarios en los

establecimientos. En conclusión, esta figura facilita el cumplimiento de las exigencias del mercado alimentario actual, manteniendo en la esfera privada la posibilidad de formación de un microsistema de autorregulación normativa. Sin embargo se percibe que la ausencia de control estatal y configuración legal produce en la práctica, una marcada asimetría en los poderes de negociación y ejecución contractual en perjuicio de los pequeños productores.

A diferencia de lo que sucede en Argentina, **los contratos de producción en Estados Unidos** cuentan con normativas desde el año 2006. De acuerdo con lo estimado por el Departamento de Agricultura de ese país, aproximadamente el 36% del valor de la producción agrícola estadounidense en el año 2004, se hacía bajo formas contractuales. Los contratos son la forma principal de negociar la mayoría de los productos derivados de la ganadería, frutas y hortalizas. Particularmente, **el Estado de Minnesota**, pionera en normas de este tipo junto con Iowa, ha regulando varios aspectos de estos contratos. En el **Estatuto de Minnesota** del año 2006 encontramos disposiciones que regulan la resolución de controversias, la publicación escrita de los riesgos, de la recuperación de inversiones exigidas al productor (el procesador no podrá terminar o cancelar unilateralmente un contrato que requiera al productor agrícola la realización de ciertas inversiones en edificaciones o equipos hasta que el mismo no haya sido notificado por escrito de tal intención antes de un plazo y que sea reembolsado de dichos gastos realizados en razón del contrato), también contempla un procedimiento en caso de que el procesador considere que existe incumplimiento, faculta al productor a rescindir el contrato, además establece una serie de requisitos formales en su instrumentación y la obligatoriedad de una revisión estatal para certificar el contrato o rechazarlo exigiendo alguna modificación, y disponiendo la imperatividad de estas normas.

En muchos países al igual que en Estados Unidos, la principal dificultad que supuso la puesta en práctica de la agricultura contractual es la alta proporción de incumplimientos de ambas partes, y la reducida capacidad negociadora de los productores agrarios, fundamentalmente en aquellos países donde el movimiento asociativo es más débil. No será suficiente contar con una normativa adecuada que dote a este tipo de

contratos de una mayor seguridad jurídica si no está acompañada por una política que apoye e impulse tal ordenamiento.

3) El consorcio

En la Argentina sobre la base de la identidad de las normas de colaboración y cooperación se ha sancionado en el año 2004 la ley 26.005 de **Consortios de Cooperación**, mediante la cual se admite en el país un tipo abierto no societario de contrato de colaboración o cooperación entre empresas, en el cual aparecen notas distintivas. Su finalidad es mejorar los resultados de emprendimientos, no tienen personalidad, la solidaridad entre los consorcistas se presume, no se extiende la quiebra, deben constituirse por escrito e inscribirse y poseen un fondo operativo común integrado por el aporte de las partes, indiviso mientras dure el acuerdo.

Esta figura constituye un motor del desarrollo de las exportaciones de PYMES agrupadas bajo un sistema legal que les otorga una seguridad jurídica con la que no contaban. Además estas estructuras permiten un sinnúmero de negocios internos o internacionales con objeto comercial amplio, que enriquece el tráfico de circulación de bienes.

La citada normativa está dirigida a atender principalmente las necesidades de las PyMES exportadoras, no obstante puede ser utilizada para cualquier objeto, constituyendo un instrumento para los negocios asociativos en general, sin límites de plazo ni objeto, evitándose el rígido régimen de las sociedades de hecho de la Ley 19550. Sin embargo, al sancionar con aquel régimen los contratos no inscriptos, se desnaturaliza la figura contractual del Consorcio.

Sin embargo, la opción consorcial más clara de la legislación argentina lo conforman las formas contractuales de colaboración previstas en la ley 19550: las **“Agrupaciones de Colaboración las UTE y ACE**, aunque la misma ley declare que no constituyen sociedades. Las ACE, resultan similar en su definición a la del **“consorcio” del Art. 2602 del C.C. Italiano** con su modificación de 1976, y tiene en su estructura bastante similitud con las que ese código denomina **“consorcios con**

actividad externa”, aunque también guarda diferencias en materia de responsabilidad hacia terceros. En la agrupación, lo mismo que en el consorcio italiano, la organización común se constituye entre empresarios para facilitar o desarrollar “determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros”. El empresario desarrolla el “ciclo global” de su empresa con operaciones particulares que se denominan “fases”, cada una de las cuales está formada por un grupo específico de trabajos y actividades organizadas hacia un resultado final. Cada fase, o varias de ellas, puede ser objeto de estas organizaciones comunes o consorcios, y así el empresario la realiza en común con otros. Ejemplo de estas fases trae la ley italiana N° 374 de 1976: adquisición de materias primas en común; creación de redes de distribución; prestación de asistencia técnica; controles de calidad y otorgamiento de garantía de productos de las empresas asociadas; creación de marcas y coordinación de la producción de los asociados, etc.

Ahora, si bien ofrecen soluciones para emprendimientos temporarios o niveles de cooperación en ciertas fases del proceso de producción, constituyen figuras jurídicas insuficientes si se busca encuadrar jurídicamente una empresa permanente sin caer en las reglas de la personificación societaria.

A nivel regional contamos en la Provincia del Chaco con la ley N° 6547 de “**Régimen de Consorcios Productivos de Servicios Rurales**”, la que define a los consorcios como “entidades de bien público de servicios a la comunidad, sin fines de lucro, integrados por vecinos de una zona determinada con el objeto de aunar esfuerzos y aportes económicos de distinta naturaleza para lograr contención, desarrollo y fortalecimiento de los pequeños productores chaqueños”. La naturaleza jurídica que dicha ley le imprime a esta figura es la de Asociaciones Civiles, debiendo inscribirse como tales en la Dirección de Personas Jurídicas y en el Ministerio de Producción. En su art. 3 enumera los distintos objetos que puede tener un consorcio, entre ellos labores propias del campo que van desde el laboreo de la tierra para la producción agrícola, la prestación de servicios a los pequeños productores, también pueden contratar con el Estado para la realización de trabajos afines, celebrar acuerdos interconsorciales para la adquisición de maquinarias, brindar servicios a la

comunidad circundante, hasta gestionar y organizar la comercialización en forma asociada, generando los instrumentos adecuados para el acceso a los distintos mercados. En cuanto a las categorías de socios la norma incorpora una novedosa enumeración: Socio Consorcista Activo, persona física, que sea propietario, arrendatario, inquilino y/u ocupante de tierras ubicadas en el ámbito rural de la jurisdicción del Consorcio y puede integrar los distintos órganos del gobierno del Consorcio y tendrá voz y voto en las decisiones de los mismos; Socio Consultor Técnico de Representación Necesaria, persona física que actúa en nombre del o los Municipios y del Ministerio de la Producción de la jurisdicción del Consorcio, ocupará una de las vocafías titulares de la Comisión Directiva, con voz y voto en las tomas de decisiones al igual que en la Asamblea General; Socio Consorcista Adherente, que podrá ser persona física o jurídica, pública o privada que posea intereses dentro de la jurisdicción del Consorcio, originados en el ejercicio de sus actividades normales, sólo tendrá voz en la Asamblea General, pero en ningún caso podrá ocupar cargos en los órganos de gobierno del Consorcio.

Se pretende fomentar la utilización de esta figura a través de la exención en el pago de tasas e impuestos provinciales que graven la transferencia de bienes y servicios a título oneroso como también los trabajos u obras que realicen.

Si bien la misma recibe el nombre de “Consorcios” posee gran similitud con los “Distritos Industriales”, debido a la fuerte presencia estatal en su conformación y funcionamiento y por la exigencia de la vinculación territorial entre los asociados.

4) La sociedad cooperativa y las uniones de productores

Finalmente, como tercer núcleo temático de la clasificación planteada en la introducción, ubicamos las “Asociaciones de Productores y sus Uniones”, que cumplen la importante función de vincular asociadamente a los empresarios con el mercado, fundamentalmente, con otros sectores de la cadena productiva. De allí que al referirse a esta particular figura y sus posibilidades en el contexto de transformación de la política económica europea, Romagnoli sostuvo que estaban llamadas

a actuar como “punto de encuentro entre política de las estructuras y política de los mercados”. Efectivamente el Reglamento 1360/78 de la CEE declara en su Art. 1 que las “asociaciones de productores” son instituidas para “obviar carencias estructurales en materia de oferta y comercialización de productos agrícolas, caracterizadas por un insuficiente grado de organización de los productores”. Su naturaleza jurídica resulta controvertida, pero se señala, diferenciándolos de los consorcios y cooperativas, su finalidad de tutela de los productores agrarios de un sector o especialidad (integrándolos “horizontalmente”), y su función normativa, organizativa y, en algunos supuestos, publica, al participar en la programación económica y estar habilitadas a dictar directivas con valor vinculante incluso para los no asociados.

Si bien las cooperativas son seguramente la más tradicional y arraigada organización económica de agrupación de pequeños y medianos productores, en nuestra región, su objeto casi excluyente es el de comercialización y/o transformación de productos de sus asociados, o de prestación a los mismos de servicios y provisiones de insumos vinculados con la producción mayoritariamente primaria. En los últimos años se ha podido verificar la crisis por la que atraviesan, poniendo en evidencia que la figura en su concepción originaria resulta insuficiente. Efectivamente, esto puede comprobarse por las reformas, adaptaciones y transformaciones que ha sufrido el instituto en el derecho comparado. Estas novedades obedecen a diversos factores, como los relativos a la adopción de objetos sociales distintos, pero principalmente a la necesaria adecuación del esquema habitual de la empresa cooperativa a las exigencias de escala y calidad actuales, la utilidad de incluir aportes públicos o privados no provenientes de sus socios, facilitar las posibilidades de integración empresaria y vinculación con planes y fondos del sector público, etc.

Estas situaciones y alternativas han sido materia de análisis y reflexión en la doctrina nacional, pero no se ha visto aún reflejado en nuestra legislación, que salvo intervenciones normativas parciales – como las relativas a las Cooperativas de Trabajo, etc.– continúa rigiéndose por la Ley de Cooperativas N° 20.337 del año 1973.

En el derecho comparado, se advierten en cambio importantes reformas, como por ejemplo en Estados Unidos³ e Italia.⁴ Es así que la **legislación italiana** prevé tres tipos de socios: el socio cooperador, el socio a prueba y el subventor o financiero (este último extraño a la finalidad mutualista, pues persigue solamente la remuneración de lo que ha conferido a la cooperativa). Ya con la Ley N° 59 de 1992 se introdujeron particulares formas para la obtención de capital de riesgo (los socios subventores y las acciones de participación cooperativa). Luego de la reforma en el año 2003, el art. 2.526 del Código Civil italiano amplía la posibilidad de recurrir al capital de riesgo y de deuda. Por ello, las cooperativas son equiparadas, en la definición y articulación de la modalidad de financiamiento, a las sociedades lucrativas y pueden emprender la reafirmación de la propia estructura financiera según los mismos criterios de flexibilidad y autonomía estatutaria que el legislador ha introducido para las sociedades por acciones.

Coincidentemente, la figura del “socio inversor” en **Estados Unidos** ha sido incorporada en un principio por el estado de Minnesota en el año 2003, con el nombre de “Capítulo 308 B” como respuesta a los reclamos del sector por la falta de financiamiento para la creación, expansión y modernización de las cooperativas, bajo el régimen hasta entonces vigente. Este nuevo modelo no deroga el anterior de las cooperativas en su acepción clásica –reunidas en bajo el “Capítulo 308A”–, sino que la complementa, agregando otro tipo de cooperativas a las ya existentes. Básicamente este modelo innova la concepción clásica del instituto, introduciendo la figura del socio **inversor**, con caracteres diferentes a la del socio productor, con lo cual este subtipo de cooperativa consta de dos clases de socios: los “*Patron Members*” (miembros productores), definidos como: “los que mantienen transacciones, negocios de algún tipo o servicios con la cooperativa” y los “*Investors*

³ Investigación llevada a cabo por la Becaria Haraví Eloisa Ruiz, Titulado: “Estructuras asociativas agrarias en el derecho norteamericano y su posible asimilación a la realidad regional”, aprobado por Res. N° 694/06 de la UNNE.

⁴ Investigación llevada a cabo por la Becaria Analia Gómez Bhole, Titulado: “Las Últimas Reformas Legislativas de los Negocios Asociativos en el Derecho Italiano y su posible Incorporación a la Realidad Argentina” aprobado por Res. N° 694/06 de la UNNE.

Members” (miembros inversores): “aquellos que poseen un interés que no requiere mantener transacciones, negocios de ningún tipo o servicios con la cooperativa”. Es importante hacer notar que una misma persona puede ostentar ambas calidades de socio. La mayoría de las normas de este cuerpo legal solo establecen bases mínimas de protección de los derechos de los miembros productores, expresados en porcentajes que se deben respetar en la elección de directores, votaciones, repartición de dividendos, etc., dejando un amplio margen de discrecionalidad para establecer, vía las normas que consideren adecuadas a sus intereses, en cada caso particular.

II. Consideraciones finales

Del estudio del esquema asociativo Nacional y Regional, advertimos la existencia de instrumentos novedosos, como los Consorcios de Servicios Rurales Chaqueños y los Corredores Productivos en Corrientes, entre otros. Se observa que son modalidades de articulación de pequeñas y medianas empresas, fuertemente vinculadas a un territorio, caracterizadas por una importante cohesión socioeconómica e intensas relaciones de cooperación interempresarial y en muchos casos, por su especialización, se perfilan como distritos agroalimentarios.

También señalamos la necesidad de adaptar figuras vigentes, como las Sociedades Cooperativas y los Consorcios de Cooperación para lograr la mayor inclusión de las PyMES. Además, resulta imprescindible involucrar las iniciativas privadas y públicas de asociación y colaboración en la estructuración de cadenas productivas, con fuerte acento en la identidad y calidad de productos, idea a la que responden otras figuras, como los ya mencionados Distritos agroindustriales.

La investigación sobre estos temas, implica avanzar en el estudio del asociativismo con una visión ampliada, partiendo del reconocimiento de que son insuficientes las iniciativas de agrupación entre pequeñas empresas, —aunque mejore su escala productiva—, si no existe un activo acompañamiento del Estado.

Bibliografía

- AMBROSINI, STEFANO, “La riforma delle società-Profilo della nuova disciplina”, G. Giappichelli Editore, Torino, 2003.
- BUONOCORE, VINCENZO, “Manuale di diritto Commerciale”, Sesta Edizione-G. Giappichelli Editore-Torino, 2005.
- CASELLA, ALDO PEDRO. “El asociativismo en el sistema de la Empresa Agraria: Empresa Societaria, Asociación de Empresas y Asociaciones de Productores”. VI Encuentro de Colegios de Abogados sobre Temas de Derecho Agrario. Rosario 2006.
- CARROZA, ANTONIO. “Diritto Agrario Tomo IV de los “Dizionari del Diritto Privato Acura di Natalito Giuffre, Milano 1983.
- COSTATO, LUIGI (Dir) “Trattato Breve di Diritto Agrario Italiano e Comunitario”, CEDAM-Padova, 2002.
- ETCHEVERRY, RAÚL ANÍBAL. “Contratos Asociativos, negocios de colaboración y consorcio”, Ed. Astrea, Buenos Aires, 2005.
- FARINA, JUAN M. “Contratos de colaboración, Contratos de Organización, Contratos Plurilaterales y Contratos asociativos”. Ed. La Ley, Buenos Aires, 1992.
- GANDOLFO, JORGE F. Coordinador Operativo del Programa de Corredores Productivos. FEDECOOP Corrientes. “Corredores Productivos. Alternativa ante la Crisis”. Seminario de Economía Social 2009.
http://www.fae.usach.cl/ciescoop/docs/2009/seminario_economia_social/Ponencia_Jorge_Gandolfo,Argentina.pdf.
- GARCÍA VILLAVERDE, BORGARELLO Y OTROS, “Contratos de colaboración y Sociedades”, Córdoba, Ed. Advocatus, 1996.
- MASARA, GIORGIO, “Le cooperative prima e dopo la riforma del diritto societario”, Casa editrice Dott. Antonio Milani, 2004.
- O'BRIEN, DOUG. “*Legal and Policy Considerations of Investor-Friendly Cooperatives*“, Agricultural Law Research Publication, January 2005.
- O'BRIEN, HAMILTON & LUEDEMAN “*The Farmer's Legal Guide to Producer Marketing Associations*“, Agricultural Law Research Publica-

tion, Drake University Agricultural Law Center, Des Moines, Iowa, 2005.

RICHARD, EFRAÍN HUGO, "Sociedad y contratos asociativos", Ed. Zavalla, Buenos Aires, 1987.

———. "Organización asociativa", Ed. Zavalla, Buenos Aires, 1994.

ROMAGNOLI, EMILIO, "Lezioni di Diritto Agrario Comparato. Gli Interventi Comunitari in Materie di Strutture Agricole. Año Académico 1976-1977. Alphasigna Firenze 1977.

RUIZ, HARAVÍ ELOISA. "Figuras Asociativas en el Derecho Norteamericano". VI Encuentro de Colegios de Abogados sobre Temas de Derecho Agrario. Rosario 2006.

ZALDÍVAR, ENRIQUE, MANÓVIL, RAFAEL M, RAGAZZI, GUILLERMO E., "Contratos de Colaboración Empresaria", Ed. Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1989.