

MODALIDADES ASOCIATIVAS DEL AGRO EN EL PERU

En el Perú el estado reconoce dos formas asociativas aplicables a la pequeña agricultura, que aunque en muchos casos pueden tener objetivos similares en la búsqueda de beneficios para sus socios, se rigen por normas legales, estímulos y regímenes tributarios diferentes. Estas formas asociativas son **las Asociaciones y las Cooperativas de Servicios**.

- a. **Las Asociaciones** están contempladas en el Título II del Código Civil, Decreto Legislativo 295 y se rigen por las normas básicas en él establecidas y en sus modificaciones posteriores, debiendo contar con un Estatuto en el cual quedan definidos sus objetivos, pudiendo ser diversos en tanto no persigan fines de lucro. Se forman libremente por decisión de los interesados con igualdad de derechos y obligaciones para todos y sus órganos básicos de gobierno son la Asamblea General y la Junta Directiva, que maneja la organización de conformidad con las atribuciones establecidas en el Estatuto. Así mismo pueden contar con una Gerencia bajo las órdenes de la Junta Directiva.

Por decisión de la Asamblea pueden también constituir un Comité de Vigilancia como el de las Cooperativas, así como cualquier área de servicios para los asociados, para cuyo efecto pueden fijarse cuotas fijas o autogravámenes sobre el valor de la producción para cubrir el costo de su sostenimiento. Su régimen legal no les permite realizar actividades con fines de lucro, entendidas como reparto de utilidades, lo que no les impide actuar como gestoras de compras y ventas conjuntas de sus afiliados, como un servicio dirigido a lograr para ellos economía de escala, incremento de productividad y rentabilidad. También pueden crear empresas abastecedoras de insumos o comercializadoras de la producción de sus socios, en cuyo caso deben llevar contabilidad aparte de la institucional como una empresa cualquiera, en cuyo caso deben tributar conforme a ley y dedicar las utilidades resultantes a la creación de nuevos servicios para sus socios. (Esta parte es importante para aclarar que si bien no tienen fines de lucro, pueden ser gestoras de negocios para sus socios)..

- b. **Las Cooperativas** se rigen por lo establecido en el Texto Único Ordenado de la Ley General de Cooperativas, DS N° 074-90-TR y las modificaciones parciales realizadas a la fecha, que a diferencia de las asociaciones se les permite hacer gestiones de negocios por cuenta de sus socios, aunque las ventas se realizan individualmente por aquéllos, que deben tributar al estado por sus ganancias netas. Su órgano directivo es la Asamblea General, existiendo un Consejo de

Administración y otro de Vigilancia y un Comité Electoral. Bajo los Consejos citados debe existir una Gerencia. Como en las Asociaciones, todos los socios tienen igualdad de derechos y obligaciones, pero deben realizar un aporte para fines de educación por un monto que fije la Asamblea.

Sensiblemente el Texto Único Ordenado vigente no consideró que el agro tiene un régimen especial que le fija el Impuesto a la Renta en 15% y mantuvo el 30% que se aplica a los demás sectores de la producción y servicios, resultando así que las cooperativas del sector agrario tributan el doble que las grandes empresas del mismo sector.

Las entregas de productos de los productores a sus cooperativas no deberían generar tributos, pero sí las operaciones comerciales entre las cooperativas y terceros. Esta situación se viene salvando con la venta de la cooperativa a terceros al mismo precio que recibe de los productores, para no dar lugar a doble tributación. Esto demuestra que las cooperativas tienen el mismo problema de las asociaciones si entran a comercializar la producción de sus socios. La solución está en actuar solo como gestoras de las operaciones comerciales negociando por el conjunto pero dejando que cada socio cooperativista compre o facture la parte que le corresponda.

Las cooperativas tienen por ley escalones superiores de coordinación, que son:

- **Las Centrales Cooperativas Agrarias**, que tienen fines económicos y dentro de ellos están brindar diversos servicios a sus afiliadas en materia de comercialización de los productos de sus socios, adquisición de insumos, alquiler maquinaria agrícola, empaque y procesamiento, capacitación, etc.
- **Las Federaciones Nacionales de Cooperativas Agrarias**, que agrupan a las Centrales y cumplen funciones de representación, vigilancia, auditoría, asesoría, etc, sin participar en actividades económicas.
- **La Confederación Nacional de Cooperativas Agrarias del Perú**, que es el órgano representativo del sector al más alto nivel, teniendo como fines la promoción del sistema cooperativo, la coordinación con otros sectores del estado, presentación de proyectos de ley y demás actividades que sean favorables al cooperativismo.

Como se puede apreciar es un sistema asociativo más complejo que el de las Asociaciones y con más limitaciones para la toma de decisiones en el primer nivel. Así mismo tiene tres instancias superiores que marcan canales para acceder a actividades que las Asociaciones pueden realizar

directamente, especialmente las que en el régimen cooperativo corresponden a las Centrales. Por estas razones los productores son más proclives a formar Asociaciones y de hecho suman cientos; aunque por razones culturales que son más fácilmente superadas en las cooperativas, son pocas las que dan servicios de importancia a sus asociados.

TRIBUTACIÓN:

El tema de tributación no debe ser preocupación para los productores agrarios, por cuanto están comprendidos en las Normas de Promoción del Sector Agrario - NPSA, que establece el pago de 15% por concepto de Impuesto a la Renta, en tanto que para las Asociaciones y Cooperativas es de 30% cuando comercializan directamente.

Un tema interesante por tener cierta vinculación con la asociatividad son las Cadenas Productivas, normadas por la Ley N° 28846, 'Ley de Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados', que aunque no son formas asociativas entre pequeños productores por formarse a partir de la iniciativa de empresas agroindustriales frecuentemente vinculadas a la exportación, que buscan ampliar sus operaciones asociándose con un conglomerado de pequeños productores no necesariamente unidos entre sí, que es lo más común, ofreciendo contratos de compra individuales en los que se establecen los estándares de calidad, los precios de cada una y las formas de pago.

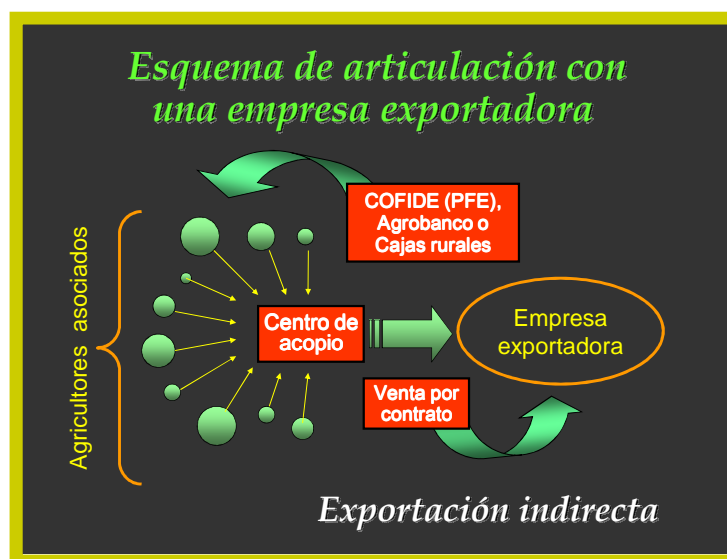
Las Cadenas Productivas ofrecen a los pequeños productores las ventajas que se detallan a continuación:

- Los productores reciben capacitación para el aumento de la producción y la calidad por el propio interés de la empresa, que en cierta forma es aplicable para otros productos semejantes.
- Normalmente reciben financiamiento parcial para asegurar los objetivos anteriores.
- No tienen que garantizar el crédito recibido de la empresa con la hipoteca de su propiedad como ocurre con el Agrobanco y la banca comercial.
- Tienen asegurada la compra de la cosecha mediante un contrato que fija los volúmenes y los precios de acuerdo a estándares.
- No se corre el riesgo de variación en los precios por factores de estacionalidad de las cosechas.

Pero también hay riesgos que es preciso señalar:

- Las empresas que forman las cadenas difícilmente aceptan suscribir contratos de abastecimiento con organizaciones asociativas ya constituidas, porque tienen más capacidad de manejo al hacerlo con productores individuales, sobre todo cuando incumplen los estándares de calidad al clasificar el producto.
- Los paquetes tecnológicos que ofrecen no siempre son los más adecuados y pueden no dar la rentabilidad esperada ni la sostenibilidad productiva y ambiental necesaria.
- Por recibir financiamiento el productor queda atado a la empresa y en caso de pérdida sigue trabajando para ella para recuperar los adeudos bajo promesas de pago que no ofrecen garantías reales.
- En caso de bajar el volumen de la cosecha, cosa normal al final de una campaña, su recojo puede no ser justificable para la empresa, situación que puede ser fatal para el productor de no tener mercado local para su producto.

Aunque no existe entre los productores de la cadena la ligazón formal resultante de un estatuto, los contratos con la empresa hacen las veces de un acuerdo virtual entre ellos que puede ser la semilla de una asociación formal. El hecho de participar voluntariamente en una relación que tiene por objetivo la búsqueda de competitividad y sostenibilidad, por asimétrica que fuere, es una buena base para perfeccionarla hacia una entidad asociativa que mejore el poder de negociación de los participantes en ella y reduzca la posibilidad de riesgos, que pueden no ocurrir pero son una razón más para asegurar el cabal cumplimiento de los principios más importantes que norma la ley, que son los de Transparencia y Equidad.



PFE=Producto Financiero Estructurado

Finalmente cabe considerar también como un modelo asociativo a las Sociedades Anónimas, que aunque no han sido consideradas como una alternativa viable para la pequeña agricultura, mirándolas desde un punto de vista práctico y desprendido de todo tipo de convencionalismos, pueden ser mejor modelo para lograr economía de escala y entrar en la modernidad.

En México, donde la reforma agraria de 1910 generó la parcelación de los grandes predios en pequeñas unidades agrícolas llamadas ejidos, semejantes a las parcelas de nuestro país, se viene ensayado exitosamente la creación de sociedades anónimas sobre la base mínima de 50 Has., para lograr la economía de escala necesaria para darles sostenibilidad y rentabilidad, a la vez que ser capaz de permitir la contratación de un técnico que asegure la capacitación de los productores, dirija los procesos productivos y tenga acceso al crédito. El único estímulo estatal para estas sociedades anónimas consiste en garantizar un porcentaje del crédito concedido por la banca.

La sociedad se forma valorizando la tierra de cada ejidatario al precio del mercado, cuyo valor se convierte en acciones, con lo que cada productor pasa a ser un accionista y como tal miembro de una Asamblea que elige al Directorio por un determinado tiempo para dar lugar a la participación de todos. En igual forma la Asamblea nombra al técnico encargado de la conducción del nuevo fundo y aprueba los créditos, presupuestos, adquisiciones, balances, etc.

LAS SOCIEDADES ANONIMAS

En cuanto a la Sociedades Anónimas puestas a consideración en el presente informe, la gran ventaja del sistema reside en el hecho de que al no tener cada accionista el manejo directo sobre la que fue su parcela, es posible eliminar linderos y establecer una nueva distribución de campos y cultivos de acuerdo a su pendiente, tipo de suelos, sistema de riego, caminos internos, etc., en la misma forma que lo hace técnicamente una empresa grande, con la seguridad de que la producción lograda en el conjunto será muy superior a la suma de las producciones logradas en las parcelas individuales.

Por tratarse de pequeñas unidades agrícolas es necesario la existencia de cierta continuidad o cercanía entre ellas, la que es normal cuando las parcelas se riegan con aguas de una misma toma, cauce o pozo tubular; situación que se da en la costa y en los valles o quebradas interandinas.

Siempre será más fácil formar Sociedades Anónimas a partir de Asociaciones que de Cooperativas de Servicios, por cuanto estas últimas están ligadas a un régimen de estratos del que sería muy difícil liberarse. Indudablemente no será fácil convencer a pequeños productores de la ventaja de

cambiar tierra por acciones, pero si se inicia mediante proyectos piloto y con la seguridad de un aval estatal al crédito, que podría salir perfectamente del Programa de Compensaciones para la Competitividad, el paso hacia las Sociedades Anónimas se vería facilitado y, sin lugar a dudas, sería el más rentable.

En el tema tributario no habría dificultades porque estarían sujetas a lo establecido por el régimen agrario del 15% sobre las ganancias netas y podrían ampliarse a más socios si la asamblea lo aprobara o permitirse la salida del socio que quisiera apartarse mediante la compra de sus acciones al precio actual del mercado.

Evidentemente está propuesta se podrá implementar con mayor facilidad en la Costa Peruana, en donde el Programa Especial de Titulación de Tierras (PETT) ha puesto sus mayores esfuerzos; en cambio en la Sierra Peruana, la mayor microparcelación dificultaría el proceso, de igual forma en la Selva Peruana por la agreste condición para el acceso a los terrenos.

LOS CONSORCIOS

Es una modalidad recientemente propuesta para el sector agrario, que en la práctica no es aplicable a nivel de pequeños productores agrarios. Los consorcios se adecuan a sectores que tienen una actividad productiva continua, como puede ser el caso de talleres de confecciones, carpintería, etc., propios de zonas urbanas, pero no para la agricultura cuyos agentes tienen producciones estacionales y están dispersos en el campo. Al margen de ello, es una buena alternativa de modalidad de asociatividad empresarial, pero a otros niveles mayores de producción.

ELABORADO POR:

Ing. Fausto Robles Rodríguez – Director Gerente

frobles@agriconsultperu.com

AGRICONSULT PERU SAC