



Algunas consideraciones sobre los contratos asociativos

Arrías Pabon, Martha G.; Fontanetto, Iris Laura; de Isasi, María Cristina

Autoras: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Entre Ríos, Paraná (Entre Ríos, Argentina).
Contacto: marriasp@hotmail.com

Resumen

Los contratos asociativos rurales o agrarios son específicos y propios de la producción agrícola-ganadera, y forman un conjunto aparte de los contratos que nunca fueron definidos como contratos agrarios. En este proyecto analizamos diversas situaciones: 1) garantizar la asociatividad de los productores y asegurar el cumplimiento de normas de calidad; 2) definir con claridad la vinculación contractual entre los productores y las empresas intermediarias, comercializadoras o industriales; 3) buscar y definir formas asociativas de integración horizontal y vertical de los diferentes actores involucrados. Es necesario inmediatamente: integrar una red de agentes de tambos, incrementar producción, productividad y rentabilidad del producto, mejorar la calidad del producto, asistencia técnica durante el proceso productivo, fortalecimiento de los sectores productivos, industriales y comerciales, obtener certificados de calidad y lograr financiamiento con créditos a bajas tasas para capital de trabajo. La empresa individual no puede afrontar todos los desafíos enumerados. Las crisis requieren que los pequeños productores atiendan las necesidades cambiantes y permanentes, buscando nuevas soluciones con el objeto de alcanzar situaciones más favorables.

Palabras clave: Modelos asociativos, Productor tambero, Tipologías adecuadas, Cooperación

Los contratos asociativos

Nuestra tarea se encaminó al propósito final de encontrar y formular contratos asociativos pertinentes y apropiados para los productores tamberos de la Provincia de Entre Ríos (Argentina).

Cuando hablamos de *contratos asociativos*, no los estamos asimilando a la sociedad, donde es requisito la existencia y persecución de un fin común. Creemos que, precisamente, la principal diferencia entre el contrato asociativo y la sociedad es que, en éste último, basta con que una de las partes adquiera una ganancia común y dé a la otra parte una participación a cambio de prestaciones. En los contratos asociativos, las partes contratantes mantienen su individualidad y sólo colaboran en la medida de los pactos o acuerdos realizados.

Esta asociación de actividades puede ser de dos maneras:

- *Horizontal*, es decir, los contratantes se asocian para realizar actividades relacionadas con un ciclo completo o una fase de la producción.
- *Vertical*, donde las partes participan de etapas absolutamente diferenciadas; por ejemplo, el productor se asocia con un intermediario que, en el caso de los tamberos, puede ser el propietario de enfriadoras o un procesador de la materia prima, como es el caso de las queserías y cremerías.

Características propias de los contratos agrarios asociativos

Para hablar de contratos agrarios asociativos debemos tener en cuenta el **orden público**, el **ámbito rural**, el **precio**, el **tiempo** y los **sujetos**.

Algunas características, como por ejemplo la restricción de la autonomía de la voluntad, nos permiten inferir que se atiende al **orden público** en los contratos agrarios, lo que no ocurre en los contratos civiles en general. La intervención estatal surgió en un primer momento para proteger a la

parte más débil: el productor o agricultor. Ese criterio varió con el tiempo y, actualmente, el estado interviene también para garantizar el **bien común**, imponiendo el uso racional de los recursos naturales, que aseguren un desarrollo sustentable.

En los contratos agrarios existe la posibilidad de pactar, como **precio** de los mismos, una participación en los frutos o en una cantidad y calidad determinada de esos frutos, en lugar de hacerlo únicamente en dinero, como sería el caso de los contratos en general. Esta proporción en los frutos no altera el hecho de que el precio siempre tiene que ser cierto y definido.

El **ámbito rural** en donde estos contratos se llevan a cabo o donde se cumplen es otro requisito especial. Se lo define como rural por exclusión de lo que se considera ámbito urbano.

El **tiempo** fijado para los contratos agrarios está siempre vinculado al ciclo biológico de la actividad de que se trate, de manera tal que asegure, al menos, un ciclo completo. Se lo denomina "año agrícola", que no coincide con el año calendario; es la unidad de medida para este tipo de contratos. El año agrícola ni siquiera es igual para cada país o región, porque tienen que ver con características tales como el tipo de suelo o la modalidad de cría de animales y otros ítemes que son variables; por ejemplo, no es igual la producción lechera en la Provincia de Entre Ríos que en la Provincia de Neuquén o en Santa Cruz.

También los **sujetos** deben tener una calidad especial o idoneidad técnica. En algunos de los contratos asociativos, ambos contratantes tienen la calidad de productores pero, en general, al menos uno debe reunir esta calidad o idoneidad específica, relacionada con el "saber hacer" la actividad (Sánchez Hernández, 2001).

Los contratos asociativos rurales o agrarios son específicos y propios de la producción agrícola-ganadera, y forman un conjunto aparte de aquéllos sobre los que el legislador regula en el Código Civil y que nunca definió como contrato agrario. Sí existen numerosas disposiciones legales que tipifican algunos de los contratos agrarios (arrendamiento, aparcería, maquila, etc.). Sánchez Hernández (2001:125) menciona que, en España, no se ha definido el contrato agrario en general, pero considera su finalidad típica como: "la obtención de un rendimiento económico, mediante la atribución de una titularidad de aprovechamiento de los bienes destinándolos a la producción agrícola, silvícola o ganadera, con fines de mercado". Italia, en cambio, ha desarrollado una teoría general del contrato agrario, diferenciándolo de los contratos del derecho privado, tanto de los civiles como de los comerciales y laborales. Tal como el Código Civil Italiano define al *empresario agrario* en su art. 2135, y a la *empresa agraria*, los contratos pasan a ser –en ese país– *las formas o los instrumentos a través de los cuales se da vida a la empresa agraria*.

Richard (2004:6-12) expresa: "Para nosotros, los caracteres actuales del negocio o contrato asociativo, en nuestro sistema legal, son los siguientes: a) **Su creación se da principalmente por escrito** (son excepciones la sociedad de hecho, la asociación de hecho); b) **establecimiento de un orden legal organizativo, elegido de entre los disponibles en el ordenamiento legal** (no hay en nuestro derecho hoy, un contrato asociativo genérico); c) **vocación por adquirir una personalidad legal...** f) **existe autonomía entre el actuar de ese patrimonio y las demás personas de derecho**, incluyendo a los propios gerentes del proyecto; g) **la actividad de la figura asociativa que se crea a partir del contrato asociativo obtendrá un resultado propio y atribuible al ente: es la imputación jurídica del resultado**; h) **esa actividad "común" -producción de actos jurídicos- será para el derecho un fenómeno unitario, de una dimensión metaindividual, que determinará la atribución de los actos y de toda esa actividad a un patrimonio: el patrimonio autónomo creado mediante el contrato asociativo"**. Parecería que, para el autor, de los contratos asociativos derivaría la personalidad, pero lo limita: "La imputación del resultado no será igual en todos los tipos de contratos asociativos: la clase, oportunidad, distribución, destino, erogaciones conexas, forma a dar al resultado final, dependerán de cuál será el modelo elegido". Luego da una enumeración: "El ordenamiento legal argentino dispone de una amplia morfología de tipos asociativos de segundo grado: las asociaciones (y sus variantes, por ej., las mutuales), las sociedades civiles y comerciales, las fundaciones, las cooperativas, los contratos de colaboración empresaria, el consorcio de propietarios y otros. Ellos deberán ser obligatoriamente el 'blanco' u objetivo final del contrato asociativo. No hay, como dijimos, un contrato asociativo 'genérico' en el derecho argentino".

El Proyecto de Código Civil Unificado de 1998 intentó plasmar un modelo general de contrato asociativo; en nuestra opinión, fue el modelo más perfecto conseguido hasta ahora, aunque no pudo independizarse totalmente de la poderosa figura de la sociedad de hecho, no modificada con fortuna por el proyecto. El Código Civil Unificado que citamos aquí, en pocos trazos, indicaba la *fattispecie* del contrato asociativo de la manera que se transcribe a continuación:

Capítulo XV CONTRATOS ASOCIATIVOS. Sección primera Contratos Asociativos en General. Artículo 1333. Normas aplicables: "Las disposiciones de este Capítulo se

aplican a todo contrato de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no sea sociedad. No son sujeto de derecho ni se les aplican las normas sobre la sociedad...”

Art.1335. Exclusión de calificación como sociedad: “La existencia de un contrato asociativo excluye la invocación de sociedad entre los contratantes. También la excluye respecto de los terceros que conocían el contrato y es presunción contraria a la existencia de sociedad respecto de otros terceros cuyos vínculos sean posteriores a la fecha cierta del instrumento contractual...”(...)

Sección Quinta. Contratos asociativos no inscriptos. Art.1360. Validez: “De conformidad con lo previsto en el art. 1337 los contratos asociativos que no sean inscriptos tienen plena validez entre las partes. Se aplican supletoriamente las disposiciones del presente Capítulo”.

Concluye el apartado señalando: “En una palabra, la legislación sobre contratos asociativos, bien integrada a otras normas vinculadas, es una asignatura pendiente en Argentina”.

Formento y Pilatti (2005) expresan que, a nivel mundial, la cooperación entre empresas va incrementándose, impulsada por la competencia, que obliga a los actores a cooperar entre sí para facilitar la supervivencia. El eficiente uso de los recursos y las capacidades constituye una importante apuesta a la gestión, y en este sentido, las alianzas son estrategias importantes para obtener un posicionamiento competitivo de las empresas.

Alianzas estratégicas

¿Qué son las *alianzas estratégicas*? Son acuerdos de cooperación, o coaliciones o cooperación, que comprenden todo tipo de acuerdos, y suponen alternativas para situaciones de cambio, especialmente para las pequeñas y medianas empresas agrarias. Formento y Pilatti (2005:28 y 34) citan el concepto de Alonso: “...asociación de recursos que promueven la factibilidad operativa y económica de proyectos en común”, y el de Rumbo: ...”el acuerdo entre dos o más organizaciones jurídicas independientes, que unen y comparten parte de sus recursos y de sus capacidades, sin llegar a formar una nueva sociedad, estableciendo cierto grado de interrelación entre ellas, con el fin de alcanzar o aumentar sus ventajas competitivas”.

Para poder evaluar el posible estado legal de potenciales beneficiarios de un proyecto legal sobre asociativismo para los productores tamberos de la Provincia de Entre Ríos, nos pareció importante analizar situaciones diversas:

1. Garantizar el mayor grado de asociatividad que persiguen los productores, asegurando el estricto cumplimiento de normas de calidad para llegar al mercado externo.
2. Definir con claridad la vinculación contractual entre los productores tamberos y las empresas intermediarias, comercializadoras o industriales.
3. Buscar y definir formas asociativas de integración horizontal y vertical de los diferentes actores involucrados.

Al mismo tiempo, se debe considerar que:

1. La leche es un producto agrario de primera necesidad, de suma importancia para la economía provincial con potencialidad suficiente para satisfacer las necesidades del mercado local y regional.
2. En esta provincia, la lechería es una producción desarrollada por pequeños y medianos productores, de manera individual, con poca o nada integración con el resto de los agentes de la cadena agroalimentaria.
3. Esta situación dificulta a los productores la llegada a los mercados de manera más competitiva.
4. Se hace necesaria la implementación de algunas medidas con carácter inmediato, entre otras:
 - integrar una red de agentes de la cadena de tambos,
 - incrementar producción, productividad y rentabilidad del producto,
 - mejorar la calidad de la leche,
 - contar con asistencia técnica durante el proceso productivo (y aceptarla),
 - procurar el fortalecimiento de los distintos sectores de la producción, la industria y la comercialización,
 - lograr los certificados de calidad para el mercado interno y externo

- obtener financiamiento a través de créditos a bajas tasas para capital de trabajo.

La cooperación se puede considerar como el resultado de un proceso estratégico que involucra al grupo de empresas que participan en la asociación (productores, proveedores, propietarios de máquinas enfriadoras, camiones, campos, etc.). La "alianza estratégica asociativa" surge a partir de una "necesidad mutua", que implica un fuerte compromiso y exige compartir valores y creencias.

Los acuerdos asociativos deben formalizarse sobre la base de ciertos elementos que deben ser considerados a la hora de convenir:

- Para qué y en qué podemos mejorar si encaramos una actividad en forma conjunta.
- Definir metas, transformándolas en objetivos y precisando cuáles de ellos serán actividades asociativas.
- Los sujetos de la asociación, es decir, quiénes son sus integrantes.
- De qué manera se cumplirán los objetivos trazados.
- Cuándo y cómo formalizar jurídicamente la asociación.

En conclusión, existen diversas formas de buscar acuerdos y acercamientos con empresas:

1. *Acuerdos entre empresas autónomas*, con el objeto de encarar en forma conjunta, por ejemplo, algunas fases de la producción o de la distribución.
2. *Constitución de grupos de empresas*, donde cada una conserva su autonomía relativa, pero ligadas por participaciones o por provisiones de unas a otras y gobernadas por un único sujeto económico. Los grupos se pueden constituir por agregación de empresas en forma sucesiva o por desagregación de una gran empresa en otras de menor magnitud.
3. *Fusiones de empresas*: de dos o más, para formar una sola que aproveche la economía de escala.
4. Finalmente, y quizá la más útil para nuestra realidad económica, es *la figura de los consorcios*, que permiten tomar cada aspecto particular de los que hemos enunciado y trabajarlo en forma asociada: consorcios de compras, de producción, de control de calidad, de exportación, de garantías recíprocas, etc. En esta figura, las empresas conservan su autonomía, pero tienen claro que el objetivo del consorcio es el beneficio de sus integrantes (Sfrégola, 2002).

Caracterización de los modelos productivos entrerrianos

Los sistemas predominantes en las principales cuencas lecheras a las que pertenece la provincia, volvieron a comportarse en el 2005 como en la década de los 90: pastoriles con alta suplementación de forrajes conservado y de alimentos concentrados, gracias a la relación muy favorable en el precio de la leche frente a los granos.

La Agencia de Extensión Paraná del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (EEA - INTA) realiza el estudio "Caracterización de los modelos productivos tamberos. 2004", que repite en 2005 con los detalles pertinentes, cuyo análisis exponemos a continuación.

Comparando con datos expresados en el referido informe, vemos en el **Cuadro 1** que, a Septiembre de 2005, en los cuatro modelos productivos había disminuido la superficie total destinada al tambo. También podemos apreciar que la cantidad de vacas totales (VT) era menor: aproximadamente un 44% en el tambo chico, en el quesería y mediano, mientras que en el grande sólo un 29%; el porcentaje de vacas de ordeño (VO / VT) se mantenía igual al año anterior. El porcentaje de praderas permanente se había incrementado, como así también la suplementación del concentrado a la vacas en ordeño.

Frente a la situación planteada, los productores de Entre Ríos intentaron sobrellevar los períodos de crisis adoptando diferentes estrategias productivas, buscando mejores resultados económicos a través de la comercialización directa de leche al consumidor y/o la elaboración de quesos (casi exclusivamente pasta dura tipo "sardo") vendidos luego en circuitos informales de comercialización. Otros, dentro del mismo sector de productores, se integraron a las distintas asociaciones y buscaron aumentar la escala mediante agrupaciones de diverso nivel: para el uso de maquinarias, la compra de insumos y/o la venta de leche, integrando dichas asociaciones. Por su parte, el sector de grandes tambos diversificó su producción, incorporando agricultura en la rotación, y se vio obligado a una mayor eficiencia productiva para ser competitivo con las actividades alternativas.

A partir de una buena relación de precios, los productores se han planteado como interrogante cuál es el modelo productivo más rentable, contemplando las condiciones ambientales y

socioeconómicas de la principal cuenca entrerriana (cuenca Oeste), con un fuerte componente de trabajo y manejo empresarial de la familia, grupos de particular interés para nuestro estudio y con los que intentamos mantener contacto a fin de brindarles información y posibles soluciones a los problemas que se les presentan en el corto plazo.

Cuadro 1. Caracterización de los modelos productivos tamberos (Septiembre 2005)

	TAMBO CHICO	TAMBO QUESERIA	TAMBO MEDIANO	TAMBO GRANDE
Superficie total (ha)	60	60	126	375
Vacas totales (VT)	32	37	72	202
% Vacas ordeño (VO/VT)	74	70	78	80
Carga (EV/ha)	1,05	1,42	1,13	1,07
Concentrado (kg a VO/l leche)	0,235	0,350	0,222	0,333
Suplementación VT	Heno y grano	Heno y grano	Silaje, heno y grano	Silaje, heno y grano
Praderas permanentes (%)	68	70	75	72
Mano de obra	Familiar	Familiar	Familiar y asalariada	Familiar y asalariada
Propiedad de la maquinaria	Propia y Compartida	Propia y Compartida	Propia y Compartida	Propia
Comercialización leche	Individual – a Fábrica	Individual – Quesos	Individual – a Usina	Individual – a Usina
<u>DATOS PRODUCTIVOS</u>				
Leche total (l/día)	417	525	1013	3381
Leche/VO (l/día)	17	20	18	21

Representaciones de productores lecheros

La reconversión del sector primario ha incidido en la industria y en la calidad del espacio agrícola. Con respecto a la primera, disminuyó la entrega de materia prima a la misma y en segundo lugar, el traspaso a la actividad agrícola creó nuevos inconvenientes para mantener la calidad del suelo y contribuir al objetivo de un desarrollo sustentable. El proceso de intensificación –desplazamiento-exclusión generó una nueva configuración espacial con importantes consecuencias socioeconómicas. En ese contexto, se modificó el entramado asociativo tradicional del sector, ya que los productores involucrados buscan soluciones colectivas acotadas a problemáticas más específicas, locales, por producto, etc., a partir de una nueva configuración político-institucional y económica.

Las organizaciones emergentes constituyen entidades de menor grado de agregación de intereses y con ámbitos geográficos de competencia más restringidos y, de algún modo, entran en competencia con aquellas organizaciones que históricamente han hegemonizado la representación del sector a nivel nacional, disputándoles el papel de interlocutores válidos en los procesos de mediación de intereses ante el Estado y otros integrantes de la cadena láctea.

Es evidente la tendencia a la unificación de la representación a través de cámaras de productores a nivel provincial, como la Cámara de Productores Lecheros de Entre Ríos –CAPROLER– y hasta una federación de productores lecheros a nivel nacional (Federación Nacional de Productores

Lecheros -FENAPROLE- y Federación Argentina de Productores Lecheros -FAPROLE-), sin que ello signifique desplazar plenamente a las entidades gremiales tradicionales.

Existen acercamientos en el sector, exteriorizados en la posibilidad de creación de nuevos espacios institucionales con la participación de diferentes eslabones de la cadena productiva y órganos de los estados provinciales y nacional, liderados por los productores de las Provincias de Santa Fe y Córdoba, con apoyo de las secretarías de Agricultura provinciales respectivas, que lograron reunir en un espacio común a productores e industriales, constituyéndose de este modo la Mesa Interprovincial de Productores Lecheros, a la cual se sumaron las demás provincias lecheras: Entre Ríos, Buenos Aires y La Pampa (Binolfi y Lattuada, 2004).

Reflexiones

Los jóvenes asistentes a los talleres prácticos sobre asociativismo, organizados por el equipo de investigación en escuelas agrotécnicas del Departamento Paraná, se mostraron muy preocupados por el individualismo que caracteriza las explotaciones, especialmente las familiares. Aprendimos de ellos que, no obstante prevalecer en nuestra sociedad estas características, se acepta, se habla y se configuran *alianzas estratégicas* y el asociativismo tal como se está practicando es una forma de alianza (Sfrégola, 2002).

Se requiere producir hechos y acciones que generen un mayor beneficio a la empresa familiar, microempresa y/o pyme.

Siguiendo los criterios asumidos del asociativismo, se hace necesario en el contexto actual lograr abaratar el costo de las compras, la integración de los procesos productivos, la diversificación de la producción, la búsqueda de financiamiento, la racionalización de los procesos distributivos y la respectiva minimización de esos gastos, las limitaciones y regulaciones de la competencia.

Para ello, existen diversas formas de buscar acuerdos y acercamientos con empresas (microempresa o pequeñas empresas) que han sido competidoras. Acuerdos con el objeto de atacar en forma conjunta algunos de los aspectos enunciados, por ejemplo, algunas fases de la producción o de la distribución. Constitución de grupos de empresas o productores, en los que cada una conserve su autonomía relativa, pero ligados de tal manera por participaciones o por provisiones de unas a otras.

Estos grupos de pequeñas empresas o productores, que hemos descrito, actúan en mercados dinámicos, donde los problemas de compra de los distintos factores de la producción constituyen el costo del producto y el precio de venta de lo producido, que cambian continuamente. También cambian en forma permanente la tecnología, las exigencias de los consumidores, las peculiares características de las demandas de cada uno de los sectores, las situaciones internas de las empresas: la situación de las finanzas, los cuadros económicos, las distintas organizaciones que la evolución misma exige modificar. Varían las condiciones externas, las que hacen al funcionamiento de la macroeconomía, tanto en el plano nacional como internacional. La empresa, en forma individual, especialmente en los momentos de crisis de la economía general o sectorial, no puede afrontar individualmente todos los desafíos arriba enumerados.

La actitud pasiva frente a esas situaciones pone en riesgo y compromete su propio desarrollo y hasta su supervivencia. Estas crisis requieren que los pequeños productores estén atentos a las necesidades cambiantes que se manifiestan en forma permanente, y busquen nuevas soluciones con el objeto de alcanzar situaciones más favorables.

Referencias bibliográficas

- BENENCIA, R; FLOOD, C. (2000). *ONGs y Estado. Experiencias de Organización Rural Argentina*. Rosario: Colmena.
- BINOLFI, L; LATTUADA, MJ. (2004). Experiencias de concertación intersectorial en el complejo lácteo argentino. En: RENOLD, J.; LATTUADA, MJ. *El complejo lácteo en una cadena de transformaciones estructurales*. Buenos Aires: Biblos.
- CABANELLAS DE LAS CUEVAS, G.; KELLY, J. (1987). *Contratos de Colaboración Empresaria*. Buenos Aires: Heliasta.
- CÁMARA, H. (1985). *Derecho Societario, estudio relacionados con las leyes 19.550 y 22.903*. Buenos Aires: Depalma.
- ETCHEVERRY, R. (2003). Negocios, contratos asociativos y MERCOSUR, en: *Sociedades – Rev.Der.Priv. y Comun.*; N°2.

- FERNÁNDEZ REYES, J. (2000). Primeras reflexiones acerca de la ley 17.777 (Sociedades y Asociaciones Agrarias). En: AA.VV. *Derecho Agrario*. Rosario: Ed. Nova Tesis.
- FERNÁNDEZ REYES, J. (2004). Primeras reflexiones generales acerca de la Ley número 17.777 (Sociedades y Asociaciones Agrarias), en *Actas del V Encuentro de Colegios de Abogados sobre temas de Derecho Agrario*, Rosario: 9 y ssg.
- FORMENTO, S.; PILATTI, H.H. (2005). Las empresas agrarias y sus alianzas estratégicas como formas de vinculación contractual e instrumentos para la asociatividad. En: AA.VV. *Derecho Agrario*. Rosario: Ed. Nova Tesis.
- GHERSI, C. (1992). *Contratos civiles y comerciales*. T.1 y 2. Buenos Aires: Astrea.
- LORENZETTI, R. (2008) *Redes contractuales*. Disponible en:
<<http://www.ricardolorenzetti.com.ar/secciones/contratos>> [20/02/2009]
- RICHARD, EH (Dir.). (2004). *Sistema societario y de [contratos asociativos](#) en Proyecto de Reformas 2005*. Instituto de la Empresa de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba. Disponible en:
www.acaderc.org.ar/doctrina/articulos/artelsistemasocietarios.at_download/file
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A. (2001a). El derecho agrario. Modernización y desarrollo rural. En: MASSART, A; SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A; (Coords.). *Manual de Instituciones de Derecho Agroambiental Euro-Latinoamericano*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A. (2001b). Teoría General del contrato agrario. En: MASSART, A; SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, A; (Coords.). *Manual de Instituciones de Derecho Agroambiental Euro-Latinoamericano*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- SFRÉGOLA, O. (2002). *Empresas de familia*. Rosario: Cámara de Comercio Italiana.
- ZALDÍVAR, E.; MANOVIL, R.; RAGAZZI, G. (2001). *Contratos de Colaboración Empresaria*. Buenos Aires: Abeledo.