



Dedicatoria.

Dedico este trabajo muy especialmente a mi familia, amigos y a todos los que me ayudaron y acompañaron a lo largo de la carrera.



Agradecimientos

A la Cra. Miriam Mustafa, por su predisposición para atenderme y guiarme en este emprendimiento.

Al Sr. Ivar Romero de la Secretaría de Agricultura y Ganadería por dedicarme su tiempo y aconsejarme en la búsqueda de información.

Al Sr. Hernan Seibane de la oficina de INTA por brindarme datos necesarios de la producción de tomate.

A los productores de las quintas de Villa Sarmiento que se interesaron en el proyecto.

A “Agroquímicos Biosan” por actualizarme los precios de los productos usados por los horticultores.



Instituto Universitario Aeronáutico.

Contador Público.

Trabajo Final de Grado

Proyecto de Creación de Cooperativa de Producción Hortícola.

Alumno:

Benalal, Jorge Javier.

Tutor:

Cra. Miriam Mustafa.

Octubre de 2012



I NSTITUTO
U NIVERSITARIO
A ERONAUTICO

FECHA:/...../.....

FACULTAD:.....

DEPARTAMENTO:.....

**INFORME DE ACEPTACIÓN DEL TRABAJO FINAL DE GRADO /
TRABAJO FINAL DE PREGRADO**

Título del

Trabajo:.....
.....
.....

- El trabajo debe aceptarse en su forma actual sin modificaciones.
- El trabajo debe aceptarse pero el/los autor/es deberá/n considerar las correcciones opcionales sugeridas.
- Rechazar.

Observaciones:

.....
.....
.....

Presidente Mesa
Firma

2° Integrante Mesa
Firma

3° Integrante Mesa
Firma

Horarios disponibles para el examen:

.....
.....
.....



Indice:

Dedicatoria.	1
Agradecimientos	2
Resumen	8
Palabras Clave	9
Introducción.	10
Capítulo 1: La Producción Hortícola.	12
1-1 Introducción a la Horticultura.	12
1-2 Sistemas de producción.	12
1-3 La producción hortícola en la Argentina.	13
1-4 La horticultura en la provincia y en la región	16
1-5 Comercialización.	17
1-5-1 Mercados mayoristas	17
1-5-2 Mercados minoristas	18
1-5-3 Mercado de exportación	18
Capítulo 2: Mercado Concentrador.	20
2-1 Análisis y descripción de mercado.	20
2-1-1 Mercado, concepto:	20
2-1-2 Clasificación de mercados:	21
2-2 Mercado concentrador. Concepto, objetivos y rol en la sociedad	22
2-3 Marco legal que regula a los mercados de abasto.	23
2-4 Soluciones potenciales a actuales debilidades de comercialización.	24
2-5 Incidencia en el costo final del producto y traslado al consumidor final.	24
Capítulo 3: Análisis FODA de los pequeños los productores.	26
3-1 Actuales fortalezas de los pequeños productores.	26
3-1-1 Recursos naturales aptos.	26
3-1-2 Prestigio de la producción local.	28
3-2 Oportunidades.	28



3-2-1 Crecimiento poblacional	28
3-2-2 Desarrollo económico.	29
3-2-3 Mercado potencial.	30
3-2-4 Programas provinciales y nacionales de apoyo al agro.	30
3-3 Debilidades.	31
3-3-1 Falta de organización.	31
3-3-2 Falta de capacitación e higiene.	31
3-3-3 Tecnología e infraestructura precarias.	32
3-3-4 Producción desregulada.	34
3-4 Amenazas.	34
3-4-1 Crecimiento de la producción sojera.	35
3-4-2 Mercados con tendencia a demandar calidad del producto.	35
Capítulo 4: Constitución de una cooperativa hortícola.	37
4-1 Cooperativas: generalidades.	37
4-1-1 Definición.	37
4-1-2 Características que la diferencian de otras sociedades.	37
4-1-3 Leyes que la regulan.	37
4-1-4 Tipos de cooperativas.	38
4-2 Creación y funcionamiento.	39
4-2-1 Constitución. Forma.	40
4-2-2 Los asociados.	40
4-2-3 Órganos de la cooperativa.	41
4-2-4 El capital.	44
4-2-5 Los excedentes.	44
Capítulo 5: Estudio impositivo y legal de la entidad.	45
5-1 Aspectos legales de las cooperativas.	45
5-1-1 Reseña histórica del marco legal de las cooperativas.	45
5-1-2 La ley actual.	46
5-1-3 Algunos rasgos fundamentales de la ley 20.337	46
5-2 Situación tributaria de las cooperativas.	49
5-2-1 Impuestos sobre las rentas.	49
5-2-2 Impuestos sobre los patrimonios.	53
5-2-3 Impuestos sobre las transacciones.	56



Capítulo 6: Costos y excedentes.	58
6-1 Análisis comparativo.	58
6-2 Costos del periodo de un productor.	60
6-3 Estado de costos proyectados.	64
Conclusiones.	69
Referencias bibliograficas	71
Anexos	72



Resumen:

El presente trabajo está organizado en seis capítulos, con el fin de brindar al lector una mayor comodidad y organización que facilite la comprensión del mismo.

En el comienzo y con el título de “Introducción” se realiza un comentario de los motivos que me impulsaron a efectuar esta investigación y también se da una breve descripción de la región con los aspectos más importantes relacionados al tema de producción hortícola.

Posteriormente se realiza una introducción en la horticultura, para esto fue necesario empezar con el relevamiento de información, en primer lugar las generalidades.

En el segundo capítulo se hace referencia a un gran problema que tiene la región, la falta de un mercado concentrador, para que esto sea comprendido de mejor manera se introduce en el mercado, se describen tipos y se concluye analizando las partes más específicas como por ejemplo el marco legal y las soluciones que ofrece éste desde el punto de vista de la comercialización.

Para seguir avanzando con la investigación en el tercer capítulo se realizó un análisis FODA a fin de entender aspectos positivos y negativos de la producción, sean estos internos es decir controlables y también externos que ocurren en su entorno.

A continuación se propone la conformación de una cooperativa, para esto se hace una exploración general de la asociación y también se examina los requisitos para su creación y funcionamiento.

En el quinto capítulo se estudia la parte legal e impositiva de la institución a fin de conocer el tratamiento de la ley 20.337 de cooperativas, las leyes impositivas y las diferencias en el trato de dicho ente.

Para finalizar con el relevamiento de información se hace un cuadro comparativo que revela las diferencias que se obtendrían al formar la cooperativa, esto se avala con estado de costos de un productor interesado en el proyecto y también se realiza un escenario que permita comparar los costos si se conformara la cooperativa, con los actuales.

Ya situados en la parte final del trabajo con el título de conclusiones se analiza la información a fin de llegar a desenlaces que sean útiles para la toma de decisiones de los productores y también y para lo más importante concluir si el proyecto de cooperativa es una solución aceptable.



Palabras Clave:

BPA (Buenas Prácticas Agrícolas): un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas, tendientes a reducir los riesgos físicos, químicos y biológicos en la producción, cosecha y acondicionamiento en la producción frutihortícola.

BPM (Buenas Prácticas Manufactureras): Normas y recomendaciones en la post cosecha, es decir en el empaque, transporte y almacenamiento.

Cinturón Verde: Zona de la periferia de la ciudad, dedicada a la actividad frutihortícola.

PROSAP: Programa de servicios agrícolas provinciales.

Resultado por actividades intermedias: Muestran el ahorro de costos producido por la realización por cuenta propia de ciertas actividades conexas a la siembra y a la cosecha.

Resultado de producción: valor de los productos agropecuarios al momento de la cosecha menos los costos devengados durante el período atribuibles a la transformación de los mismos hasta que se encuentren en condiciones de ser vendidos.

Riego por goteo: Sistema de riego por tuberías para zonas áridas que permite la utilización óptima de agua y nutrientes en forma directa a las raíces.



Introducción

El proyecto está enfocado a buscar una solución a la producción hortícola de la región, más específicamente a la *olericultura* (producción de hojas, raíces, tubérculo o frutos), ya que se observa que en la zona existe una cantidad importante de pequeños productores con problemas en común: escasos recursos, falta de financiamiento, baja organización y falta de tecnología.

Al consultar información brindada por la Municipalidad de Villa Dolores, Censo poblacional 2008, INTA y Secretaría de Agricultura, observamos lo siguiente:

La ciudad de Villa Dolores (centro comercial más importante de la región del oeste de la provincia de Córdoba) tiene una población total de 31.193 habitantes, sin embargo se puede afirmar que el mercado demandante en la zona es mucho mayor, compuesto por el departamento San Javier (51.291 habitantes), otras localidades vecinas del norte de San Luis (23.650 hab.), este de La Rioja y departamento San Alberto (35.463) con un total de 110.306 habitantes que se abastecen en depósitos fruti-hortícolas de ésta ciudad.

Se considera que este aporte puede lograr mejorar las condiciones laborales de los productores y contribuir a que se produzca una mayor cantidad y variedad de hortalizas para de esta manera evitar el egreso de un flujo de fondos importante hacia ciudades que cuentan con mercados concentradores (Córdoba capital, Río Cuarto y Mendoza) y también lograr suplir demanda de otras regiones de nuestro país y en lo posible exportar a otros mercados del mundo.

Los agricultores están ubicados en el denominado *cinturón verde* compuesto por Villa Sarmiento (localidad vecina) y barrio sur de nuestra ciudad.

El trabajo se centrará en 70 pequeños productores con un promedio de 2 hectáreas cada uno. Un alto porcentaje de estos se dedica a cosechar verdura de época (verdura de hoja, tomate, batata y zanahoria).

También existen 20 telas anti-granizo por un total de 25.000 metros cuadrados, y un invernadero.

En nuestra región la producción de papa se encuentra a otro nivel de desarrollo con respecto a las hortalizas citadas anteriormente. Por esta razón dicho producto no se encuentra entre los objetivos de este trabajo, ya que la misma está a cargo de grandes empresarios que comercializan el producido de sus cosechas en todo el país, y también en países limítrofes.



Capítulo 1: La producción Hortícola.

1.1 Introducción a la horticultura:

La horticultura proviene de cultivo en huertas, sin embargo se asegura que este término es mas amplio, ya que los horticultores trabajan en la propagación de las plantas, mejora de las cosechas, abonos de las plantaciones e ingeniería genética, bioquímica y fisiología de la planta; y el almacenaje, procesado y transporte de frutas, frutos secos, verduras, flores, árboles y césped. Los horticultores mejoran el rendimiento de las cosechas, su calidad y su valor nutricional, su resistencia a los insectos, enfermedades y a los cambios ambientales.

La producción hortícola comprende cinco áreas de estudio:

- **Floricultura:** (incluye producción y comercialización de plantas y flores cortadas con fines ornamentales).
- **Olericultura:** (incluye producción y comercialización de las hortalizas, sean de hoja, raíz, tubérculo o fruto).
- **Fruticultura:** (incluye producción y comercialización o de las frutas).
- **Aromáticas y medicinales:** incluye la producción de plantas como lavanda, poleo, etc.
- **Fisiología post-cosecha:** (comprende el mantenimiento de la calidad y previene la degradación y pérdida de las cosechas).

1.2 Sistemas de producción.

Zonas hortícolas especializadas: Son huertas especializadas en pocos cultivos, en zonas de menor valor de la tierra y en las que el clima es propicio para producir una hortaliza y comercializarla a larga distancia. Dentro de este tipo pueden encontrarse:

- Huertas que producen hortalizas "de estación" en épocas que los cinturones verdes no pueden hacerlo (otoño-invierno): tomate, pimiento, berenjena, chaucha, zapallo, pepino y lechuga.



- Huertas que hacen algunos cultivos especiales por su requerimiento en suelo y clima: ajo, cebolla, melón, zapallo, sandía y batata.

Horticultura extensiva: Corresponde a cultivos más mecanizados, con un manejo de rotaciones no exclusivamente hortícola, mayor superficie por cultivo y/o destino industrial de la producción: papa, arveja, lenteja, poroto seco, tomate, zanahoria.

Producción de semilla: Es un tipo específico de cultivo, prefiriéndose zonas que cumplan requisitos climáticos mínimos para un buen desarrollo vegetativo y óptimo para la producción de semillas (termo y fotoinducción, baja humedad relativa, escasez de vientos, lluvias).

Huerta familiar: Se denomina huerta familiar a las actividades hortícolas que se desarrollan a nivel de predio familiar, sin interés comercial. Es la huerta que permite el consumo de hortalizas frescas, con la eventual venta de algún exceso de producción. En general no utiliza pesticidas, y se programa para cumplir las necesidades de la familia que habita la casa. No utiliza gran tecnología, y tiene el doble valor de proveer hortalizas para el consumo familiar, y un rol psicológico, dado que mejora la autoestima y libera del estrés.

Cinturones verdes: Corresponden a las "quintas" o huertas que rodean a las grandes ciudades. Poseen dimensiones pequeñas (15 ha promedio), gran diversidad de cultivos (10 o más), tecnología más rudimentaria y gran inversión de mano de obra.

Cultivo protegido: es aquel en el que durante todo el ciclo productivo (sistemas forzados) o durante una parte del mismo (sistemas semiforzados) se actúa en el acondicionamiento del microclima que rodea a la planta. Entre los objetivos que se persiguen con la utilización de protecciones para los cultivos, pueden mencionarse:

- Conseguir producciones en zonas donde el clima no lo permite al aire libre, en condiciones comerciales.
- Conseguir producciones en épocas distintas a la habitual para una zona, con el fin de obtener ventajas de mercado por presentar productos "fuera de temporada".
- Aumentar las producciones por unidad de superficie y obtener productos de mejor calidad
- Acortar los ciclos de las plantas permitiendo mayor número de ciclos por campaña

Huerta orgánica: se realizan utilizando viejas técnicas de producción de alimentos, destacándose métodos libres de químicos que permiten obtener alimentos muy saludables y preventivos de muchas enfermedades. Este sistema de producción está siendo mundialmente difundido, el uso de agroquímicos y contaminantes en la producción de alimentos, está siendo ampliamente cuestionado, y en muchos países el rechazo se está



generalizando, obligando a los gobernantes a crear nuevas leyes que protejan al consumidor. En Europa y en Estados Unidos, cada vez son más las empresas que están cambiando sus formas de producir, pudiendo el consumidor encontrar cada día más productos orgánicos en el mercado.

1.3 La producción hortícola en Argentina.

Nuestro País cuenta con una superficie aproximada de 2.791.810 km² ubicados entre los 22° y 46° de latitud Sur, posee una gran diversidad de condiciones agro-ecológicas (clima, suelo, relieve) que posibilitan el cultivo de numerosas especies.

En lo referente a cultivos intensivos (hortalizas, frutales y flores) éstos incrementaron lentamente su importancia a partir de mediados del siglo XIX donde el crecimiento poblacional comenzó a recibir el aporte de las continuas corrientes migratorias, las cuales aportaron mano de obra en diferentes rubros, entre ellos las actividades rurales. Con el ingreso principalmente de italianos y españoles, se desarrollaron aquellas actividades que los mismos traían como bagaje cultural desde sus países de origen. Así, en un principio, las producciones de hortalizas, frutas y flores se ubicaron alrededor o próximos a los centros poblados, formando con el tiempo los denominados "cinturones verdes".

En el país, el área agrícola cultivada es de 30.524.814 ha, y se destinan a la producción hortícola aproximadamente 620 mil hectáreas, lo que representa solo el 2 % de ese total, las cuales generan un volumen de producción estimado en 5,5 millones de toneladas anuales de una gama amplia de especies, incluyendo la producción de papa, mandioca y legumbres secas. En el PB Agrícola las hortalizas y legumbres secas representan el 10 % y el 6 %, respectivamente. Esta participación presenta una tendencia ligeramente decreciente, resultante de la caída de los niveles de salario real y del crecimiento de otros rubros como cereales y oleaginosas. Sin embargo, la producción abastece el consumo total nacional, con marcada presencia en la dieta de la población, 90 Kg./habitante/año (120 Kg./habitante/año si se considera el consumo de papa).

En general, la mayor proporción de la producción se destina al mercado interno para consumo en fresco, siendo aún muy bajo el porcentaje de hortalizas industrializadas (4 % del total). El 50 % de la producción en fresco se destina a abastecer al área metropolitana de Capital Federal y Gran Buenos Aires, para atender la demanda de más de 12 millones de habitantes (sobre un total aproximado de 37 millones de habitantes). Para el mercado externo sólo se destina el 6,5 % del volumen total producido, restringido a unos pocos rubros.



Es de destacar que esta actividad económica tiene una importante trascendencia social por la generación de más de 1.000.000 de puestos de trabajo directos relacionados con la etapa de producción, e indirectos relacionados con el transporte/distribución, almacenamiento o acopio, comercialización, industrialización, intermediación.

La horticultura argentina se caracteriza por su amplia distribución geográfica y por la diversidad de especies que produce. Los productores se hallan dispersos en la enorme geografía del país y aplican sistemas de producción propios de las PyMEs mayoritariamente de origen familiar. El sector expresa su importancia social y económica a través de una contribución decisiva para la alimentación de la población, su gran capacidad para satisfacer la demanda interna, y por una histórica contribución al PBI. Es una gran fuente de empleo, (350.000 personas sólo en el eslabón productivo).

La producción comercial hortícola que abastece los principales centros urbanos del país, se localiza en regiones que se han desarrollado para cada especie en particular por sus ventajas agro-ecológicas, y sobre la base de beneficios competitivos comerciales basados en la cercanía al mercado, la infraestructura disponible, la tecnología aplicada y otros factores.

Las provincias más destacadas por su producción hortícola (ordenadas de mayor a menor superficie, según el Censo Nacional Agropecuario del 2002) son: Buenos Aires, Mendoza, Córdoba, S. del Estero, Misiones, Santa Fe, Corrientes, Tucumán, Formosa, Salta, Chaco, Jujuy, San Juan y Río Negro.

Sobresalen por su importancia económica la producción de papa, tomate, cebolla, batata, zapallo, zanahoria, lechuga y ajo, que representan el 65%; participan con el 20% otras 6 especies (la acelga, la mandioca, el zapallito, el choclo, la berenjena y el pimiento) y el restante 15% está cubierto por las demás hortalizas.

La interacción de factores ecológicos, económicos, políticos, sociales, y sus variaciones en el marco de la amplia geografía de nuestro país, permiten definir ocho regiones representativas de la horticultura argentina:



REGIONES	PROVINCIAS Y SUBREGIONES	PRINCIPALES ESPECIES
Noroeste	Salta, Jujuy y Tucumán	Tomate, pimiento, poroto, chaucha, zapallito, berenjena, pepino, papa y maíz dulce.
Noreste	Sudeste de Formosa, este de Chaco, Corrientes y Misiones	Zapallo, tomate, maíz dulce, ajo, mandioca, pimiento, batata y chaucha.
Central	Córdoba, San Luis y Santiago del Estero	Papa, ajo, zanahoria, batata, tomate, pimiento, cebolla de verdeo, remolacha, zapallito y apio.
Andina	Catamarca, La Rioja, Mendoza y San Juan	Ajo, alcaucil, espárrago, cebolla, zapallo anco, lechuga, zanahoria, chaucha, papa, tomate y pimiento.
Valles del Río Negro y Neuquén	Río Negro y Neuquén	Papa, tomate, cebolla y zapallo.
Litoral	Santa Fe y Entre Ríos	Batata, tomate, zapallito, lechuga, zanahoria, chaucha, arveja, maíz dulce, papa, acelga, espinaca, alcaucil.
Patagonia Sur	Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego	Papa y ajo para semilla, lechuga y otras hortalizas de hoja.
Buenos Aires	Norte de Buenos Aires, Cinturón Hortícola de Buenos Aires, área Central de Buenos Aires, sudeste bonaerense y Cinturón Hortícola de Bahía Blanca.	Batata, arveja, tomate, apio, lechuga, espinaca, pepino, papa, chaucha, albahaca, alcaucil, zapallito de tronco, repollo, remolacha, hinojo y apio.

Cabe aclarar que en el cuadro anterior, no se han contemplado las hortalizas de hoja (lechuga, acelga, escarola, espinaca, radicheta, rúcula, etc) que se producen en los cinturones hortícolas que rodean los centros urbanos de todas las regiones mencionadas.

Importancia económica y social.

- La evolución de la horticultura en los últimos 10 años, registra una reducción de la superficie cultivada, mientras que la producción física ha aumentado. Este incremento de la productividad física global, tiene su fundamento en la incorporación de innovaciones tecnológicas, fundamentalmente aplicadas al proceso de producción. Se destacan, entre otras, el uso de variedades mejoradas y la incorporación de híbridos (organismo procedente del cruce de razas, especies o



subespecies), el mayor empleo de fertilizantes, el mejoramiento en la tecnología de riego (riego por goteo), y la difusión del cultivo bajo invernáculo. Esto ha permitido lograr una oferta razonable para atender la demanda de la población actual del país unos (37 millones de personas).

- La actividad hortícola, se caracteriza por ser generadora y dinamizadora de empleo a lo largo de toda la cadena (producción, transporte y distribución, almacenamiento, comercialización e industrialización), cubriendo así las demandas cada vez más crecientes de hortalizas y verduras, diferenciadas y especializadas.
- Por otra parte, como esta actividad se desarrolla prácticamente en todas las provincias argentinas, tiene notable importancia desde el punto de vista geopolítico y estratégico, y forma parte destacada de las denominadas “economías regionales”.
- Históricamente una significativa proporción de la producción hortícola fue destinada al autoconsumo. La crisis económica atravesada por el país alentó la organización de huertas familiares y/o comunitarias de pequeña escala destinadas a complementar la dieta familiar y estimular los hábitos de autoabastecimiento alimentario de muchas personas de escasos recursos económicos. Con esta finalidad el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), creó en 1990 el programa Pro huerta, que hasta el año 2003 asistía a 445.000 huertas familiares y 10.000 huertas escolares, que permitían abastecer de hortalizas a unos 3 millones de personas.
- La importancia de su contribución a la alimentación de la población es reconocida ya que las hortalizas son fuente de una gran variedad de nutrientes que incluyen vitaminas, minerales, fibras y otros principios biológicos activos. Es aceptada mundialmente la positiva asociación existente entre la elevada ingesta de hortalizas y frutas con el bajo riesgo de padecer enfermedades crónicas.

1.4 La horticultura en la provincia y en la región

El cultivo de hortalizas en nuestra provincia ocupa un área de 23.694,1 ha. a campo, es decir sin cubierta (el 10.1% de la producción de Argentina). En esa superficie se cosechan 1.155.728,2 toneladas donde la especie mas obtenida es la papa (un 80,61 %), aquí notamos un bajo desarrollo en las demás especies con respecto a otras provincias como Mendoza, Buenos Aires y Santa FE.

La participación provincial en el volumen de producción hortícola a campo representa el 16,62 % de las 6.953.324,6 toneladas que produce el país.



Los departamentos más explotados en nuestra provincia son Capital con el 26,7%, Colon 22% y luego nuestro departamento San Javier con el 19,9%, impulsado por la producción de papa (96,44%).

Apreciamos un muy bajo nivel de desarrollo en la producción de hortalizas de hojas y frutos, desaprovechando factores propicios para el cultivo de los mismos y también la amplia demanda desabastecida en nuestra zona. Eso mismo ocurre con la producción bajo cubierta, en nuestra provincia se obtiene 3.394,2 toneladas (0,73%) de lo que se produce bajo cubierta en el país.

1.5 Comercialización.

El alto número de especies, sumado a la marcada perecibilidad (corta vida) de los productos hortícola imponen la necesidad de distribuirlos rápidamente en los centros de consumo, y explican la complejidad de su comercialización, que la diferencia claramente de otras actividades agrícolas.

El destino principal de estos productos es el mercado interno (93-94%). Puede estimarse que, en promedio, el 85% del volumen de hortalizas producidas es consumido en fresco, y el 8 % restante industrializado.

Argentina exporta una proporción minoritaria del total de la producción, y los envíos se hallan concentrados en pocas especies, tales como ajo, papa, cebolla, y en menor cantidad otras especies (zanahoria, batata, espárrago, zapallo). Estas dos últimas han manifestado una tendencia creciente en los pasados 3 años, en particular el zapallo anco (o coreano), de muy buena aceptación en los mercados de Gran Bretaña, Holanda y España.

1.5.1 Mercados mayoristas

- La importancia de la producción hortícola en cuanto a su volumen, requiere una gran estructura de comercialización.
- Los datos censales muestran que la mayor parte del volumen de las hortalizas frescas se comercializa en mercados mayoristas (80%).
- Los mercados mayoristas, se encuentran distribuidos en los grandes conglomerados urbanos de todo el país.
- La estructura organizativa de estos mercados es diversa, ya que los hay públicos y privados.



- El mayor centro de comercialización mayorista de frutas y hortalizas de Argentina, es el Mercado Central de Buenos Aires (MCBA) que funciona desde 1983 y se encuentra entre los tres más grandes de América Latina. Ha sido construido y administrado por el sector público.
- Las transacciones comerciales en los mercados mayoristas las realizan los operadores comerciales.
- Los operadores comerciales que reciben hortalizas en consignación integran la modalidad que mueve el mayor volumen de ventas.
- Otros operadores comerciales de los mercados, son las firmas que compran hortalizas a los productores o acopiadores, y las venden en los mercados mayoristas.

1.5.2 Mercados minoristas:

- Los comercios tradicionales (verdulerías) abarcan el 70-75% del mercado minorista.
- El consumidor argentino prefiere adquirir estos productos frescos en los comercios tradicionales. En ellos obtiene atención personalizada, y su vecindad facilita el abastecimiento, ya que al tratarse de alimentos perecederos son de compra frecuente.
- Los supermercados tienen del 25 al 30% del mercado minorista.
- En los últimos años crece en el comercio minorista la oferta de hortalizas diferenciadas, mínimamente procesadas y productos congelados.

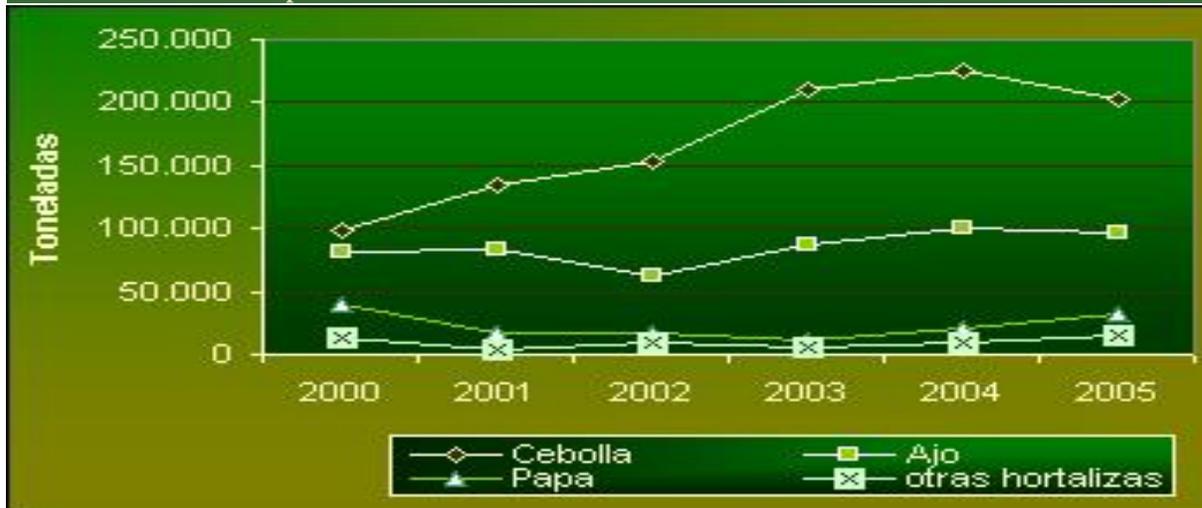
1.5.3 Mercado de Exportación:

- La evolución de los volúmenes exportados, indica que en el estudio realizado en 2006 aumentó considerablemente la venta de hortalizas al exterior; de 242.360 ton. en el 2002 a valores superiores a las 300.000 ton. en los años 2003, 2004, y 2005.

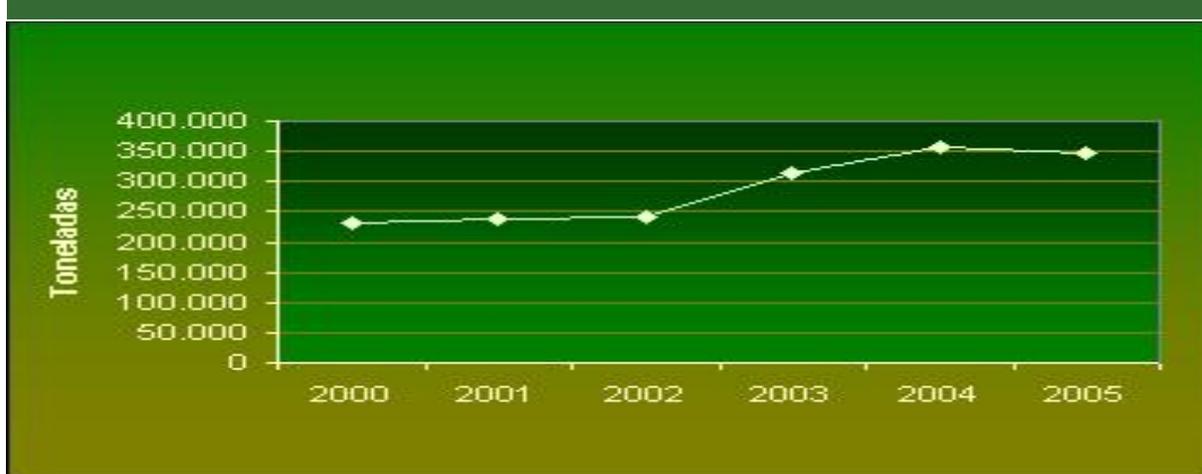
Gran parte del producto exportado corresponde a las hortalizas de bulbo (ajo y cebolla), y en menor proporción a la papa. Durante 2005, la exportación de cebolla alcanzó un volumen de 202.398 ton. y la de ajo unas 97.146 ton., cifras que en forma conjunta equivalieron al 86% de la exportación total de ese año. En el mismo período, la exportación de papa, representó el 9.5 % del volumen por valor de US\$ 2.971.000.



Exportación de hortalizas
Evolución de volúmenes por cultivos



Exportación de hortalizas (no incluye legumbres) anuales
Evolución de los volúmenes



- El principal destino de nuestros productos es Brasil. El mismo constituye el primer mercado receptor de hortalizas de bulbo. En el 2005 recibió 238.600 ton. de hortalizas, y el 92% de ese volumen correspondió a ajo y cebolla.

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria en base a datos del INDEC.



Capítulo 2: Mercado concentrador:

2.1. Análisis y descripción de mercado.

Cuando escuchamos la expresión mercado se hace referencia, en términos económicos generales a un conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos.

En la actualidad este concepto ha cambiado respecto del que se manejaba años atrás.

2.1.1 Mercado, concepto:

Antiguamente, únicamente se consideraba mercado al lugar en el cual se reunían compradores y vendedores a intercambiar diferentes bienes y servicios disponibles en el lugar. Aunque este tipo de mercados aún existen en muchas regiones, en este momento no se puede limitar el concepto de mercado a este caso en particular.

El desarrollo de nuevas tecnologías, de nuevos productos, ha permitido que esos intercambios entre personas no sólo se realicen en un lugar determinado, ni que los productos que desean intercambiar estén físicamente en ese lugar. Actualmente, se puede definir un mercado como el espacio, la situación o el contexto en el cual se lleva a cabo el intercambio, la venta y la compra de bienes, servicios o mercaderías por parte de unos compradores que demandan esas mercaderías y tienen la posibilidad de comprarlas, y unos vendedores que ofrecen estas mismas. Pueden existir mercados de distintos niveles. Por ejemplo un mercado puede ser una tienda de barrio, un centro comercial, el puesto de venta de un campesino en una plaza de mercado o una bolsa de valores, como la Bolsa de Comercio.

Todos estos mercados tienen en común la esencia de todo intercambio, los compradores reflejan sus deseos en la demanda, buscando lograr la mayor utilidad posible, mientras que los vendedores buscan obtener ganancias al ofrecer productos que los consumidores o compradores estén buscando; es decir, que estén demandando. Esta demanda y oferta de mercadería actúan como fuerzas que, al interactuar, permiten determinar los precios con que se intercambia la mercadería.

Otro aspecto indispensable en la compra-venta es la información, ya que cumple un papel fundamental en los mercados, pues gracias a ella los vendedores y los consumidores saben qué se está demandando, en qué cantidad y a qué precios, gracias a lo cual pueden decidir qué y cuánto producir, así como qué comprar y en qué cantidad hacerlo, o, si así lo consideran, pueden tomar algún otro tipo de decisión.



2.1.2 Clasificación de mercados:

A continuación se señalan las clasificaciones más importantes del mercado.

Dependiendo del área geográfica que abarquen, los mercados se clasifican en:

- **Locales:** Mercados que se localizan en un ámbito geográfico muy restringido: la localidad.
- **Regionales:** Mercados que abarcan varias localidades integradas en una región geográfica o económica.
- **Nacionales:** Mercados que integran la totalidad de las transacciones comerciales internas que se realizan en un país; también se le llama mercado interno.
- **Mundial:** El conjunto de transacciones comerciales internacionales (entre países) forman el mercado mundial.

De acuerdo con lo que se ofrece, los mercados pueden ser:

- **De productos:** Cuando en el mercado se ofrecen bienes producidos específicamente para venderlos; por ejemplo, mercado del calzado, de ropa, del café, etcétera.
- **De servicios:** Son aquellos en que no se ofrecen bienes producidos sino servicios; el más importante es el mercado de trabajo.

Según el volumen de mercadería ofrecido:

- **Mercado mayorista:** Son en los que se venden mercaderías al por mayor y en grandes cantidades. Allí acuden generalmente los intermediarios y distribuidores a comprar en cantidad los productos que después han de revender a otros comerciantes, a precios mayores.
- **Mercado minorista:** donde se venden en pequeñas cantidades directamente a los consumidores.



Una nueva modalidad de este tipo de mercados lo tenemos en los llamados "Supermarkets" (Supermercados) de origen norteamericano, los que constituyen grandes cadenas u organizaciones que mueven grandes capitales. En aquellos se estila el "autoservicio", es decir, que el mismo consumidor elige los artículos que va a comprar, eliminándose el empleado dependiente y al pequeño comerciante que vende personalmente sus artículos.

2.2 Mercado concentrador.

Generalmente se define mercado concentrador como aquel establecimiento en el que ingresan frutas y hortalizas frescas en los que hay varios operadores en unidades funcionales establecidas ("puestos"), para su posterior venta a comerciantes mayoristas, minoristas y consumidores. Puede tratarse de una empresa estatal o con participación privada para que intervenga en la economía y en el mercado no sólo regulando de manera indirecta los precios de determinados productos de primera necesidad sino también directamente abasteciendo de dichos productos al público consumidor, a precios razonables y accesibles, desprovistos de vocación lucrativa.

Las firmas modernas de la distribución minorista (supermercados e hipermercados), con gran capacidad de gestión para movilizar grandes volúmenes de mercadería en un corto periodo de tiempo, impactan en la lógica de distribución tradicional. Si bien el mercado mayorista pierde protagonismo dentro de la cadena comercial de frutas y hortalizas frescas, algunos de sus operadores son los primeros en responder a las nuevas exigencias del comercio minorista moderno. Esta nueva situación genera transformaciones y heterogeneidades dentro de la comercialización y producción de frutas y hortalizas, así como nuevas alternativas de cambio para el propio mercado mayorista quien puede innovar sus instalaciones para actuar como un actor cooperativo y competitivo dentro de la cadena.

Si bien los supermercados aumentaron su participación en el comercio minorista de un 17% (1985) a un 70% (2000), los negocios 'tradicionales' aun son importantes en la comercialización de frutas y hortalizas frescas (Gutman, 2002). De acuerdo a la encuesta nacional de gastos familiares (INDEC, 1996/97) el 71% de estos productos se sigue vendiendo por las vías tradicionales, quedando en manos de los supermercados el 23%.

Un mercado concentrador tiene como objetivos principales: capacitar y asistir a productores, acopiadores, exportadores, y a toda persona vinculada con el mercado en materia de comercialización nacional e internacional de productos frescos y procesados; participar en programas públicos o privados que estimulen la asociación de productores, por ejemplo, estableciendo vínculos de cooperación con organismos públicos nacionales e internacionales (escuelas secundarias, universidades y empresas privadas); así como brindar



información acerca de los volúmenes y cotizaciones transadas en el mercado. En este canal, el productor primario de frutas u hortalizas puede vender sus productos alquilando un espacio en las naves del mercado (playa libre), o realizar una venta directa o en consignación a un operador del mercado que se encarga de vender estos productos a sus clientes (M. L. Viteri & Ghezán, 2000).

2.3 Marco legal que regula a los mercados de abasto.

En nuestra ciudad no existe una ordenanza que reglamente este centro comercial, en caso de que existan importantes inquietudes y proyectos de productores el consejo deliberante trataría el tema a fin de conformar la correspondiente ordenanza.

Dicha legislación es fundamental para regular el funcionamiento de este centro comercial ya sea en su fase de introducción (los productores ingresan mercadería) como la posterior venta.

Un ejemplo de ordenanza que podemos aportar es la N° 1544 del 11/05/88 perteneciente a la ciudad de Santiago del Estero, que aunque se trata de una ordenanza con mas de veinte años de antigüedad, nos sirve de orientación para futuras actualizaciones. Esta ordenanza regula a través de sus sucesivos capítulos el funcionamiento del mercado de abasto (ex mercado norte).

En dicha ordenanza se regula la comercialización de los productos frutihortícolas, en el cual se determina que los provenientes tanto del mercado interno, es decir, que se cosechan dentro del ejido municipal como los provenientes de otros puntos del país deben ingresar en el mercado como punto exclusivamente autorizado de concentración y expedición frutihortícola, también determina quién ejerce la dirección y administración como sus obligaciones y atribuciones.

Posteriormente se determina el órgano de recaudación, como así también los libros y registros que deben llevarse, a continuación se legisla sobre los puestos en cuanto a la relación contractual de los propietarios de los mismos con el mercado y la distribución física de estos dentro del establecimiento. También se regula sobre el ingreso y egreso de mercadería y además los horarios de la misma.

Por último se establecen las prohibiciones y penalidades de la cuales serán pasibles los locatarios de los puestos y toda persona que ingrese al mercado al infringir alguna de las normas de la presente ordenanza.



2.4 Soluciones potenciales a actuales debilidades de comercialización.

Los horticultores de la región necesitan de un mercado concentrador, que les permita igualar sus oportunidades con respecto a los grandes productores y a los acopiadores mayoristas. Con la creación de este establecimiento podríamos dar respuesta a los actuales problemas:

- Excesiva intermediación. La oportunidad de comercializar directamente en los grandes mercados es aprovechada solo por aquellos horticultores de un cierto nivel técnico que produzcan la suficiente cantidad para ser enviada a ciudades con mercados mayoristas, pero en gran parte venden a acopiadores, consignatarios, quienes ofrecen el servicio de la intermediación y fijan los gastos del mismo, y los precios del producto sin ningún control de las otras partes interesadas en la operación.
- Modalidad de venta al oído, sin que intervenga el libre juego de oferta y demanda, con precios fijados en función de los stocks diarios, manejados por los grandes acopiadores- consignatarios.
- Falta de registro en las operaciones. La falta de documentación en la compra-venta quita transparencia a los precios y disminuye las oportunidades del vendedor de aprovechar la competencia debida.
- No se aplican normas de tipificación a los productos y envases. Los criterios para seleccionar y empaquetar por nivel de calidad, no son homogéneos. No se respetan pesos, tolerancias, índices de madurez, etc. Esto hace muy difícil homogeneizar precios en los productos; y ocasiona que a veces, un producto de calidad determinada tenga distintos precios en diferentes mercados.

Todo esto lleva a altos costos de comercialización para el productor vendedor.

2.5 Incidencia en el costo final del producto y traslado al consumidor final.

La frutihorticultura genera más de 3.000 millones de dólares anuales y empleo a más de medio millón de trabajadores en forma directa e indirecta, ya que requiere mano de obra no sólo en la producción primaria, sino también en las áreas de empaque, transporte y almacenamiento.



El sector produce divisas por más de 1.000 millones de dólares al año, representando el 5% de las exportaciones del país. En definitiva representa mas del 12% del producto bruto del sector agropecuario, ocupando mas de 1 (un) millón de hectáreas en el país de frutas y hortalizas. Por tal razón un mercado concentrador constituye en la actualidad un polo de desarrollo social dinámico sobre el sector productivo, especialmente de los micro y pequeños emprendedores, siendo indirectamente un eficiente generador de empleo en los sectores sociales más vulnerables de la población, y custodiando (en un fragmento tradicionalmente de economía a-formal) la transparencia de la comercialización, evitando la intermediación innecesaria, y velando por la lealtad comercial, con controles sanitarios suficientes respecto a los niveles de sanitización de los productos que en él los terceros comercializan.

Un mercado concentrador no solo mejora los beneficios de los productores al lograr obtener precios razonables que no son fijados por los grandes distribuidores, si no que subyacen del libre juego entre oferentes y demandantes, es decir uno de los principios de todo mercado, además beneficia a los consumidores ya que se evita la intermediación excesiva brindando productos frescos y de calidad.

En resumen puedo afirmar que los mercados mayoristas aportan más valor que costo a la cadena de abastecimiento de hortalizas, frutas y flores. Por ello se podría señalar que estos circuitos comerciales siguen siendo más eficientes que las llamadas cadenas cortas (desde el productor al consumidor sin intermediarios).



Capítulo 3: Análisis FODA de los pequeños los productores.

Para obtener mejores rendimientos en las pequeñas explotaciones es muy importante hacer un análisis interno y también del entorno en que están incluidos los productores locales, la matriz FODA nos permite conocer los aspectos de mayor importancia para tomar decisiones. El mismo consiste en una investigación presentada de la siguiente manera.

Análisis interno	Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Capacidades distintas.• Ventajas naturales.• Recursos superiores.	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• Recursos y capacidades escasas.• Resistencia al cambio.
Análisis externo	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Nuevas tecnologías.• Debilitamiento de competidores.• Posicionamiento estratégico.	Amenazas <ul style="list-style-type: none">• Altos riesgos - Cambios en el entorno.• Nuevos competidores

3.1 Actuales fortalezas de los pequeños productores.

Para obtener en el futuro una mayor rentabilidad nos parece de crucial importancia conocer que fortalezas tienen los horticultores de la zona en este momento, a fin de desarrollarlas en busca de una ventaja competitiva, a continuación examinaremos las más destacadas.

3.1.1 Recursos naturales aptos.

El valle de Traslasierra cuenta con un clima privilegiado para la producción de hortalizas (de hoja, tubérculo y frutos), apto para cosechar todo el año, ya que posee una temperatura media anual de 18° C. y un bajo índice de heladas tempranas (4 de junio promedio) solamente superada en la región pampeana por Reconquista y Concordia. Esta característica permite cosechar hortalizas sensibles a las heladas por un periodo mas prolongado que en otras localidades, el periodo libre de heladas en nuestra región es de 264 días.

Otro aspecto importante que permite cosechar en forma continua en la zona es el Sistema de riego Río de los Sauces que contribuye con los productores de la región en épocas de



sequía que van desde fines de marzo hasta el mes de octubre, el 85% de las precipitaciones se dan en el periodo octubre marzo. (Fuente PROSAP)



Fuente: (PROSAP) Programa de servicios agrícolas provinciales.



3.1.2 Prestigio de la producción local.

En la zona de Traslasierras la producción hortícola está muy poco desarrollada, sin embargo la misma ha logrado cierto prestigio debido a una serie de aspectos que han generado una diferenciación positiva.

Entre los aspectos que podemos mencionar como propulsores de esta imagen positiva se encuentra la calidad de los productos, en cuanto a sanidad, esto influenciado por que se encuentran en una región con un nivel de contaminación ambiental casi inexistente, debido a que nos encontramos en una región poco industrializada y con una economía sustentada mayoritariamente por el turismo. También la calidad de los productos se ve reflejada en la frescura de los mismos, debido esto a que el cinturón verde se encuentra a los alrededores de las ciudades lo que favorece su distribución.

3.2 Oportunidades:

Las Oportunidades son aquellas situaciones externas, positivas, que se generan en el entorno y que una vez identificadas pueden ser aprovechadas.

3.2.1 Crecimiento poblacional

El desarrollo de la población en los años, ha ofrecido muchos beneficios a los seres humanos. Se han hecho grandes avances en la producción de alimentos, en la provisión de calor, luz y abrigo, y el tratamiento y cura de algunas enfermedades. Todos estos logros se deben a la habilidad de nuestra especie para manipular su entorno.

A medida que la población humana se expande, manteniéndose al mismo tiempo el ritmo de desarrollo económico global, crece la demanda de alimento, de agua, de combustibles fósiles, de minerales y de otros recursos naturales.

En muchos casos estos recursos son escasos, y cada vez mayor la competencia para obtenerlos.

Esta situación a devenido en la proliferación de los congelados como medio para satisfacer la demanda creciente de verduras, y su distribución se ha logrado a través de súper e hipermercados, los cuales cuentan con la infraestructura suficiente para mantener la cadena de frío de los mismos.



3.2.2 Desarrollo Económico.

En lo que hace al crecimiento económico a nivel nacional se puede desarrollar el mismo afirmando que finalizado el primer semestre del año 2010 la economía argentina retomó un sendero de crecimiento a una velocidad incluso mayor que antes de la crisis internacional de 2009. El crecimiento anual en el segundo trimestre del año fue de 11,8% y estuvo motorizado principalmente por el crecimiento de la inversión y de las exportaciones, y en menor parte por la dinámica del consumo. En el segundo trimestre del año el consumo total continuó con su trayectoria ascendente, al expandirse en términos desestacionalizados 1,8% trimestral, equivalente al 7,4% anual. Gracias a esta rápida recuperación, el consumo agregado se encuentra al finalizar la primera mitad de 2010 un 8,2% por encima de su nivel máximo pre-crisis. El avance del consumo estuvo en parte explicado por la política de ingresos.

La creación por parte del gobierno nacional del régimen de Asignación Universal por Hijo, cuyos impactos reduciendo la pobreza y la indigencia pueden haber ejercido una influencia positiva sobre la dinámica del consumo agregado. La dinámica del consumo estuvo acompañada por una importante expansión de la inversión, que creció 7,3% respecto del trimestre anterior y alcanzó a representar el 21,1% del PIB.

En lo que hace a la situación externa, el segundo trimestre marcó una expansión trimestral desestacionalizada de las exportaciones de 16,3%. La robusta recuperación de la demanda externa vino explicada por la recuperación de los principales socios comerciales de Argentina y, en menor medida, por la recuperación de la cosecha agropecuaria respecto de lo acontecido el año pasado.

El dinamismo de la actividad local luego de lo peor del impacto de la crisis internacional se tradujo en un cambio de signo de las cuentas públicas, que en el segundo trimestre de 2010 revirtieron el déficit primario y financiero acontecido en el mismo trimestre del año anterior. En cuanto a la evolución de los recursos, se destaca principalmente la aceleración de los ingresos tributarios, que se incrementaron 40,5% anual.

La importancia de tal crecimiento económico cobra mayor dimensión si tenemos en cuenta que, lo producido en la región mayormente se consume aquí y en la zona de influencia; más si se toma real conciencia del empleo que genera todo este cinturón hortícola, empleos directos e indirectos. Generando divisas que se vuelcan en la economía local, sea la de los pequeños productores como la de los empleados, fleteros, profesionales y tantos otros ejemplos, generando una cadena de crecimiento.

Como señala la Dra. Lilian Ferro, “para que este crecimiento económico, conlleve al desarrollo de la economía se necesita un nuevo paradigma, un compromiso de todos y con



todos. Que las políticas por parte del Estado sean inclusivas y permitan una redistribución de la riqueza, pero para ello es necesario una buena comunicación. La gente debe comprender que las pequeñas economías regionales traen muchos beneficios al lugar donde están emplazadas. Se tiene que analizar por ejemplo ¿Cuánto presupuesto el ejecutivo municipal destina a la producción? ¿Cuánto es el porcentaje? ¿Cómo ha variado año a año? Saber que todo emprendedor, sea horticultor o no, si le va bien progresa la región”.

3.2.3 Mercado potencial.

Para satisfacer la demanda de hortalizas en Villa Dolores y sus localidades vecinas, los depósitos fruti-hortícolas ingresan grandes cantidades de mercadería por semana debido a que el producido de nuestro cinturón verde es muy reducido tanto en variedad como en cantidad, con la creación de la cooperativa podríamos abastecer en un mayor porcentaje dicha demanda, ya que en forma organizada los productores podrán obtener el producto en el momento propuesto y cantidad requerida, y no lo que ocurre actualmente que se produce la misma variedad entre vecinos al mismo tiempo.

3.2.4 Programas provinciales y nacionales de apoyo al agro.

Existen programas para capacitar, financiar y organizar los productores, formando la cooperativa, estaríamos aprovechando por ejemplo las siguientes oportunidades.

- **Programa para Productores Familiares (Profam), INTA:**

Destinado a integrantes de la comunidad rural con escala muy reducida, deficientes recursos de estructura, falta de organización, falta de acceso al crédito o dificultades en la comercialización.

La finalidad de este plan es asistir los productores para que:

- Inicien un proceso de cambio en su organización.
- Mejoren sus habilidades productivas, de gestión y comercialización.
- Generen alternativas que les faciliten superar, a través de la mejora del nivel de ingresos, la situación de estancamiento en la que se encuentran.

- **Programas de apoyo y financiamiento a Grupos Asociativos y a Pymes. (UVITEC) Córdoba.**



La fundación unidad de vinculación tecnológica de Córdoba (UVITEC) Ha lanzado dos programas por los cuales podrán acceder a importantes líneas de financiamiento Grupos Asociativos y Pymes. Uno de ellos está destinado a desarrollar productores "Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad" (PACC), titulado Programa de Apoyo a Grupos Asociativos, y por otro lado un "Programa de Acceso Al Crédito y Competitividad".

- **Programa de servicios agrícolas provinciales. (PROSAP)**

Esta institución dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca pone al alcance de asociaciones o cooperativas apoyo financiero con una tasa de interés mínima del 3% para contribuir al desarrollo de los mismos, también promueve el riego por goteo y capacitación en la comercialización que hoy es fundamental.

3.3 Debilidades:

Las Debilidades son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.

3.3.1 Falta de organización:

Los horticultores locales siembran en su mayoría los productos de época y en pequeñas cantidades en relación a su terreno, por lo general cosechan en un periodo muy acotado, a la vez entre vecinos, esto se ve reflejado en competencia innecesaria entre ellos mismos, o un eslabón extra y con mayor rentabilidad que ellos cuando aparecen en sus quintas los acopiadores, terminando su producción a un bajo precio para los productores. Luego que ocurre esto queda un faltante de dicho producto en toda la región de producción. Lo ideal si se construye la cooperativa sería hacer un estudio de mercado y en base a esto organizar qué produce, en qué momento y cantidad cosecha cada asociado, con un respaldo si alguna variedad más sensible a las condiciones naturales del momento fracasa.

3.3.2 Falta de capacitación e higiene:

El proceso de producción es realizado de manera muy precaria y en muchas ocasiones se desconoce los riesgos de insumos o maquinarias.

Es muy común observar pequeños depósitos con agroquímicos (fertilizantes, herbicidas, insecticidas) y cerca de éstos, productos que van a ser comercializados, con el peligro que esto trae aparejado.



Lo mismo ocurre en el momento de la venta en la quinta, es decir los horticultores se encuentran trabajando la tierra y controlando plagas, y dejan esto sin higienizarse las manos para recolectar y vender su producto.

Actualmente los mercados que comercializan hortalizas están dando cada vez más importancia a las *Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)*. Estas tienen como principales objetivos asegurar la inocuidad de los alimentos, obtener productos de calidad acorde a la demanda de los consumidores, producir de manera tal que se proteja el ambiente y se evite su degradación, y garantizar el bienestar laboral.

Las normas BPA son un conjunto de acciones orientadas a controlar a los productores para que reduzcan los riesgos microbiológicos, físicos y químicos en todo el proceso productivo de los cultivos. Estas normas son requeridas por el sector público tanto como el privado según la normativa vigente. En este sentido, comprenden prácticas orientadas a la mejora de los métodos convencionales de producción y manejo en el campo, enfatizando la prevención y control de los riesgos para lograr la inocuidad del producto y reduciendo, a la vez, las repercusiones negativas de las prácticas convencionales de producción sobre el medio ambiente, la fauna, la flora y la salud de los trabajadores.

Asimismo, las Buenas Prácticas Manufactureras (BPM) están relacionadas al manejo de las hortalizas en poscosecha, como por ejemplo todas las acciones vinculadas al empaque, transporte y almacenamiento (por ejemplo no colocar los agroquímicos en el mismo galpón de empaque, o en el mismo flete dónde se llevan las hortalizas), así como también al control del tiempo de carencia.

Paralelamente no todos los mercados de distribución tienen laboratorios de Control de Riesgo.

3.3.3 Tecnología e infraestructura precarias:

- **Utilización de sistemas internos de riego a campo abierto y riego por surcos que ocasionan problemas de calidad y cantidad de agua.**

En la región existen problemas asociados con la calidad y cantidad del agua disponible para el riego hortícola. Cuando nos referimos a calidad, hacemos referencia a los niveles de salinidad de la tierra que pueden contaminar el agua que luego se utiliza para el riego en los cultivos, mientras que en cuanto a la cantidad del recurso se evidencia una marcada escasez. Esta situación se agrava ya que entre los productores, salvo los paperos, de la región los métodos de riego que se utilizan son para cultivo a campo abierto y riego por surcos lo que torna más dificultoso aplicar acciones concretas sobre esta problemática, por ejemplo el ahorro de agua.



Una de las posibles soluciones a esta problemática sería modificar estos procedimientos a través de la incorporación de cultivos bajo cubierta y riego por goteo que permiten la fertirrigación de los cultivos logrando ahorrar agua y darle al cultivo, según sus características, los nutrientes que necesita.

El riego por goteo permite aumentar la calidad y rendimiento de los productos hortícolas, incorporar fertilizantes solubles, ahorrar agua ya que el riego por goteo reduce las pérdidas por evaporación y percolación, disminuir las enfermedades causadas por hongos y bacterias. Sin embargo, hay que tener en consideración que este sistema, a diferencia del riego por surco, requiere de una inversión inicial más elevada.

En la actualidad después de varios años de estudios llevados adelante por organismos públicos y privados del país, al considerar las tecnologías más adecuadas para cultivar las hortalizas los especialistas recomiendan las sugieren túneles altos. Este tipo de invernadero tiene un bajo nivel de inversión y armado en comparación con un invernadero tradicional, además es fácil de construir, tiene alta resistencia a los vientos por su forma curva y da la posibilidad de cultivar especies de hoja o cultivos de bajo porte así como de cultivos de fruto.

La cuestión de la baja mecanización y tecnología obsoleta en la producción primaria es una problemática común a todos los principales cultivos de la región, esto se demuestra en las deficiencias en su capacidad de empaque y almacenamiento de hortalizas. A pesar de la relativa importancia del volumen de producción, en toda la región el sector empacador está muy poco desarrollado.

Gran parte de la producción es procesada en el campo. Como consecuencia de esta falta de infraestructura y tecnología de empaque, a los productores de esta zona les es difícil responder a demandas con eficacia y mantener una oferta más o menos continua, lo que conlleva pérdidas de rendimiento y mala calidad del producto final.

En la actualidad los productores hortícolas distribuyen sus productos de diversas maneras con diferentes empaques y en algunos casos no conservan las normas de bromatología. Asimismo, se utilizan cajones de madera reciclados de otras producciones, ni poseen salas de empaque ni un espacio centralizado donde realizar esta tarea con aplicación de normas de calidad tales como Buenas Prácticas de Agricultura (BPA) y Buenas Prácticas Manufactureras (BPM).

La ausencia de una planta de empaque centralizada trae aparejado diversos problemas, entre otros:



- Imposibilidad de conservar las hortalizas durante la etapa de post cosecha con un almacenamiento adecuado y con control directo de la calidad y cantidad. Este problema limita las posibilidades de expansión de la producción.
- Limitación para diversificar los cultivos por falta de almacenamiento bajo techo, cámara frigorífica y maquinaria de empaque para llegar a la góndola justo a tiempo (*Just in Time*).
- No es posible cubrir la demanda de la población sin contar con la infraestructura adecuada para el tratamiento de los cultivos poscosecha

3.3.4 Producción Desregulada:

Una de las características de las explotaciones hortícolas en nuestro país es el haber tenido un origen familiar, situación que con algunas transformaciones a partir de la capitalización de los establecimientos, de las regiones hortícolas más desarrolladas se ha mantenido, con sus variaciones, a lo largo del tiempo.

Respecto de las condiciones de trabajo de los horticultores, los mismos están sometidos a condiciones de trabajo en las cuales prima la informalidad y la desregulación, lo que conlleva entre otros resultados, la ausencia de jornadas laborales fijas, la convivencia permanente con los plaguicidas sin los mínimos sistemas de seguridad para operar con los mismos.

Lo anteriormente expuesto aparece en los trabajadores la aceptación de las condiciones de vida y trabajo imperantes, la autoexplotación, como así también la explotación de otros miembros de su clase que se hallan por debajo de ellos en el campo conjuntamente con la creencia de la necesidad de presentar un producto de alta calidad formal para obtener ingresos adecuados.

3.4 Amenazas:

Las Amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atender contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.



3.4.1 Crecimiento de la producción sojera.

En los últimos años, la agricultura en nuestro país experimentó cambios significativos, el escenario agrícola fue dominado por la expansión del cultivo de soja. Esta transformación fue acompañada por un importante aporte de la tecnología: siembra directa, surgimiento de variedades transgénicas, mejoramiento genético en búsqueda de resistencia a enfermedades, adopción de GM de mejor comportamiento y el desarrollo de materiales adaptados a las distintas zonas productivas.

Su importancia en Argentina se manifiesta en el incremento constante de la superficie sembrada, siendo el principal destino del grano la industrialización para la elaboración de aceites. Tal situación a devenido en la sustitución de la producción fruti-hortícola por la sojera, extendiéndose ésta última en los años recientes hasta nuestra región, siendo los principales polos de producción las localidades de San Vicente, Los Cerrillos, Candelaria y sobre la Ruta 148.

Con respecto a la extensión de la superficie cultivada, hay gente que se está iniciado en este cultivo desde hace tres años, y los resultados son buenos, el rendimiento es variable, pero todos son positivos.

3.4.2 Mercados con tendencia a demandar calidad del producto.

El consumo es una variable económica y fundamental componente de la demanda agregada, y en su dimensión microeconómica es soporte de la demanda de bienes y servicios. Por esto notamos de gran importancia analizar este factor para intentar prever cambios que puedan producirse en la demanda del producto.

Actualmente, en el consumo de productos alimentarios en general y, particularmente, en el de hortalizas en fresco, se está experimentando un proceso de cambio, pasando de un consumo indiferenciado, basado en la cantidad y el precio, a un modelo basado en la calidad.

En la última década Argentina alcanzó el octavo lugar como productor mundial de alimentos y el quinto como exportador. Esta posición de liderazgo tiene una fuerte tendencia a consolidarse en la próxima década y a sostenerse en el tiempo, pero para ello es necesario el manejo de nuevos paradigmas.

La producción de alimentos de calidad, con destino a mercado interno y externo es de alta prioridad y es lo que el consumidor demanda. El tema ha crecido fuertemente en los



últimos años, en Argentina y en el mundo. Basta ver la enorme cantidad de capacitaciones, conferencias, exigencias internacionales, etc. orientadas a ese tema.

A continuación se caracterizan los aspectos mas importantes que hacen a la calidad específicamente para hortalizas.

- **Aspectos sensoriales:** es decir aquellos que pueden percibir nuestros sentidos. (visuales, gustativos y olfativos)
- **Inocuidad o aspecto que hace a la seguridad alimentaria:** un alimento deber estar libre de contaminantes químicos (plaguicidas, metales pesados, etc.); biológicos (hongos, bacterias, parásitos animales, etc.) y físicos (vidrios, metales, etc.).

Por lo observado creemos que en un corto o mediano plazo esta tendencia llegará a los consumidores del mercado zonal y antes aún si se pretende ofrecer el producto en otras ciudades de nuestro país.



Capítulo 4: Constitución de una cooperativa hortícola.

4.1 Cooperativas: generalidades.

La cooperativa es una asociación de interés social y administración democrática, para adentrarnos a su funcionamiento es preciso conocer aspectos fundamentales como los siguientes.

4.1.1 Definición:

"Una Cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controladas"

Su acepción nos permite observar sus principales exclusividades que la diferencian de otras organizaciones, es decir *propiedad conjunta y control democrático*. En otras empresas el control es ejercido en base al capital aportado o por el gobierno.

4.1.2 Características que la diferencian de otras sociedades.

Es importante destacar que si bien la cooperativa es una empresa, el fin de ésta no es el lucro y el logro de excedentes que pueda llegar a tener. Su fin principal es prestar un servicio a sus miembros. Como consecuencia de esto, en la toma de decisiones se busca una rentabilidad fuertemente balanceada con las necesidades de los miembros y los intereses de la comunidad. El negocio gira en torno a los miembros y no al capital.

Como figura jurídica, nace con fines económicos y sociales, con la intención de ser un medio para la ayuda mutua en pos del beneficio/bien común. Es una asociación voluntaria de personas que se unen con objetivos económicos, sociales y culturales comunes, se le otorga duración indefinida, responsabilidad limitada, su objeto principal se enmarca en la prestación de servicios a sus miembros, predomina el aporte de trabajo sobre el aporte de capital, y se establece que todos sus socios tienen los mismos derechos y las mismas obligaciones.

4.1.3 Leyes que la regulan:

En cuanto a la reglamentación la rigen la ley nacional número 20.337 de Cooperativas, el Código de Comercio, y los estatutos por los cuales se conforma. Se basa en los valores de



ayuda mutua, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, aplicados a la actividad económica que lleve a cabo, para la cual impera la democracia participativa, la responsabilidad social y ética, y el desarrollo de los recursos humanos.

4.1.4 Tipos de cooperativas:

El hombre es un ser que padece constantes y variadas necesidades, muchas de las cuales están lejos de ser satisfechas si procurara hacerlo en forma individual. En estos casos debe recurrir a la ayuda y cooperación de sus semejantes, que están en iguales condiciones que él para buscar una solución en forma conjunta.

Por eso es que se dice que “para cada necesidad existe una solución cooperativa”.

Si bien la legislación cooperativa (Ley nacional N° 20.337) regula a un solo tipo de entidad cooperativa tanto en la constitución como en su administración, control, etc.; lo que varía en cada una es el objeto social que realiza la cooperativa, es decir, el servicio que presta a sus asociados; el fin con el que se constituyó. Esto está establecido en su estatuto social.

Es así que pueden mencionarse los siguientes casos:

Agropecuarias: Agrupa a productores agropecuarios con el fin de insertarse mejor en el mercado, abaratar costos, comercializar lo que producen, proveerse de artículos de uso y consumo, adquirir insumos de manera más ventajosa, compartir la asistencia técnica y profesional y gestionar adecuadamente procesos de transformación de la producción.

Dentro de esta rama, se diversifican en algodoneras, cerealeras, ganaderas, granjeras, hortícolas, tamberas, vinifrutícolas, yerbateras, tabacaleras, entre otras.

Trabajo: Agrupan a trabajadores que aportan sus conocimientos y esfuerzos para la elaboración de productos o la prestación de servicios. Presentan la característica distintiva y esencial de que todos sus asociados trabajan en la cooperativa, y no se puede trabajar en la misma sin ser asociada, salvo explícitas excepciones.

Vivienda: Surgen para solucionar el problema habitacional de sus asociados. Mediante el ahorro conjunto procuran viviendas dignas a través de la autoconstrucción o contratando a terceros, contribuyendo así a solucionar el problema habitacional en muchas localidades.

Consumo: Procuran satisfacer las necesidades de los asociados en su carácter de consumidoras, mediante el suministro de artículos de consumo personal y del hogar.

Reuniendo el poder de compra, logra obtener mejores precios, reduce la intervención de intermediarios, contrarresta la influencia de los monopolios y racionaliza la distribución en beneficio de los consumidores.



Provisión: Proveen a sus asociados de los elementos y herramientas necesarios para el desarrollo de sus actividades o profesiones. Sus exponentes más representativos son las cooperativas farmacéuticas, de almaceneros o carniceros, taxistas, transportistas, entre otros.

Crédito: Fomenta y reúne el ahorro de los trabajadores asalariados o independientes, pequeños y medianos comerciantes, industriales, productores rurales, profesionales, etc., y lo aplican a satisfacer las necesidades de crédito de esos mismos grupos sociales.

Servicios Públicos: Proporcionan servicios esenciales como electricidad, teléfonos, gas, agua potable, etc.

Seguros: Su constitución radica en ofrecer cobertura a sus asociados en todos los tipos de riesgo que puedan presentarse, vida, accidentes, incendios, robos, automotores, enfermedades profesionales, etc.

Cooperativas de segundo grado: Son aquellas conformadas por entidades cooperativas y reciben el nombre de federaciones, uniones, etc. Su conformación puede ser por rama actividad, por región, por provincia, etc., mientras que sus objetivos pueden ser de fortalecimiento de la actividad comercial, asistencia técnica, de representación gremial, etc.

Cooperativas de tercer grado: Son aquellas conformadas por entidades de segundo grado y reciben el nombre de confederaciones. Su conformación generalmente es por actividad de sus cooperativas bases y sus objetivos son netamente de representación gremial.

En nuestro país existen tres confederaciones: Confederación Intercooperativa Agropecuaria Coop. Ltda. (CONINAGRO), Confederación Cooperativa de la República Argentina (COOPERAR), y Confederación de Cooperativas de Vivienda de la República Argentina (CECOVIRA).

4.2 Creación y funcionamiento.

El procedimiento para la constitución de la cooperativa publicado por el INAES debe contener lo siguiente:

Nota de presentación dirigida al presidente de dicho instituto y se detalla el nombre del presidente y secretario de la cooperativa, localización del establecimiento; a la misma se



adjunta una copia del acta constitutiva y estatuto social, una boleta de depósito correspondiente al 5% del capital suscrito y una copia del acta de distribución de cargos del consejo de administración.

4.2.1 Constitución. Forma:

Debe constituirse por acto único y por instrumento público o privado que deberá ser suscrito por todos los fundadores. La asamblea constitutiva, será la encargada de dar existencia legal a la cooperativa, la cual deberá reunir en un acta (ver modelo Anexo 1) el informe de los iniciadores; un proyecto del estatuto; suscripción e integración de las cuotas sociales, con nombre y apellido de los suscriptores de las mismas, indicación del número de cuotas suscritas por cada uno, su valor nominal y las sumas pagadas en concepto de integración; y la designación de los cargos de consejeros y síndicos. El acta de la asamblea constitutiva es el punto de partida para los trámites de inscripción y autorización de la cooperativa, el cual debe ser firmado de puño y letra de cada uno de los socios fundadores (Anexo 2).

El estatuto deberá contener la denominación bajo la que operará la cooperativa, y ésta deberá incluir la palabra “cooperativa” o su abreviatura; el domicilio; el objeto social; el valor de las cuotas sociales y del derecho de ingreso en caso de existir; la organización de la administración, la fiscalización y el régimen de asambleas; cómo se distribuyen los excedentes y cómo se soportan las pérdidas. Asimismo se deberán establecer las condiciones de ingreso, retiro y exclusión de los asociados; las cláusulas para determinar los derechos y obligaciones de los miembros, y las cláusulas respecto a la forma de liquidación y disolución.

Se deberán presentar tres copias del acta de asamblea constitutiva firmada por todos los consejeros titulares y la constancia del depósito (anexo 3) en un banco oficial o cooperativo del capital suscrito ante la autoridad de aplicación o el órgano local. En el plazo de 60 días desde que la autoridad de aplicación recibe la documentación se otorga, en caso que no haya observaciones, la autorización para funcionar, y se la inscribe en el registro del INAES, encontrándose de esta manera regularmente constituida, sin necesidad de publicación alguna. Toda modificación estatutaria deberá inscribirse en este registro antes de entrar en vigencia. Las decisiones del INAES son recurribles administrativa y judicialmente ante la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Federal y Contencioso Administrativo de la Capital Federal.

4.2.2 Los asociados:

Los asociados podrán ser personas mayores de 18 años, o menores por medio de sus representantes legales, y todos los demás sujetos de derecho (entre otros: sociedades por acciones; el Estado Nacional, Provincias), el ingreso es libre y solo deberán cumplirse los



requisitos exigidos por el estatuto (es posible que haya un derecho de ingreso) y las condiciones derivadas del objeto social. El retiro de los asociados se puede realizar conforme lo que establezcan los estatutos, o al final del ejercicio social con aviso de 30 días de anticipación.

El número mínimo para formar una cooperativa es de diez asociados, aunque existen excepciones como es el caso de las cooperativas de trabajo y provisión de servicios para productores rurales, las cuales pueden formarse con seis asociados.

Dentro de los derechos de los asociados se puede mencionar la utilización de los servicios de la cooperativa, proponer iniciativas de interés social, aspirar al desempeño de cargos dentro de la cooperativa, solicitar convocatoria a asamblea, libre acceso al libro de Registro de asociados, solicitar información al síndico, retirarse voluntariamente. Asimismo, las obligaciones de los socios son la de integrar las cuotas suscriptas (hasta 5 años para aportes en dinero, y al momento de la constitución para aportes en especie), cumplir los compromisos contraídos con la cooperativa, acatar resoluciones de los órganos sociales.

4.2.3 Órganos de la cooperativa:

Asambleas:

La asamblea general es el órgano supremo de expresión de voluntad social. Es el ámbito donde los asociados deliberan y expresan su opinión, y toman decisiones. El régimen, las funciones y facultades que a éstas se asignan, son rasgos fundamentales que destacan el carácter democrático del gobierno de las cooperativas.

Se reconocen dos clases de asambleas: *ordinarias* y *extraordinarias*.

- Las asambleas ordinarias son las que se realizan anualmente dentro de los cuatro meses posteriores al cierre de ejercicio, donde evalúan el balance general, los estados de resultados, anexos, la memoria anual, así como también los informes del síndico y el auditor. En ellas se decide además acerca de la distribución de excedentes, y modificaciones al estatuto. En esa misma asamblea eligen consejeros y síndicos y se sigue el orden del día establecido.
- Las Asambleas Extraordinarias no tienen fecha fija de reunión y su convocatoria obedece a motivos especiales, tales como operaciones de importancia vinculadas con el patrimonio social, cambio de objeto social, fusiones, modificaciones estatutarias, situaciones de emergencia, y otras que escapan a la rutina operatoria corriente.

Fiel a los principios democráticos, las asambleas no requieren un quórum mínimo de asociados presentes y basta para la aprobación de resoluciones la mayoría simple de los



presentes, salvo casos especiales como el cambio de objeto social, la fusión o incorporación o como la disolución más otros casos establecidos por ley o por el estatuto donde es necesaria la mayoría de 2/3 de los presentes.

La participación de consejeros, síndicos, gerentes y auditores en asamblea está limitada, ya que éstos tienen voz, pero no pueden votar sobre temas relacionados con su gestión y resoluciones que se refieran a su responsabilidad. No pueden representar a otros asociados. Tienen derecho a voto en todos los demás asuntos. En el caso que los gerentes y auditores no sean asociados no pueden votar en ningún caso.

Las competencias exclusivas de la asamblea, siempre que figuren en el orden del día, son: memoria, balance general, estado de resultados y demás cuadros anexos; informe del síndico y del auditor; distribución de excedentes; fusión e incorporación; disolución; cambio del objeto social; asociación con personas de otro carácter jurídico, además de las que el estatuto puede disponer. La participación de consejeros, síndicos, gerentes y auditores en asamblea está limitada, ya que éstos tienen voz, pero no pueden votar sobre la memoria, balance, asuntos relacionados con su gestión, y resoluciones que se refieran a su responsabilidad. Además, no pueden representar a otros asociados.

Salvo las limitaciones indicadas, tienen derecho a voto en todos los demás asuntos. Sin embargo, los gerentes y auditores pueden no ser asociados, y en tal caso no pueden votar en ningún caso.

Consejo de administración:

Este es el órgano encargado de ejercer la administración de la cooperativa, tiene a su cargo la dirección de las operaciones sociales dentro de los límites que fije el estatuto. Debe estar compuesto por lo menos por tres personas y estas deben ser asociados de la cooperativa. Son elegidos por la asamblea acorde a las condiciones establecidas en el estatuto. Deben cumplir con requisitos tales como tener capacidad plena para obligarse y se establecen prohibiciones de asumir este cargo para aquellos que hayan sido declarados en quiebra fraudulenta o culposa, a los condenados penalmente por plazos de tiempo prudenciales para su rehabilitación, también se establecen incompatibilidades para este cargo a personas que perciban sueldos, honorarios o comisiones de las cooperativas, con excepción de las que corresponden a la producción o trabajo.

Como máximo el consejero puede durar en sus funciones tres ejercicios. El presidente del Consejo de administración es quien representa legalmente a la cooperativa, y la obliga en todos los actos que no sean notoriamente extraños al objeto social. Los consejeros son responsables por la violación de la ley, el estatuto o el reglamento. Solo los exime de responsabilidad la prueba de no haber concurrido a la reunión en que se adoptó la resolución impugnada o la constancia en acta de su voto en contra.



El funcionamiento es establecido en el estatuto como también sus atribuciones que son complementadas por aquellas que correspondan al objeto social. Debe reunirse al menos una vez al mes, y eventualmente cuando sea necesario o a requerimiento de cualquiera los miembros del Consejo.

El Consejo de administración puede designar gerentes, para realizar funciones ejecutivas de la administración. Estos deberán responder por el desempeño de su cargo ante la cooperativa y los terceros, en la misma extensión y forma que los Consejeros. Tal designación no excluye la responsabilidad de los miembros del Consejo. La remuneración debe ser establecida por la asamblea.

Órganos de fiscalización:

Las cooperativas tienen fiscalización privada y pública.

Fiscalización Privada: es ejercida por uno o más síndicos, este órgano actúa con independencia del Consejo de Administración y tiene funciones internas de fiscalización y control, referidas fundamentalmente a la administración y gestión cooperativas, al respecto de los derechos de los asociados, al cumplimiento de la ley, el estatuto, los reglamentos y las resoluciones de las asambleas.

En caso que el órgano esté compuesto por más de un síndico debe ser siempre un número impar y actúa como cuerpo colegiado denominado Comisión fiscalizadora que la Asamblea elige entre sus asociados que cumplan los requisitos para ser consejeros.

Está vedada la posibilidad de ocupar dicho cargo a cónyuges y parientes de consejeros y gerentes, por consanguinidad o afinidad (hasta el segundo grado inclusive). Tiene la función de velar por los intereses de los asociados y facilitar el ejercicio de sus derechos. Entre sus atribuciones está la de fiscalizar la administración de la cooperativa, examinar los libros y documentación, convocar a Asamblea extraordinaria u ordinaria de ser necesario, controlar el cumplimiento de la ley, Estatuto, reglamento, y decisiones de la Asamblea, asistir a las reuniones del Consejo de administración y velar por el cumplimiento de las normas por parte este.

Los informes se asientan en libro especial, por lo menos trimestralmente. A su vez las cooperativas tienen la obligación de contar con un servicio de *auditoría externa*, que será prestado por un contador público nacional o por el órgano local competente en caso que la situación económica de la cooperativa lo justifique. La composición obligatoria de la auditoría externa a cargo de contador público nacional, viene a dar respaldo técnico a la fiscalización privada. En efecto una fiscalización eficiente, entiende que la función del síndico requiere conocimiento que sólo poseen los contadores públicos.



Fiscalización Pública: La fiscalización pública es el control que, sobre las entidades cooperativas, ejerce el Estado a través de la autoridad nacional de aplicación INAES, y en las provincias a través de organismos locales competentes, quien tiene facultad de solicitarles documentación, examinar libros, asistir a Asambleas, convocarlas, velar por el cumplimiento de la ley, el Estatuto o reglamento, aplicando sanciones o declarando irregular o ineficaz las Asambleas en caso de infracción a las mismas. Las sanciones van desde un llamado de atención hasta el retiro de la autorización para funcionar. La última sólo puede ser aplicada por la autoridad nacional.

4.2.4 El capital:

El capital social se integra por cuotas sociales indivisibles y de igual valor. Las cuotas sociales se constituyen de acciones nominativas, las cuales pueden ser transferibles solo entre asociados o con acuerdo del consejo de administración.

La integración de las cuotas sociales es al momento de la suscripción, como mínimo en un cinco por ciento, fijando el plazo de cinco años para completar la integración de las mismas. Solo pueden aportarse bienes determinados susceptibles de ejecución forzada y cuando se trate de aportes no dinerarios, estos deben integrarse en su totalidad.

Cuando el asociado no integre las cuotas sociales en el tiempo y la forma que establece el estatuto, este incurre en mora debiendo resarcir por daños e intereses, causando además la pérdida de los derechos sociales. En caso de retiro, exclusión o disolución, el asociado solo tiene derecho a que se reembolse el valor nominal de las cuotas sociales aportadas, deducidas las pérdidas que proporcionalmente les corresponde soportar.

4.2.5 Los excedentes:

Se considera excedentes a la diferencia entre el costo de los servicios prestados a asociados y no asociados, y el precio cobrado a los mismos. Estos excedentes tendrán diferentes destinos, según provengan de servicios prestados a asociados y no asociados. En el primer caso, es decir los excedentes repatriables, previa compensación de quebrantos, se distribuirán de acuerdo a lo que entablase el art. 42 de la ley de cooperativas, los provenientes de servicios prestados a no asociados se depositaran en una cuenta especial de reserva según el (Art. 42 LC).

Fuente: Pagina web: Seminario de tesis organización empresaria universidad del Cema.



Capítulo 5: Estudio impositivo y legal de la entidad.

Las cooperativas en nuestro país están tratadas en forma especial en la ley N° 20.337 y desde el punto de vista impositivo el organismo encargado del contralor a nivel nacional es la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), a continuación se desarrollan aspectos de importancia para poder entender el trato actual a estos entes.

5.1 Aspectos legales de las cooperativas:

Para una mejor comprensión del tema se hace un análisis cronológico teniendo en cuenta los acontecimientos de mayor relevancia que fueron dando forma a la ley que actualmente rige. Posteriormente se detallaran los rasgos fundamentales de la ley 20.337.

5.1.1 Reseña histórica del marco legal de las cooperativas.

Desde el punto de vista jurídico en nuestro país pueden considerarse dos etapas referidas al cooperativismo: una que va desde la aparición de los primeros ensayos de cooperación económica hasta el año 1926 y otra desde ese año hasta el momento actual.

La primera etapa era cuando las cooperativas se regían por el código de comercio reformado en el año 1889 donde se introdujeron los artículos 392, 393 y 394 a fin de brindar marco normativo a las cooperativas que ya habían comenzado a surgir en el País. Se trataba de una regulación insuficiente que se limitaba a establecer que las cooperativas podían organizarse bajo la forma de las sociedades previstas en el código, si bien respetando la regla de un solo voto por asociado.

En 1926, cuando ya existía un apreciable número de cooperativas de diferentes actividades, se sancionó la Ley 11.388 que vino a establecer un régimen mas completo y adecuado para la regulación de estas entidades, derogando las disposiciones del Código de Comercio antes mencionadas. Está precedida de numerosos proyectos y de un largo trámite parlamentario constituyó un avance significativo y permitió un amplio y sano desarrollo del movimiento cooperativo nacional. Se trataba de una ley sintética que recogía los rasgos fundamentales que caracterizan a las cooperativas y creaba un registro nacional único para todas ellas. Se incorporó como capítulo del Código de Comercio, cuyas disposiciones sobre las sociedades anónimas declaraba supletoriamente aplicables.

En 1973, después de casi cincuenta años de vigencia, la ley 11.388 fue sustituida por la Ley 20.337 actualmente vigente. La nueva ley fue elaborada con activa participación del propio movimiento cooperativo.



5.1.2 La Ley actual:

La ley 20.337 es una ley general, aplicable a toda clase de cooperativas, cualquiera sea su objeto social específico. A demás es una ley única en la materia y tiene un carácter de ley nacional, ya que rige en todo el territorio, pese a la organización federal del país.

La jurisprudencia suele asimilar las cooperativas a las sociedades comerciales, pese a que se discute en doctrina si se trata de sociedades, asociaciones o de un tercer genero específico. Dicha ley brinda argumentos para sostener esta última posición.

En cuanto a su contenido y estructura, comprende trece capítulos que tratan en forma orgánica y sistemática los diferentes aspectos relacionados con la organización y el funcionamiento de las cooperativas.

De manera que prácticamente la totalidad de las normas destinadas a regir a las cooperativas queda contenida dentro de un mismo cuerpo legal. Sin embargo la ley 20.337 dispone que para las cooperativas rigen supletoriamente las disposiciones relativas a las sociedades anónimas, contenidas en la Ley de Sociedades Comerciales. Ésta remisión debe entenderse orientada a cubrir eventuales vacíos normativos y limitado siempre que se trate de normas compatibles con la de la ley 20.337 y la naturaleza de las cooperativas.

Cabe señalar que la Ley de Cooperativas no se ocupa del tratamiento fiscal de estas entidades ni de medidas de promoción relacionadas con ellas. De manera que para conocer la situación de las cooperativas frente a los diferentes impuestos hay que remitirse a las leyes respectivas.

5.1.3 Algunos rasgos fundamentales de la Ley 20.337.

Se mencionarán solamente algunos aspectos que tienen una importancia relevante en dicha ley.

Caracterización legal de la cooperativa.

El art. 2º de la ley establece que las cooperativas “son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios”. Este concepto básico se complementa con los caracteres que a continuación se mencionan en los siguientes incisos.

Se destacan en primer lugar los principios cooperativos tal como fueron definidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en el congreso de Viena de 1966. Estos principios



se hallan recogidos en el art. 2º y son posteriormente desarrollados en los diferentes capítulos de la ley.

El principio de *adhesión libre y voluntaria* se encuentra incorporado a través de las disposiciones que establecen la prohibición de limitar el número de asociados y el capital social, y también cuando prescribe la duración ilimitada del ente.

El principio del *gobierno democrático* está establecido cuando se prescribe un solo voto por asociado cualquiera sea su capital y prohíbe conceder ventajas o privilegios.

El interés *limitado al capital* se encuentra expresamente previsto en el art. 2º, inciso 4.

La *distribución de los excedentes en proporción al uso de los servicios sociales* se halla prevista en el inciso 6 del mismo artículo.

El acto cooperativo

El art. 4º de la Ley 20.337 incorpora la noción del *acto cooperativo* que cuenta en la actualidad con una amplia recepción en el Derecho Cooperativo latinoamericano. Este acto reconoce la naturaleza de la relación que se establece entre el asociado y la cooperativa con motivo de la prestación de los servicios que constituyen el objeto de esta última, la cual es diferente de los demás actos jurídicos.

Asociación con otros entes jurídicos

La Ley de cooperativas aportó una innovación permitiendo que estas instituciones se asocien con personas de otro carácter jurídico, tales como las sociedades comerciales de distinto tipo (art. 5º). Esta permisión legal posibilita que las cooperativas formen parte de emprendimientos conjuntos con otras empresas para la realización de actividades que por sí solas no estuvieran en condiciones de realizar.

Sin embargo, la autorización legal se encuentra sujeta a dos condiciones orientadas a garantizar su uso adecuado. En primer lugar, la asociación debe ser conveniente para el objeto social de la cooperativa, en segundo lugar, no desvirtuar su propósito de servicio.

Asociación con el Estado

La Ley 20.337 admite distintas posibilidades de relación de las cooperativas con el Estado, tratándose de la nación, las provincias, los municipios o entidades públicas (art. 19). En primer lugar, éste puede utilizar sus servicios, aun sin asociarse, previo consentimiento de



la cooperativa. En segundo término, el Estado puede asociarse a las cooperativas en igualdad de condiciones con los demás asociados. La otra alternativa el Estado puede asociarse conviniendo con el ente una participación especial en la administración y fiscalización de sus actividades, siempre que no modifique los fines perseguidos y no restrinja la autonomía de la cooperativa.

Transformación

Una disposición de la Ley que resulta claramente definitoria de la peculiar naturaleza jurídica de las cooperativas es la que prohíbe a éstas transformarse en sociedades comerciales o asociaciones civiles (art. 6º). Por lo tanto si una cooperativa quisiera mudar su condición de tal debería disolverse y liquidarse para dar luego nacimiento a una nueva entidad de diferente naturaleza.

Irrepartibilidad de las reservas

La Ley obliga a constituir reservas provenientes de distintas fuentes, a saber: los resultados derivados de las operaciones ajenas al objeto social que eventualmente la cooperativa realice, los resultados provenientes de los servicios prestados a no asociados cuando se hallen autorizados y el 5% de los excedentes anuales originados por la prestación de servicios a los asociados (art. 42).

Este conjunto de reservas en ninguna circunstancia puede ser repartido, y si fueran utilizadas para compensar quebrantos deben ser reconstituidas al nivel anterior a su utilización (art. 43).

Autoridad de aplicación

La Ley crea una única autoridad nacional encargada de su aplicación, hoy llamada Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) que funciona dentro de la órbita del ministerio de desarrollo social.

Este organismo tiene a su cargo el registro nacional de las cooperativas, en el cual deben inscribirse para obtener su personalidad jurídica. Además realiza la vigilancia de estas entidades, para lo cual cuenta con facultades sancionatorias.

El directorio del INAES está integrado por representantes del Estado y de las organizaciones (art. 109).

Por otra parte, cada provincia cuenta con un órgano local competente en materia de cooperativas que coordina su actividad con el INAES, a través de convenios específicos (art. 117).



Principales problemas

La Ley 20.337 lleva más de treinta años de vigencia. El tiempo transcurrido desde su sanción y las diferentes circunstancias económicas actuales del país y del mundo, ponen de manifiesto la conveniencia de actualizar algunas de sus disposiciones.

Entre los problemas que han provocado mayor preocupación se encuentran los relativos a ciertas clases de cooperativas en particular que requieren determinadas normas específicas, no tratadas en la Ley 20.337 por tratarse de un régimen de carácter general.

En lo que refiere a las cooperativas agrarias es necesario flexibilizar las normas de organización y funcionamiento de las cooperativas a fin de poner a estas entidades en condiciones de hacer frente a la competencia de otra organización empresarial dentro del marco de una economía de mercado.

5.2 Situación tributaria de las cooperativas

A continuación se exponen los principales gravámenes a los que se someten las empresas en nuestro país y en detalle las distinciones en cuanto al tratamiento específico de las cooperativas.

5.2.1 Impuestos sobre las rentas

Esta imposición grava los ingresos que obtienen las personas físicas o jurídicas, y en nuestro país se denominan Impuesto a las Ganancias, e Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

➤ Impuesto a las Ganancias

El impuesto a las ganancias grava la obtención de rentas en la República Argentina y en el exterior obtenidas por las personas de existencia visible o ideal, residentes o constituidas en el país y la obtención de rentas en la República Argentina obtenida por los beneficiarios del exterior.

La ley argentina del impuesto a las ganancias adopta el criterio de la *fuentes* y de la *residencia* para la configuración del hecho imponible.



El criterio de la fuente atribuye el hecho generador de la obligación tributaria al país de origen del concepto sometido a imposición cualquiera fuera el lugar de residencia del sujeto que las obtuviere, mientras que por el criterio de residencia las ganancias obtenidas en el exterior quedan sometidas al tributo para las personas de existencia visible e ideal residentes en la República Argentina.

Objeto y sujeto del impuesto

La ley especifica cuáles son las ganancias gravadas al efectuar la definición de ganancias en sus artículos 1 y 2.

Respecto del concepto de *ganancias imponibles* el artículo 2 establece que “a los efectos de esta ley son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aún cuando no se indique en ellas:

1) los rendimientos, rentas o enriquecimientos susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación; 2) los rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos que cumplan o no las condiciones del apartado anterior, obtenidos por los responsables incluidos en el artículo 69 (sociedades de capital) y todos los que deriven de las demás sociedades o de empresas o explotaciones unipersonales, 3) los resultados obtenidos por la enajenación de bienes muebles amortizables, acciones, títulos, bonos y demás títulos valores, cualquiera fuera el sujeto que las obtenga”.

Tratamiento de las cooperativas

El artículo 20 inciso d) de la ley, establece que *están exentas del gravamen* las utilidades de las sociedades cooperativas de cualquier naturaleza y las que bajo cualquier denominación (retorno, interés accionario etc.), distribuyan las cooperativas de consumo entre sus socios.

Las ganancias exentas son aquellas que forman parte del objeto del impuesto, pero que han sido exceptuadas expresamente por voluntad del legislador.

Esta es una deficiente técnica legislativa, porque las cooperativas son entidades que no obtienen ganancias, es decir que no deberían ser sujeto del impuesto, a continuación se exponen conceptos esenciales de su no gravabilidad.

- Son organizaciones sin fines de lucro, fundadas para organizar y prestar servicios (art. 2° de la ley de cooperativas)
- El excedente en la previsión del costo debe ser devuelto a quienes lo generaron. Esos excedentes deben ser gravados en cabeza de los socios otorgándole el carácter de ganancia de segunda categoría a los intereses.



Es muy importante que se reconozca en la ley del impuesto a las ganancias el *principio de no sujeción*, porque ha habido en los últimos años varios intentos de eliminar la exención, o de acotarla con limitaciones inadmisibles, tales como que la exención no será procedente cuando las ganancias se distribuyan, directa o indirectamente, entre los socios o cuando se desarrollen actividades industriales y/o comerciales.

Para resumir lo que ha dicho la AFIP es que:

- Se grava como renta de segunda categoría a los intereses accionarios que distribuyen las cooperativas, siendo estos un componente de sus excedentes (utilidades en los términos de la ley del impuesto a las ganancias).
- La exención que gozan las cooperativas, no se extiende a las utilidades que los socios perciben como retornos, interés accionario, etc., con excepción de las cooperativas de consumo.
- Sostener que las cooperativas están incluidas en el inc. b) del artículo 49, implicaría una doble imposición al considerar los beneficios automáticamente distribuidos y por otro lado sujetar al impuesto la percepción real y efectiva de los mismos.

En **conclusión**, el Poder Ejecutivo Nacional debería reconocer el carácter de no sujeción de las cooperativas en el impuesto a las ganancias, tratamiento que quedaría justificado por las finalidades asociativas que las originan y por su carácter de entidades no lucrativas.

➤ **Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta**

Este impuesto es tratado como impuesto sobre las rentas, porque el mismo impactará sobre los activos sólo cuando exceda al impuesto a las ganancias en un lapso de 10 años.

Objeto del impuesto

El impuesto recae sobre los bienes situados en el país y en el exterior, estableciéndose que no son considerados como activos los saldos pendientes de integración de los accionistas.

Las acciones y demás participaciones en el capital de otras entidades sujetas al impuesto, incluidas las empresas y explotaciones unipersonales, están *exentas* del impuesto.

También están exentos los bienes del activo gravados en el país cuyo valor en conjunto, sea igual o inferior a \$ 200.000. Cuando el valor de los bienes supere la mencionada suma, quedará sujeto al gravamen la totalidad del activo gravado del sujeto pasivo del tributo.



Este valor exento es de aplicación para los inmuebles íntegramente amortizables en el impuesto a las ganancias y para los que tengan el carácter de bienes cambio. Si no se encuentran afectados en forma exclusiva a la actividad comercial, industrial, agrícola, ganadera, minera, forestal o de prestación de servicios inherentes a la actividad del sujeto pasivo, es decir si están inexplorados, no corresponde la exención.

Sujetos del impuesto

Los sujetos del impuesto son, entre otros, las sociedades, las asociaciones civiles y fundaciones, las empresas o explotaciones unipersonales, las personas físicas y sucesiones indivisas titulares de inmuebles rurales.

Base imponible

La base de cálculo de este impuesto está conformada por los activos empresarios sin tener en cuenta la participación que tiene sobre los mismos las terceras partes.

Para su cálculo la ley establece los criterios de valuación para los bienes muebles amortizables y los inmuebles, ya sean adquiridos o elaborados, los bienes de cambio, los depósitos, créditos, existencia de moneda, y los demás bienes enumerados por la misma.

Al respecto se refiere entablado que el valor será determinado en función del costo de adquisición, construcción o valor de ingreso al patrimonio, actualizados por el índice de precios al por mayor nivel general.

A los efectos de la liquidación del gravamen, no será computable el valor de los bienes muebles amortizables, de primer uso, excepto automotores, en el ejercicio de adquisición y en el siguiente.

Tampoco será computable el valor de las inversiones en la construcción de nuevos edificios o mejoras, en el ejercicio en el que se efectúen las inversiones totales o, en su caso, parciales, y en el siguiente, cuando estos sean íntegramente amortizables en el impuesto a las ganancias o sean bienes de cambio.

El impuesto a ingresar surgirá de la aplicación de la alícuota del 1 % sobre la base imponible del gravamen.

El impuesto a las ganancias determinado para el ejercicio fiscal, podrá computarse como pago a cuenta del impuesto a la ganancia mínima presunta. El excedente no absorbido no generará saldo a favor del contribuyente en este impuesto.



Tratamiento de las cooperativas

Los bienes pertenecientes a entidades reconocidas como exentas por la AFIP, en virtud de lo dispuesto por los incisos d), e), f) g) y m) del artículo 20 de la ley de impuesto a las ganancias, están exentos del impuesto.

Las cooperativas están exentas del impuesto a las ganancias por el inc. d) del artículo 20, en consecuencia quedan exentas del impuesto a la ganancia mínima presunta.

Si se eliminara la exención a las cooperativas en el impuesto a las ganancias, los bienes del activo de éstas quedarían alcanzados por el impuesto a la ganancia mínima presunta, en la medida que resulte insuficiente el impuesto a las ganancias computable como pago a cuenta, sobre la utilidad impositiva a atribuir a los partícipes, situación que es altamente probable por los exiguos excedentes que tienen las cooperativas en relación con sus activos.

Con lo cual se genera en los hechos una doble imposición porque las cooperativas están tributando la Contribución Especial al Fondo de Educación y Capacitación Cooperativa, calculado sobre el capital de las mismas.

5.2.2 Impuestos sobre los patrimonios

Esta imposición se aplica individualmente, no sobre los ingresos o transacciones, sino sobre los bienes de propiedad del sujeto pasivo.

➤ Contribución especial al fondo de educación y promoción cooperativa.

Objeto de la contribución:

Esta contribución se aplicará sobre el capital de las cooperativas al fin de cada ejercicio económico, de acuerdo a las normas de valuación y determinación que establece la normativa.

Sujetos de la contribución

Los sujetos pasibles de la contribución especial son las cooperativas inscriptas en el registro pertinente del Organismo de Control de las entidades cooperativas, actualmente es el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).



Base imponible

El capital cooperativo surgirá de la diferencia entre el activo computable y el pasivo computable al cierre de cada periodo anual. Para determinarlos se deben valorar todos los conceptos de acuerdo con las normas de valuación previstas por la normativa.

La misma prevé para los rubros más significativos como son los bienes muebles amortizables y los bienes inmuebles, lo siguiente.

Los bienes muebles amortizables adquiridos se valúan a su valor de compra, o de ingreso al patrimonio, excluidas las diferencias de cambio. Si estos fueran elaborados, fabricados o construidos se valuarán a su valor de costo, conformado por el valor de cada partida que lo compone, al momento de su ingreso al patrimonio.

A estos conceptos se les deducirá el importe de las amortizaciones que corresponda aplicarles en función de sus características y su vida útil.

Los inmuebles se valuarán a su valor de compra, o de ingreso al patrimonio. *La ley prevé que los edificios y construcciones deben ser excluidos del activo.*

Cuando los inmuebles estén destinados a actividades que impliquen un consumo o agotamiento, o a actividades forestales, frutícolas y similares, la normativa permite que a su valor se le deducirá la amortización correspondiente o el ajuste a practicar.

Respecto de este tipo de bienes se establece como tope mínimo para determinar su valor, la base imponible determinada para el pago del impuesto inmobiliario o tributos similares. A su vez también se dispone que cuando el contribuyente demuestre que el valor de los inmuebles es inferior en más de un 10% al valor determinado de acuerdo a lo dispuesto por la ley, el Organismo Fiscal deberá autorizarlo a disminuir el valor en la proporción correspondiente.

Alícuota

Para determinar el impuesto a ingresar a la base imponible determinada según los parámetros comentados mas arriba se le aplicará la alícuota del 2% (hasta el año 1999 fue del 1%).



➤ **Impuesto sobre los bienes personales**

Objeto del impuesto

Están gravados con el impuesto los bienes personales existentes al 31 de diciembre de cada año, situados en el país y en el exterior.

Entre otros, el impuesto recae sobre los inmuebles, automotores, bienes muebles, dinero, y los patrimonios de empresas unipersonales.

Sujetos del impuesto

Son sujetos pasivos del impuesto las personas físicas domiciliadas en el país y las sucesiones indivisas radicadas en el mismo, por los bienes situados en el país y en el exterior.

También lo son las personas físicas domiciliadas en el exterior y las sucesiones indivisas radicadas en el mismo, pero sólo por los bienes radicados en el país.

Base Imponible

El gravamen a ingresar por los contribuyentes surgirá de la aplicación, sobre el valor total de los bienes gravados por el impuesto, excluidas las acciones y participaciones en el capital de cualquier tipo de sociedades regidas por la Ley N° 19.550, de la alícuota que para cada caso se fija a continuación:

Valor total de los bienes gravados	Alícuota aplicable
Más de \$305.000 a \$750.000	0.50%
Más de \$750.000 a \$2.000.000	0.75%
Más de \$2.000.000 a \$5.000.000	1.00%
Más de \$5.000.000	1.25%

Tratamiento de las cooperativas

Cuando se trate de cuotas sociales de cooperativas, se valuarán a su valor nominal de acuerdo a los establecido en el artículo 36 de la ley 20337. O sea que se reconoce en la ley



del impuesto sobre los bienes personales, el principio de irrepartibilidad de las reservas, por el cual ningún asociado tendrá derecho a más del valor nominal de las cuotas sociales.

De todas formas, la ley establece que están exentas las cuotas sociales de las cooperativas.

5.2.3 Impuestos sobre las transacciones

➤ Impuesto al valor agregado

El impuesto al valor agregado es un impuesto de los denominados indirectos, es decir que el sujeto de derecho (los contribuyentes del impuesto) es distinto de quien soporta de hecho el peso del mismo (los consumidores).

Como de su nombre se puede inferir, grava solo el valor agregado que cada etapa del proceso productivo-comercial le agrega a los productos o servicios, permitiéndole a cada etapa descargar el impuesto pagado con sus compras y que fue ingresado al fisco en la etapa anterior.

Esta imposición es altamente regresiva dado que al gravar los consumos alcanza en mayor proporción a los sectores de menores ingresos. Si bien esta regresividad se puede atenuar eximiendo o desgravando algunos productos y servicios, en este tipo de impuestos nunca desaparece totalmente.

Objeto del impuesto

Este impuesto alcanza las ventas de cosas muebles situadas o colocadas en el territorio del país, efectuadas por los sujetos alcanzados por el impuesto.

Las obras, locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el territorio de la Nación, las importaciones definitivas de cosas muebles, las locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, cuando los prestatarios sean sujetos del impuesto por otros hechos imposables y revistan la calidad de responsables del impuesto. Es lo que se conoce como importación de servicios.

Sujetos del impuesto

La ley define como sujetos pasivos del impuesto, es decir como sujetos de derecho del mismo, a quienes:



- Hagan habitualidad en la venta de cosas muebles, realicen actos de comercio accidentales con las mismas o sean herederos o legatarios de responsables inscriptos, en este último caso cuando enajenen bienes que en cabeza del causante hubieran sido objeto del gravamen.
- Importen definitivamente cosas muebles a su nombre, por su cuenta o por cuenta de terceros (comisionistas, consignatarios).
- Presten servicios gravados, sean locadores, en el caso de locaciones gravadas o sean prestatarios en los casos de importación de servicios.

Base Imponible

Si bien la base imponible de este impuesto es el valor agregado que cada contribuyente le incorpora a los bienes y servicios que vende o presta, dicho valor se determina aplicándole la alícuota del impuesto al precio neto gravado, tanto para las compras (crédito fiscal) como para las ventas (débito fiscal).

El mencionado precio neto gravado esta constituido por el importe que surge de la factura que documente la operación de venta, neta de los descuentos y conceptos similares efectuados de acuerdo a las costumbres de plaza.

A su vez está dispuesto que son integrantes del precio neto gravado los servicios prestados juntamente con la operación o como consecuencia de ella (transporte, limpieza, embalaje, seguro, garantía, colocación, mantenimiento y similares).

En cuanto a crédito fiscal la legislación restringe el cómputo de las compras, estableciendo que sólo es posible en la medida que los bienes o servicios adquiridos estén vinculados a operaciones gravadas por el impuesto.

Tratamiento de las cooperativas

A diferencia de otros gravámenes, en este impuesto no se les otorga a las cooperativas un tratamiento diferencial respecto del resto de los actores de la actividad económica del país. Solo podemos encontrar un tratamiento en particular cuando exime del impuesto los intereses abonados a sus socios por las cooperativas legalmente constituidas y los servicios personales prestados por sus socios a las cooperativas de trabajo.



Capítulo 6: Costos y excedentes.

6.1 Análisis comparativo.

El siguiente cuadro permitirá realizar una comparación de aspectos importantes y sus variaciones antes y después de realizado el proyecto. Con el propósito de decidir si es una alternativa conveniente para los productores.

	Actualmente	Formando la Cooperativa.
Área total explotada	13,5 Hectáreas.	16,8 Hectáreas.
Ingresos de toda el área de la coop.	\$ 283.716,00	\$ 366.555,00
Porción cultivada (productor 2)	2,5 Hectáreas.	3 Hectáreas.
Ingresos Totales (porción)	\$ 52.540,00	\$ 65.456,25
Costos Totales (porción)	\$ 23.339,00	\$ 25.206,12
Resultado producción (porción)	\$ 29.201,00	\$ 40.250,13
Forma de contratación laboral	Informal	Formal según LCT
Acceso a financiación para aumentar la producción.	limitado y alto costo	Montos superiores, bajo costo, programas apoyo al agro.
Resultado producción tomate Porción 0,2 Ha.	\$ 13.896,00	\$ 14.618,00

Al examinar el área total explotada se puede apreciar que la misma crecería un 24,4 % debido a que cada uno de los pequeños productores produce actualmente algunas especies, en general las mismas entre vecinos y en su época propicia, lo que genera un derroche de tiempo entre cosechas, esto sumado a la falta de recursos para cultivar el total de cada porción.



En la celda siguiente de la tabla anterior se puede comparar los ingresos totales de todos los productores interesados, y actualmente es de \$283.716,00 si se realiza el proyecto se estima que los mismos podrían aumentar un 29 %.

Los ingresos totales de la porción aumentarían un 24,5 % impulsado esto, un 5 % por un aumento de producción y el resto por explotar la parte obsoleta.

En cuanto a los costos totales de la porción se puede observar que si bien se acrecentarían, la diferencia sería solo del 8 % disminuido éste por el rendimiento de escala en la compra de insumos y por la eficiencia y especialización de la mano de obra, al ser este aumento sensiblemente menor al de los ingresos hace tentadora la opción de adherirse al proyecto.

El aumento del resultado de producción del área es de un 39 % generado por lo descrito en los párrafos anteriores.

Además del análisis de costos y utilidades también se observa tentadora la asociación cooperativa en el ámbito laboral que actualmente es informal, con el riesgo que trae aparejado.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el acceso al crédito, uno de los mayores problemas actuales, que serían solucionados al inscribirse en AFIP y con los programas de ayuda a las cooperativas.

Por ultimo me parece importante observar si existe diferencia en el rendimiento y al contar con información detallada del cultivo de tomate observamos que el mismo crecería un 5,2 %.

A continuación se pueden observar los ingresos y costos de los productores y posteriormente una proyección tomada como base para realizar la comparación anterior, todo esto fundado en datos obtenidos por los productores locales y por la Secretaria de Agricultura y Ganadería local.



6.2 Costos del período de un productor.

Cuando hacemos referencia a los costos estamos midiendo el esfuerzo que se ha realizado para lograr un objetivo determinado, es decir que tenemos en cuenta todas las circunstancias que generan costos sean estos de producción, venta, administración, etc.

Analizar los costos del periodo nos permitirá lo siguiente:

- Proporcionar informes para medir la utilidad y evaluar el inventario.
- Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades.
- Servir de base para fundamentar la planeación y la toma de decisiones.

Posteriormente se exponen los costos de producción de un horticultor modelo aportado por la secretaría de agricultura y ganadería de la ciudad, teniendo en cuenta que al tratarse de una actividad agrícola a demás de prestar atención a los ingresos por venta debemos hacerlo como lo indica la RT 16 en el punto 4.2.2 con las actividades internas como el crecimiento natural o inducido de determinados activos en una explotación.

Por esta razón debemos hacer hincapié en los resultados de producción ya que el producto terminado está valuado a precio de mercado de forma tal que pueda ser vendido en el momento, y los costos de administración si bien son significativos no sufrirían modificaciones relevantes.

Modelo aportado por la secretaría de agricultura de Villa Dolores

Producción	Superficie cultivada (ha.)	Rendimiento Kg./Ha.	Producción total (Kg)	Precio /Kg	Producción total en \$
Lechuga	0,5	12000	6000	\$ 1,00	\$ 6.000,00
Acelga	0,4	10000	4000	\$ 0,70	\$ 2.800,00
Zanahoria	0,4	10000	4000	\$ 0,95	\$ 3.800,00
Remolacha	0,2	8000	1600	\$ 1,00	\$ 1.600,00
Zapallito Verde	0,3	12000	3600	\$ 0,90	\$ 3.240,00
Zapallo Anquito	0,5	15000	7500	\$ 1,60	\$ 12.000,00
Tomate	0,2	70000	14000	\$ 1,65	\$ 23.100,00
Total	2,5		40700		\$ 52.540,00



Producción	Kilogramos	Ingresos (\$)	Costos de producción (\$)	Resultado de producción
Especie				
Lechuga	6000	\$ 6.000,00	\$ 3.200,00	\$ 2.800,00
Acelga	4000	\$ 2.800,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
Zanahoria	4000	\$ 3.800,00	\$ 1.850,00	\$ 1.950,00
Remolacha	1600	\$ 1.600,00	\$ 750,00	\$ 850,00
Zapallito Verde	3600	\$ 3.240,00	\$ 1.335,00	\$ 1.905,00
Zapallo Anquito	7500	\$ 12.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.400,00
Tomate(*)	14000	\$ 23.100,00	\$ 9.204,00	\$ 13.896,00
Total(**)		\$ 52.540,00	\$ 23.339,00	\$ 29.201,00

Los costos de producción de las especies fueron aportados por SAYG y a fin de conocer su procedencia y por practicidad se expondrán los mismos del tomate.

(*) A continuación se desarrolla el estado de costo de ésta área por ser la más significativa.

(**)Total no tiene en cuenta actividades intermedias que serán desarrolladas posteriormente.

Estructura de costos de producción de tomate.

Preparación del suelo.

Labor Convencional	Cantidad de labores	Mano de obra	Total
Arada	2	100	200
Rastra discos	1	80	80
Rastra dientes	1	80	80
Nivelado	1	100	100
Surcado	1	100	100
Total \$/área			560



Insumos	Unidad	Dosis	Nº de aplic	Total (\$)
Plantín	Unidad	7000	1	\$ 2.940,00
Fungicida	Litro	0,1	2	\$ 20,00
Insecticida	Litro	0,25	1	\$ 75,00
Hervicida	Litro	0,3	1	\$ 45,00
Fertilizante sólido	Kgs.	60	3	\$ 175,00
Fertilizante Foliar	Kgs.	0,5	2	\$ 32,00
Alambre	1000 mts.	3	1	\$ 950,00
Torniquetas	Unidad	23	1	\$ 276,00
Hilo/Tutorado	bovina	2	1	\$ 50,00
Cajones	Unidad	400	1	\$ 1.400,00
Riego (cuotas)*				\$ 25,00
Total				\$ 5.988,00

Labores culturales y cosecha.

Labor (*)	Cantidad lab.	Jornales	Precio jornal (\$)	Costo total (\$)
Trasplante	1	2,2	\$ 80,00	\$ 176,00
Entutorado	1	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Atada	3	2,5	\$ 80,00	\$ 200,00
escardillado manual	3	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Desmalezado manual	3	2,5	\$ 80,00	\$ 200,00
Fertilización	3	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Apli. Fungicida	2	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Apli. Insecticida	2	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Cosecha		4	\$ 80,00	\$ 320,00
Acopio		3	\$ 80,00	\$ 240,00
Embalaje		6	\$ 80,00	\$ 480,00
Riegos	22	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Prep. regueras	1	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Total		33,2		\$ 2.656,00



(*) Labores están prorrateadas, ya que son compartidas con la producción de otras especies.

Cabe aclarar que solo el 15% de la labor es realizada por terceros, y la misma es informal, el resto es consumado por cuenta de los horticultores, lo que permite obtener *resultado por actividades intermedias*.

Estos resultados no han sido expresamente contemplados en la RT 22 quedando así incluidos dentro de los resultados de producción.

Resultado según supuesto de rendimiento de 70000kg/ha. (fuente SAYG)

Precio de mercado promedio durante el periodo de cosecha: \$1,65 / Kg. (no se incluyen gastos de comercialización).

Producción en Kg	14.000
Ingreso Bruto	\$ 23.100,00
Costo de producción	\$ 5.988,00
Labores y cosecha	\$ 3.216,00
Resultado de producción	\$ 13.896,00

En la página siguiente se puede observar el estado de resultado contemplando las ganancias por actividades intermedias.



Contabilizando la ganancia por actividades intermedias el estado de resultados de toda la superficie del productor queda conformado de la siguiente manera.

Estado de resultados Área productor 2

Producción de hortalizas varias	\$ 52.540,00
Ganancias por actividades intermedias (anexo 1)	\$ 9.119,99
costo de producción hortalizas (anexo 2)	\$ -23.339,00
Subtotal resultado de producción bienes destinados a la venta	\$ 38.320,99

Anexo 1 Ganancia por actividades intermedias.

Conceptos	
Actividades realizadas desde la siembra a cosecha	\$ 10.729,40
Porcentaje de mano de obra de terceros: 15%	\$ -1.609,41
Subtotal Ganancia por uso de mano de obra propia	\$ 9.119,99

Anexo 2 Costo de producción de hortalizas.

Conceptos	
Insumos	\$ 12.609,60
Gastos (anexo 3)	\$ 10.729,40
Subtotal	\$ 23.339,00

Anexo 3 Gastos y su aplicación.

Conceptos	
Laboreo convencional (preparación suelo)	\$ 1.868,30
labores culturales y cosecha	\$ 8.831,10
Subtotal mano de obra	\$ 10.729,40



6.3 Estado de costos proyectados.

Existen seis productores interesados en el proyecto de la cooperativa que tomaremos de base para el supuesto. Los mismos cuentan con las siguientes tierras para ser cultivadas, con la creación de la cooperativa se explotarán las áreas ociosas.

Productor	Área explotada	Área total
1	1,8	1,8
2	2,5	3
3	2,2	2,5
4	1,5	2,5
5	3	3,5
6	2,5	3,5
Total	13,5	16,8

Promedio	2,25	2,8
-----------------	-------------	------------

Estos productores tienen problemas de eficiencia, el inconveniente se da fundamentalmente porque las especies producidas habitualmente son las mismas entre vecinos, provocando esto no solo competencia sino también derroche de recursos, tierras y tiempo como así también falta de capacitación y especialización de acuerdo a la especie y variedad producida.

Es de gran importancia que recordemos que la mano de obra asalariada utilizada actualmente para la producción es del 15% (fuente) SAyG y que consultando los trabajadores están interesados en el proyecto, lo que permitiría encaminarnos al bien común, es decir los mismos obtendrían como indica la ley todos sus derechos como socios, y los propietarios de tierras estarían cumpliendo sus obligaciones que a la fecha no se da en lo concerniente a relaciones laborales (cargas sociales, ART, obra social, etc.)

El proyecto de cooperativa produciría sin alejarnos del modelo original las siguientes especies en las proporciones detalladas a continuación en consecuencia se estima el estado de costos.



Producción	Superficie cultivada (ha.)	Rendimiento Kg./Ha.	Producción total (Kg)	Precio /Kg	Producción total en \$
Lechuga	3,4	12600	42840	\$ 1,00	\$ 42.840,00
Acelga	2,7	10500	28350	\$ 0,70	\$ 19.845,00
Zanahoria	2,7	10500	28350	\$ 0,95	\$ 26.932,50
Remolacha	1,3	8400	10920	\$ 1,00	\$ 10.920,00
Zapallito Verde	2,0	12600	25200	\$ 0,90	\$ 22.680,00
Zapallo Anquito	3,4	15750	53550	\$ 1,60	\$ 85.680,00
Tomate	1,3	73500	95550	\$ 1,65	\$ 157.657,50
Total	16,8		284760		\$ 366.555,00

Si asignamos a cada área el producido basándonos en la superficie explotada, el Productor “2” obtendría un ingreso mayor impulsado por un mayor rendimiento de un 5% estimado por la especialización de los productores a una especie y en excepciones un máximo dos por horticultor. A demás este asociado podrá explotar la media hectárea que estaba ociosa lo que le añadirá una utilidad extra.

Otra ventaja competitiva a tener en cuenta a demás del aprovechamiento de las tierras no explotadas actualmente por los mismos es el rendimiento de escala en los insumos y la especialización en las tareas.

En la cooperativa, la porción destinada al cultivo de tomate, siguiendo las proporciones de las especies explotadas actualmente, sería como lo indica el cuadro anterior de 1,3 hectáreas y para el cuál se prevé las siguientes labores e insumos y sus costos.



Preparación del suelo

Labor Convencional	Cantidad de labores	Mano de obra	Total
Arada	2	800	1600
Rastra discos	1	800	800
Rastra dientes	1	640	640
Nivelado	1	800	800
Surcado	1	800	800
Total \$/area			4640

Insumos	Unidad	Dosis	N° de aplic	Total (\$)
Plantín	Unidad	46000	1	\$ 18.400,00
Fungicida	Litro	0,6	2	\$ 120,00
Insecticida	Litro	1,5	1	\$ 300,00
Hervicida	Litro	1,8	1	\$ 260,00
Fertilizante sólido	Kgs.	360	3	\$ 1.050,00
Fertilizante Foliar	Kgs.	3	2	\$ 190,00
Alambre	1000 mts.	18	1	\$ 5.700,00
Torniquetas	Unidad	138	1	\$ 1.300,00
Hilo/Tutorado	bovina	12	1	\$ 300,00
Cajones	Unidad	5000	1	\$ 15.000,00
Riego cuotas (*)				\$ 245,00
Total				\$ 42.865,00



* Riego cuotas: hace referencia a las cuotas que paga el productor en el periodo, este concepto está compuesto por el pago a consorcio de regantes \$ 195 y el pago a DIPAS \$ 50.

Labores culturales y cosecha

Labor (*)	Cantidad lab.	Jornales	Precio jornal (\$)	Costo total (\$)
Transplante	1	13,2	\$ 80,00	\$ 1.056,00
Entutorado	1	24	\$ 80,00	\$ 1.920,00
Atada	3	15	\$ 80,00	\$ 1.200,00
escardillado manual	3	12	\$ 80,00	\$ 960,00
Desmalezado manual	3	15	\$ 80,00	\$ 1.200,00
Fertilización	3	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Apli. Fungicida	2	5	\$ 80,00	\$ 400,00
Apli. Insecticida	2	5	\$ 80,00	\$ 400,00
Cosecha		24	\$ 80,00	\$ 1.920,00
Acopio		18	\$ 80,00	\$ 1.440,00
Embalaje		36	\$ 80,00	\$ 2.880,00
Riegos	22	12	\$ 80,00	\$ 960,00
Preparación de regueras	1	6	\$ 80,00	\$ 480,00
Total		189,2		\$ 15.136,00



Producción en Kg	95550
Ingreso Bruto	\$ 157.657,50
Costo de producción	\$ 42.865,00
Labores y cosecha	\$ 19.776,00
Resultado de producción	\$ 95.016,50

Se puede pronosticar que la porción de tierra destinada al cultivo de tomate, área de 1,3 hectáreas arrojaría un excedente de \$95.016,50. Cifra tenida en cuenta anteriormente en el cuadro para comparar el rinde de la porción de tomate.

A continuación se expone como quedaría conformado el estado de resultado de toda la cooperativa.

Contabilizando la ganancia por actividades intermedias el estado de resultados de toda la superficie de la cooperativa se conformaría.

Producción de hortalizas varias	\$ 366.555,00
Ganancias por actividades intermedias(anexo 1)	\$ 42.595,20
costo de producción hortalizas (anexo 2)	\$ -157.441,00
Subtotal resultado de producción bienes destinados a la venta	\$ 251.709,20



(anexo 1) Ganancia por actividades intermedias

Conceptos	
Actividades realizadas desde la siembra a cosecha	\$ 50.112,00
Porcentaje de mano de obra de terceros: 15%	\$ - 7.516,80
Subtotal Ganancia por uso de mano de obra propia	\$ 42.595,20

(anexo 2) Costo de producción de hortalizas

Conceptos	
Insumos	\$ 107.329,00
Gastos (anexo 3)	\$ 50.112,00
Subtotal	\$ 157.441,00

(Anexo 3) Gastos y su aplicación

Conceptos	
Laboreo convencional (preparación suelo)	\$ 11.757,00
labores culturales y cosecha	\$ 38.355,00
Subtotal mano de obra	\$ 50.112,00



Conclusiones

De la presente investigación se desprenden una serie de conclusiones relevantes que nos permiten entender la problemática actual de los pequeños productores hortícolas de la región y proponer según los resultados obtenidos, soluciones a dichos inconvenientes.

- Villa Dolores y sus alrededores se han transformado en una zona que demanda todo el año más cantidad y variedad de hortalizas de las producidas en el cinturón verde, esto permite observar una oportunidad un nicho de mercado atractivo para los productores.
- En lo concerniente a comercialización existen problemas de competencia entre pequeños productores vecinos que cosechan las idénticas especies y variedades en la misma época, sufriendo así pérdida de precio aprovechada por acopiadores ya que se carece de un mercado concentrador en la zona.
- Nuestra zona presenta factores favorables como clima y suelo que permiten con mínimas inversiones por ejemplo una tela cubierta protectora producir un mínimo de dos y hasta tres cosechas al año, dependiendo también de un adecuado proceso de administración.
- Los pequeños horticultores se encuentran en desventaja en lo referente al acceso a financiación de terceros, ya que en su mayoría están organizados informalmente y son empresas familiares. Se puede observar una gran oportunidad al formar la cooperativa, ya que no solo se beneficiaran al aunar esfuerzos, sino también podrán acceder a créditos de muy baja tasa, ayuda económica y capacitación gratuita de los planes de INTA, PROSAP y UVITEC.
- Si bien actualmente en la región el trabajo asalariado es solo del 15% el mismo es informal lo que trae aparejado problemas de falta de capacitación y no se cumplen los derechos de los trabajadores, al formar la cooperativa solucionaríamos estos problemas inscribiendo los mismos como empleados de la institución.
- En lo referente a la parte tributaria estas explotaciones familiares no están cumpliendo sus obligaciones con el fisco y de este análisis se observa tentadora la formación de la asociación cooperativa que está exenta de impuestos como *ganancias, ganancia minima presunta y bienes personales*.
- En cuanto a costos de producción si bien se advierte que existe falta de eficiencia por contar con estructuras precarias, en principio se aumentaría la misma en un 5% con la mera gestión de asignación a cada horticultor una especie distinta o a lo sumo



dos y se explotarían las porciones de tierra no cultivadas actualmente por dificultades de los productores (19%) y también se propone comenzar con un cambio progresivo en lo respectivo a tecnología.

Todas estas premisas nos permiten llegar a la conclusión que la formación de la cooperativa es una factible y atractiva solución a los problemas actuales, como así también una tentadora opción que permita seguir creciendo para hacer frente a la oportunidad que se presenta por la gran demanda de la región.



Referencias Bibliograficas:

CRACOGNA Dante, *Cooperativismo Agrario Argentino* Intercoop, Buenos Aires 1968

CRACOGNA Dante, *Régimen Legal de las Cooperativas en los países del Mercosur*, 2º Edición, Abril de 2005

HEIZER Jay – RENDER Barry, *Dirección de la Producción*, Prentice Hall 6º Edición, Madrid, 2001

LEY NACIONAL DE COOPERATIVAS N° 20337

PRIOTTO Hugo, *Guía de estudio Contabilidad Superior II*, Julio, 2004

ROBBINS Stephen - COULTER Mary, *Administración* 6º Edición, Prentice Hall México 2000



Anexos:

Anexo 1: Modelo Acta de Constitución.

CÓRDOBA,
SEÑOR SUB-SECRETARIO
S _____ / _____ D

(nombres y apellidos de Presidente y Secretario) en su carácter de Presidente y Secretario, respectivamente, de la Cooperativa (nombre completo de la cooperativa: artículo 1° del estatuto social) Limitada, con domicilio real en (calle, número, piso, departamento, ciudad, código postal, localidad, partido, departamento, provincia, teléfono) se dirigen respetuosamente a la señora Presidente, solicitando la inscripción de esta Cooperativa en el Registro Nacional, su reconocimiento y autorización para funcionar, conforme a lo prescripto por la Ley N° 20.337.

A los efectos de cumplimentar los requisitos establecidos por la mencionada ley, se acompaña:

1 original y una copia del Acta Constitutiva y Estatuto Social.

1 boleta de depósito correspondiente al 5% del capital suscrito.

1 original y una copia del Acta de Distribución de Cargos del Consejo de Administración.

Asimismo dejamos constancia que el señor (nombres y apellidos completos) domiciliado en (calle, número, piso, departamento, ciudad, partido, departamento, localidad, provincia), con (D. N. I. - C. I. - L. C., según corresponda) N° (número) ha sido autorizado por el Consejo de Administración para representar a la Cooperativa durante el trámite de inscripción. (No es obligatorio nombrar un apoderado ajen a la cooperativa para la realización del trámite.)

Agradeciendo al Sr. Director se sirva dar curso favorable a lo solicitado, lo saluda atentamente.

Firma Secretario

Firma Presidente



Anexo 2

ACTA NÚMERO UNO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

(El único punto a tratar es la Distribución de Cargos)

Esta acta es el producto de la primera reunión del Consejo de Administración, una vez finalizada la Asamblea Constitutiva. Por lo tanto, la fecha será posterior a ésta.

Por medio de la misma se informa sobre la integración del Consejo de Administración con el detalle de la distribución de los respectivos cargos. La firman el presidente y el secretario de la entidad constituida, y tales firmas deben estar autenticadas ante Escribano Público, Autoridad Competente (Policía, Juez de Paz, autoridad del órgano Local Competente o autoridad bancaria con cargo no inferior a gerente) o bien ratificadas ante el INAES, solicitando en tal caso, en la nota de presentación, se fije fecha para la correspondiente ratificación.

Modelo

Acta N° 1 del consejo de administración, distribución de cargos. En (localidad) a los (x días) días del mes de (mes) de (año), siendo las (hora) horas se reúnen los Consejeros electos en la Asamblea Constitutiva de la Cooperativa (nombre completo de la cooperativa: artículo 1° del estatuto social) Limitada., celebrada con fecha (fecha del acta constitutiva) a efectos de proceder a la distribución de cargos tal como lo prescribe el Estatuto Social. Abierto el acto pasóse al tratamiento del punto en cuestión y luego de un cambio de opiniones resolvióse la integración del Consejo de Administración de la siguiente forma:

Presidente: (nombre y apellido)

Secretario: (nombre y apellido)

Tesorero: (nombre y apellido)

⁽¹⁾ Vocal Titular 1°: (nombre y apellido)

⁽¹⁾ Vocal Titular 2°: (nombre y apellido)

Vocal Suplente 1°: (nombre y apellido)

Vocal Suplente 2°: (nombre y apellido)

No habiendo otro asunto que considerar, se levantó la sesión, siendo las (hora) horas.

Firma Secretario Firma Presidente



Las firmas deberán estar certificadas.

⁽¹⁾ Los Estatutos tipo de Cooperativas de Trabajo y Cooperativas de Vivienda (Resolución 255/88), y los de Cooperativas de Trabajo y de Provisión de Servicios para Productores Rurales (Resolución 750/94) no contemplan a los vocales titulares.



Anexo 3

Boleta de depósito (5% del capital suscrito)

Adjuntar el original de la Boleta de Depósito, del 5% del Capital Suscrito, expedida por cualquier banco oficial o cooperativo. La misma deberá confeccionarse de la siguiente manera: CUENTA DEPÓSITOS VARIOS, o/c del Presidente, Secretario y Tesorero de la Cooperativa (poner el nombre completo de la entidad). (No debe hacerse mención de los nombres de las personas, sino de los cargos).

Cierre del Acta Constitutiva

a- **Firmas y su certificación:** Los **miembros titulares** del Consejo de Administración deberán firmar de puño y letra, en la copia del Acta Constitutiva original la cual será presentada a los efectos de obtener la autorización para funcionar e inscripción en el Registro Nacional. Dichas firmas serán certificadas por Escribano Público, Juez de Paz o bien ratificadas por ante el Órgano Local Competente o Autoridad de Aplicación según corresponda. La certificación contendrá la individualización de las firmas certificadas, además de lugar y fecha.

b- **Correcciones:** A continuación de la última parte del Acta, y antes de las firmas de los Consejeros titulares, si hubiera enmienda, raspados y entrelíneas borrados o testados, los mismos deberán salvarse de la siguiente manera:

No deben dejarse claros ni espacios en blanco. Se podrán completar con guiones o se cruzarán con una raya.

Finalización del trámite:

Una vez que el expediente ha tenido el visto bueno de los asesores legales, recibirá una nota diciendo que para proceder a la protocolización del **Estatuto** de esa entidad, deberá remitir a este Instituto, un original y dos fotocopias **del texto del estatuto social definitivo**, confeccionado de acuerdo a las siguientes características: **Se utilizará papel romaní o papel forense** (con márgenes coincidentes en anverso y reverso), no podrán ser manuscritos, se utilizará cualquier tipo de impresión mecánica o de sistemas computarizados. Deberá escribirse de forma corrida, sin dejar espacios en blanco. La escritura deberá ser perfectamente legible, en lo posible sin tachaduras ni enmiendas, y, si las hubiere deberán ser salvadas al final del texto.

Comenzará de la siguiente manera: "**Testimonio del estatuto social de la cooperativa**" (**nombre completo de la entidad, artículo 1º del Estatuto Social**).



Los enunciados "**Capítulo, título, y artículo**", deberán consignarse en mayúsculas.

Al final de texto, deberán hacer una de declaración jurada diciendo: **Declaramos bajo juramento que el estatuto transcrito es expresión fiel a las constancias obrantes en el expediente N°** , la misma deberá ser firmada por presidente y secretario, certificadas sus firmas por autoridad competente.

Previo a su remisión las copias serán confrontadas por la entidad para establecer si se han cometido errores u omisiones, evitando así la pérdida de tiempo consiguiente que solo redundará en perjuicio de esa cooperativa.

Fuente: Pagina web http://web2.cba.gov.ar/actual_web/cooperativas_nuevo/paginas/cooperativa/docparacoop.htm