

Informe *Integrar*

Instituto de Integración Latinoamericana
Universidad Nacional de La Plata (IIL–UNLP)
Calle 10 N° 1074 - (1900) La Plata - República Argentina
Tel/Fax: 54-0221-421-3202
E-mail integra@netverk.com.ar
www.iil.org.ar

N° 18 – Diciembre 2002

Sumario

- Espacio regional: Cono Sur - Chile
- Actividad empresarial de las fundaciones
- Publicaciones

Espacio regional: Cono Sur - Chile*

María Luisa Carbonell

Especialista en Políticas de Integración

La esfera regional y la subregional tienen una función crítica de intermediación entre los órdenes globales y nacionales, dada la gran desigualdad existente entre los actores que intervienen en los procesos globales. Se advierte la influencia preponderante de los gobiernos de los países desarrollados y de las empresas transnacionales.

* Exposición efectuada por la autora en el Seminario “Dos puntas tiene el camino” – La integración física de Chile y el Cono Sur de América, panel La dimensión productiva de la integración física; encuentro organizado por la Misión Permanente de Chile ante ALADI, Montevideo, 8 de agosto de 2002.

Desde el punto de vista político se dice frecuentemente que la voz de los países más pequeños dentro del orden global se escuchará mucho mejor, o probablemente sólo se escuche, si se expresa como voz regional.

El concepto de globalización o mundialización, utilizado ampliamente en los últimos tiempos en debates académicos y políticos, no es uniforme. Tomamos el de la CEPAL (informe de mayo de 2002, *Globalización y Desarrollo*): “creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial en los de carácter regional, nacional y local”. Este concepto nos indica el carácter multidimensional de la globalización, pero se destaca su dimensión económica por ser la faceta más visible y determinante del proceso y es la que debemos tomar en cuenta para un análisis de la dimensión productiva.

- Los progresos registrados en el transporte, la información y las comunicaciones forman parte de un conjunto más amplio de innovaciones tecnológicas que hicieron posible adelantos sin precedentes en la productividad, el crecimiento económico y el comercio internacional.
- Surgen los Sistemas de Producción Integrados que sirven de sustento a la operación de las empresas transnacionales (desafío para los países en desarrollo) y se verifican sobrados indicios de una estrecha vinculación existente entre el crecimiento del comercio internacional de los últimos decenios, la expansión de la empresa transnacional y el surgimiento de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI) – auge de la inversión extranjera directa.

La movilidad que ofrecen los avances tecnológicos transforma a las filiales de las empresas transnacionales. Con anterioridad, operaban geográficamente dispersas con producción autocontenida. En la actualidad, operan en redes de producción y distribución integradas en el ámbito regional y global. En estas redes de producción, las empresas pueden adquirir localmente los insumos que necesitan y producir para el mercado local o regional, o bien pueden integrar actividades económicas dispersas en distintas regiones.

Los Sistemas de Producción Integrados implicaron:

- a) la segmentación de la producción en distintas etapas,
- b) la especialización de plantas ubicadas en distintos países para la producción de determinados componentes,
- c) la realización de ciertas fases del proceso productivo o el ensamble de algunos productos.

Paradoja: la regionalización de la economía mundial es un corolario de la globalización

El desarrollo de la competitividad sistémica es un concepto que procede de estudios de la CEPAL realizados durante el decenio de 1990.

La transformación dinámica de las estructuras productivas es un componente esencial de toda estrategia de desarrollo. Se puede citar también el trabajo efectuado por la CEPAL (Informe 2000) *Equidad, Desarrollo y Ciudadanía*, en el que se expone

sobre la dinámica de las estructuras productivas, entendida como la interacción de dos fuerzas básicas: las innovaciones y las complementariedades entre empresas y sectores productivos.

La competitividad sistémica se basa en tres elementos:

- a) el papel del conocimiento como pilar de la competitividad, único factor que permite producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales. Los sistemas de innovación se deben fortalecer en todos los niveles territoriales: local, nacional y regional. Las innovaciones, entendidas en un sentido amplio, constituyen un conjunto de actividades nuevas que tienden a dinamizar los sectores productivos;
- b) la competitividad, que más allá de los esfuerzos aislados de las empresas, es una consecuencia del funcionamiento de todo un sector, de su interacción con otros que le suministran bienes y servicios, y en última instancia, del buen desempeño de todo el sistema económico;
- c) el reconocimiento de que el desarrollo de buenos mercados de tecnología y de encadenamientos productivos depende de los esfuerzos del Estado y de las asociaciones empresariales, por lo que se debe crear un círculo virtuoso sobre el que se sustente la competitividad basado en las formas de colaboración entre el Estado y el sector privado.

El papel del espacio subregional es crítico, pues para avanzar en todos estos frentes se requieren amplias medidas institucionales y de organización, que permitan formular políticas activas de competitividad, mediante instrumentos seleccionados sobre la base de visiones estratégicas comunes de sectores públicos y privados, otorgando prioridad a los esfuerzos conjuntos. Según ALADI, el objetivo es el de la competitividad del comercio de la región.

La agenda de la integración debe abordar decididamente los temas específicos de la integración productiva. El comercio intrarregional ha demostrado que los acuerdos de integración con el objetivo de crear mercados más conectados, que permitan a las empresas localizadas en el espacio regional aprovechar economías de escala, pueden ser un importante instrumento para fomentar la diversificación de exportaciones.

Políticas activas de transformación productiva y tecnológica

La estrategia regional ante la globalización debería estar dirigida a crear y mantener la competitividad sistémica. Para ello es necesaria la articulación de diversos factores:

- a) la promoción del desarrollo de capacidades tecnológicas,
- b) el apoyo a la transformación de las estructuras productivas para impulsar la diversificación de la base exportadora.
- c) el desarrollo de encadenamientos productivos, orientados a elevar el valor agregado en los sectores de exportación, y

d) la construcción de una infraestructura de calidad, mediante los proyectos de integración física identificados por los países de la región en el Proyecto IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana).

El esfuerzo colectivo de la región orientado a desarrollar capacidades tecnológicas que sirvan de base a una sostenida competitividad sistémica debe consistir en:

- aumentar significativamente el gasto en tareas de investigación y desarrollo, difundir la tecnología y crear incentivos que estimulen el gasto privado en esta materia;
- incentivar el afianzamiento de disciplinas básicas asociadas a la explotación sostenible de los recursos naturales disponibles en la región, ya que así adquieren prioridad campos como la biología molecular y las biotecnologías, la genética animal y vegetal, las ciencias del mar, la mineralogía, la climatología, etcétera. Se deberían pensar como complemento indispensable del actual patrón de especialización productiva de la región.

En cuanto al caso específico de la relación Argentina y Chile, se puede observar que sus estructuras productivas son bastante heterogéneas, coexisten productores de diferentes niveles de organización productiva y tecnológica, que cuentan con distintos grados de acceso a la información y a los mercados de factores.

El objetivo central es poner en práctica estrategias de cambio estructural que sirvan de marco para un avance productivo dinámico del Cono Sur (MERCOSUR-Chile). Es obvio que las estrategias y políticas que se adopten en ese marco deben ser congruentes con el nuevo contexto interno y externo.

Integración física – Relación bilateral

Avanzar con los proyectos de integración física es un instrumento fundamental para lograr la competitividad de la producción de la región. Las políticas que se implementen a nivel regional para la innovación y complementariedades estratégicas, en el marco de los compromisos y oportunidades que genera el ACE 35 (Acuerdo MERCOSUR-Chile), se apoyan en una adecuada infraestructura. Las menores distancias geográficas existentes entre Argentina y Chile, las similitudes de los patrones de consumo y las alianzas estratégicas, permiten un mayor flujo de comercio intraindustrial y una mayor participación de empresas de menor tamaño. La región ofrece un marco dinámico de aprendizaje tecnológico que conduce a una mayor competitividad internacional.

El espacio regional ofrece una oportunidad para aumentar la complementariedad productiva y la integración de la infraestructura física. Es importante que los esfuerzos nacionales y regionales se orienten en la necesidad de armonización de los sistemas regulatorios: normas técnicas, fitosanitarias, códigos aduaneros, prestación de servicios, etcétera.

Lograr la superación de las barreras geográficas y que esto sirva para la eficiencia de la circulación de bienes y personas, necesariamente debe ir acompañado de la armonización de los marcos regulatorios nacionales.

Los objetivos que se relacionan con la producción son:

- optimizar la localización de los medios de producción,
- potenciar el proceso de integración para lograr una mayor competitividad de la región,
- ampliar los mercados, generar economías de escala y reducir de costos.

En tal sentido, la infraestructura para la producción debe abarcar redes:

- camineras y ferroviarias,
- energéticas,
- para riego,
- parques industriales, etcétera.

Escenario actual y futuro

El Océano Pacífico es uno de los escenarios más importantes de las próximas décadas para el comercio internacional. Esta realidad implica un claro horizonte para desarrollar el potencial del Cono Sur. El desafío es aprovechar las opciones de incrementar el intercambio comercial con un mercado que supera los 2.500 millones de habitantes.

- a) Desde el punto de vista de la interrelación entre el proceso de integración física regional y la dimensión productiva es fundamental considerar que las condiciones de infraestructura y las normas que regulan su uso son condicionantes e influyen de manera preponderante en las decisiones de localización y logística de las empresas, las que demandan:
 - conexiones físicas adecuadas,
 - estabilidad de los acuerdos regionales,
 - estabilidad de las reglas de juego a nivel sectorial.
- b) Las demandas de infraestructura física de los países de la región están identificadas en el Proyecto IIRSA, por lo que es muy importante trabajar simultáneamente en la armonización normativa a nivel binacional y regional. Los aspectos regulatorios y técnicos, principalmente en lo que respecta a los pasos fronterizos deben ser reformulados con idéntica visión estratégica.
- c) Los cambios estructurales ocurridos en las tecnologías de producción, la comercialización y distribución de los productos han modificado las operaciones de comercio exterior, por lo que en la actualidad el factor costo-tiempo es determinante de la competitividad de los productos que están involucrados. El comercio exterior

en la actualidad es uno de los sectores que genera mayor rentabilidad y puestos de trabajo.

- d) Argentina y Chile deben trabajar para la implementación de políticas coordinadas para explotar nuevas áreas de recursos naturales y optimizar sus zonas productivas actuales con el objetivo de afianzar el comercio bilateral y acceder a nuevos mercados, por lo que, avanzar decididamente en los aspectos de integración física es estratégico.

Asimismo, es importante identificar alternativas viables de producción para poder proyectar e implementar inversiones conjuntas y promover cambios eficientes de los sectores productivos hacia la exportación. Un ejemplo concreto fue la suscripción del Tratado de Integración y Complementación Minera entre los gobiernos de Argentina y Chile (29 de diciembre de 1997), de profundo contenido político, que significó la posibilidad de inversiones conjuntas en yacimientos mineros ubicados en el límite geográfico entre ambos países.

Un tema a tener en cuenta cuando hablamos de producción es el medio ambiente. En la última década las cuestiones ambientales han adquirido relevancia en la agenda política de los países. Los países sudamericanos tendieron hacia una especialización en el uso intensivo de recursos naturales, por ejemplo: hierro y acero (bienes intermedios altamente estandarizados), productos petroquímicos, los minerales no ferrosos, la celulosa, el papel, el cobre y el aluminio. El volumen exportado por Argentina y Chile en la última década, proveniente de sectores de reconocido impacto ambiental, se ha multiplicado, por lo que progresivamente se deberán operar cambios en las prácticas productivas en este sentido. Para ello es indispensable fortalecer los mecanismos de cooperación en el ámbito ambiental.

Reflexión

Desde el punto de vista académico se advierte que mucho se ha trabajado en la región en lo que respecta a la suscripción de acuerdos para profundizar el proceso de integración, pero de la decisión política a la concreción de los hechos se denota con clara evidencia las dificultades que tienen los Gobiernos de llevar a la práctica los acuerdos concertados.

Se verifica una escasa coordinación entre el sector público, el sector privado y el ámbito académico.

Argentina y Chile están en el camino correcto, tanto a nivel del ACE 35 como de los proyectos de infraestructura. Lo importante es avanzar en tiempos concretos para que el sector privado, principalmente a nivel de la pequeña empresa, se pueda ver incluido en el proceso y, de esa manera, poder ampliar los mercados en forma competitiva (naturaleza intrínseca de un proceso de integración).

El ACE 35 generó el marco jurídico-económico para dar estabilidad a un proceso ya en marcha y para permitir su proyección a largo plazo. Hasta el momento se advierte una articulación un tanto “casuística”, es decir, en función de los intereses de algunos sectores sin tener en cuenta una visión estratégica a futuro ni analizar aspectos

de inversiones conjuntas en sectores claves para MERCOSUR-Chile (ni a nivel bilateral). ■

Actividad empresarial de las fundaciones*

Elba Lorena Marcovecchio**

Abogada

I. Introducción

A lo largo de los años las fundaciones han contribuido constantemente con la sociedad, muchas veces supliendo la misma labor del Estado, amparando sectores necesitados –carenciados, niños de la calle, personas con enfermedades terminales, en los últimos tiempos personas que padecían violencia familiar, adicciones– y también han efectuado aportes a la conservación del patrimonio cultural, arquitectónico, que ayudan al sostenimiento de bibliotecas, o centros de estudios y/o investigaciones, fundaciones con fines políticos y, conforme a los orígenes de las mismas fundaciones, están aquellas que poseen fines religiosos. El espectro es tan grande como todos los rasgos de la humanidad.

Pero hay un punto inevitable: las fundaciones para desarrollar este aporte a la sociedad, necesitan contar con dotación patrimonial para la consecución de sus fines. En sus principios este aporte dinerario provenía de donaciones de la población o del mismo Estado, mas en los tiempos actuales es impensable que para la satisfacción de estos fines se financie exclusivamente con donaciones. Es así que acudieron a prestar servicios a cambio de un bono contribución, para pasar luego, en algunos casos, a cobrar, conforme a tarifas, esos servicios que prestaban. La estructura de estos nuevos prestadores de servicios se fue perfeccionando en muchos casos, hasta conformar una verdadera empresa, una actividad donde existe sin lugar a dudas organización de los factores de producción y sí, fines de lucro. Lucro que tendría por objeto solventar los loables objetivos para los que la fundación había sido concebida. La legislación nacional se quedó estancada en el primer paso: en la estructura de la fundación como captadoras de capitales muertos en el decir de Vélez Sarsfield, quien no las incorporó normativamente en el Código Civil. Una ley dictada casi cien años después será la

* La autora elaboró esta nota sobre la base de la investigación *Actividad empresarial de fundaciones*, que lleva a cabo en el Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata (IIL-UNLP), bajo la dirección de la Dra. Noemí Mellado, con la codirección de la Dra. Noemí Luján Olivera. Esta investigación se aboca a la compatibilidad de la actividad empresarial con el fin fundacional y la posible limitación que impone el principio de especialidad de los estatutos en esta actividad empresarial, cuestiones que en esta etapa investigativa serán cotejadas con el trabajo de campo. Por ello, todavía no se elaboraron las conclusiones finales, que prontamente serán puestas a entero conocimiento de los interesados.

** Becaria de la Universidad Nacional de La Plata para llevar a cabo la investigación precedentemente citada.

encargada de estructurarlas: la ley 19836. Sin embargo, este digesto no contempla la posibilidad de que las fundaciones desarrollen actividad empresarial, pero este fenómeno de la actividad empresarial de las fundaciones existe, y aporta a la sociedad esa solidaridad que es deseable conservar y fomentar. Este trabajo está orientado al estudio de este fenómeno: de la actividad empresarial de las fundaciones y su legalidad dentro de nuestra normativa vigente.

II. Actividad empresarial de las fundaciones

Al focalizar el tema, hallamos un primer escollo, un primer pensamiento que nos limita el razonamiento y que nos hace rechazar la idea de hablar de empresa junto con fundación y es “las fundaciones no tienen fines de lucro”, que a la postre fue incorporado normativamente –artículo 1º de ley 19836–. A lo largo de este artículo observaremos que la actividad empresarial de las fundaciones no contraría el precepto legal y se halla positivamente aceptada.

a) Fundación: concepto

En primer lugar es preciso definir el concepto de fundación. Así Busso expresa: “Define Enneccerus la fundación como una organización para la realización de determinados fines, reconocida como sujeto de derecho y que no consiste en una unión de personas.” “Caracteres: 1) el fin ideal, ya que sólo puede admitirse la existencia jurídica de estos entes para la obtención de finalidades de interés social. 2) Carece de miembros; sólo tiene destinatarios. A diferencia de la corporación, la fundación no tiene en realidad un cuerpo social integrado por miembros o asociados. Por eso, la definición de Enneccerus habla de una organización que no consiste en una unión de personas, y luego añade el mismo autor que la fundación no tiene miembros, sino sólo destinatarios. 3) Voluntad del fundador: la fundación se caracteriza porque no actúa o funciona según las determinaciones de la voluntad de sus integrantes, sino que es dirigida y sustentada por la voluntad del fundador expresada en el negocio fundacional. En muchos casos deberá ser completada o actualizada por reglamentaciones públicas o privadas pero siempre encauzadas en la línea inicial de la fundación. Como dice Enneccerus la fundación está organizada heteronómicamente.”¹ Es dable destacar la definición del artículo 183 del Proyecto de Código Civil de la República Argentina unificado con el Código de Comercio:² “Las fundaciones son personas jurídicas que se constituyen con una finalidad de bien común, sin propósito de lucro, mediante el aporte patrimonial de una o más personas, destinado a hacer posible sus fines.”

b) Dotación patrimonial

La legislación alemana enfatiza el carácter patrimonial de la fundación: “la fundación (*Stiftung*) es una masa de bienes afectada a un fin determinado e investida de

¹ BUSSO, Eduardo B.; *Código Civil Anotado*, Compañía de Editores SRL, Buenos Aires, 1944, tomo I, pág. 288.

² *Proyecto de Código Civil de la República Argentina unificado con el Código de Comercio*, Abeledo Perrot.

personalidad jurídica (C. Civ. Alemán, arts. 80-89).”³ Sobradamente claras son las palabras de Messineo⁴: “la fundación sin patrimonio sería un contrasentido, puesto que el patrimonio es el sustrato fundamental (y hasta único) y, sin él, la finalidad de la fundación no podría ser alcanzada.”

En la doctrina nacional se ha sostenido que las asociaciones y fundaciones necesariamente deben poseer un patrimonio propio. Este requisito importa la posesión de un conjunto de bienes que le permitan realizar las actividades necesarias para la consecución de su objeto de bien común, lo que supone la capacidad para adquirir bienes expresamente exigida por el mismo artículo 33. (En igual sentido, BORDA, *Tratado de Derecho Civil Argentino*, Parte General, tomo 1, N° 636, pág. 578)”⁵ Este conjunto de bienes es el que hace posible la concreción del fin fundacional. Sin embargo, es impensable que las fundaciones puedan seguir realizando sus fines si su dotación patrimonial se constituye sólo de donaciones.

Para lograr esta dotación patrimonial es que se acude a la actividad empresarial, generando no sólo trabajo para un sector de la población, sino también genuinos ingresos que posibilitan la vida de la fundación. Y es más, muchas veces nos hemos encontrado con casos en que esta actividad empresarial es parte del fin fundacional procurando, por ejemplo, la inserción laboral de personas con discapacidades, que padecen enfermedades, adicciones, y aun de personas mayores.

Sin embargo, dejando de lado estos casos especiales en que el fin fundacional sea la inserción laboral o en que se contemplen labores terapéuticas, no escapa a nuestro conocimiento que un patrimonio estático se consume y revierte necesariamente en su desaparición. Por ello, estos ingresos permiten que dichos loables fines fundacionales se desarrollen y persistan, a la vez que la sociedad deja de mirar a las fundaciones desde la óptica de las llamadas manos muertas para sumarlas al proceso productivo.

c) Destino de la actividad empresarial

A lo largo de estas líneas, se ha hablado de la actividad empresarial de las fundaciones para dotarlas patrimonialmente y poder así desarrollar y satisfacer a ultranza su fin fundacional. Sobre este punto enfatizamos ya que estos réditos jamás podrían ir a otros fines que no fueran satisfacer el fin fundacional, con la lógica salvedad de los egresos que impliquen los insumos del sistema productivo. Huelga aclarar que repugna a la ley e incluso al sentido común que estos ingresos queden como beneficios para el comité de la fundación, o su fundador. Por ello, Liliana Estévez,⁶

³ RIPERT, Georges y BOULANGER, Jean; *Tratado de Derecho Civil según el Tratado de Planiol*, traducción de Delia García Daireaux, supervisión de Jorge Joaquín Llambías, tomo I, Parte General, Editorial La Ley, 1988, pág. 335.

⁴ MESSINEO, Francesco; tomo II, pág.164; *Derecho Civil y Comercial*; Ediciones Jurídicas Europa-América, 1979, pág. 15.

⁵ LLOVERAS DE RESK, María E.; en *Código Civil y normas complementarias, Análisis doctrinario y jurisprudencial*, dirección Alberto J. Bueres, coordinación Elena I. Highton, Hammurabi, 1995, tomo 1, pág. 317.

⁶ ESTEVEZ, L.; “En torno al objeto social de las asociaciones civiles y fundaciones”, en ERREPAR, N° 132, noviembre de 1998, tomo X, *Doctrina Societaria y Concursal*, págs. 393-396.

funcionaria de la Inspección General de Justicia, sostiene que: “Sin embargo estos beneficios jamás pueden traducirse en ventajas económicas para sus integrantes.”

d) *Doctrina extranjera*

La doctrina española contempla positivamente la actividad empresarial de las fundaciones en el artículo 22 de la ley 30/94 (del 24 de noviembre) que se ocupa de regular las actividades mercantiles e industriales de esta persona jurídica sin ánimo de lucro. Siguiendo esta línea Lucía Linares Andrés dice: “Esta (la fundación) ha dejado de ser una masa de bienes inmovilizada y estática en la que los patronos sólo se preocupan de recoger rendimientos y ponerlos en situación de producir frutos económicos sin desempeñar una actividad constante y profesionalizada, y se ha convertido en un patrimonio en movimiento...”⁷ Afirma que igual opinión es la vertida por García de Enterría en su obra “Constitución, fundaciones y sociedad civil” (en *Revista Administración Pública*, N° 122, mayo-agosto de 1990, pág. 248). Concordantemente Yuste Grijalba y Del Campo Arbulo aseveran: “...se hizo cada día más necesario sustituir el elemento básico de las fundaciones tradicionales, basado en el patrimonio de explotación, que admite con normalidad la búsqueda de rentabilidad e incluso la actividad industrial...”⁸ López Jacoiste señaló: “que si las fundaciones se encierran en una existencia desconectada de la vida a cuyo interés incesante deben acomodar sus beneficios se arruinarían inevitablemente”,⁹ y finalmente citaremos al maestro Garrigues que piensa: “la no concepción de la fundación como una empresa, la contemplación de la fundación como un hecho y no como un hacer, que es lo que tiene que ser una fundación, un hacer, una realización, es la causa de la invalidez de tantas y tantas fundaciones”.¹⁰

Sin embargo, la doctrina española entiende que la actividad económica sólo tendrá un significado puramente de dotación de recursos, pues la finalidad del ejercicio del comercio es obtener frutos económicos para invertir en la actividad fundacional de interés general, pues la fundación no puede tener ánimo de lucro.

Fuera del ámbito de la doctrina española, Aldo Cocca¹¹ cita como notorios ejemplos extranjeros de actividad empresarial de las fundaciones al Banco Di Nápoli y la Standard Oil of Detroit y dice este prestigioso autor que el Banco Di Nápoli es una antigua fundación. Los bancos no tienen fines altruistas, son, precisamente, el extremo opuesto, pero el ingreso y beneficio íntegro que recibe el Banco Di Nápoli lo destina a fines benéficos. Del mismo modo, la Standard Oil of Detroit pertenece a una de las más grandes fundaciones estadounidenses.

Siguiendo con el derecho anglosajón es dable traer a colación que en Estados Unidos “...el capital de las fundaciones es considerado como un capital de riesgo. Por ende, todo lo que se haga para que este capital rinda al máximo, puede hacerse. Porque

⁷ LINARES ANDRES, Lucía; “La actividad económica de las fundaciones”, en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N° 642, año LXXIII, septiembre-octubre de 1997, España.

⁸ YUSTE GRIJALBA, J.L. y DEL CAMPO ARBULO, J. A.; “Apuntes históricos sobre fundaciones en España”, en *Revista Situación BBV*, 1989/4, pág. 52.

⁹ LOPEZ JACOISTE, J.J.; “Las fundaciones y su estructura a la luz de sus nuevas funciones”, en *Revista Derecho Privado*, 1965, págs. 567-609.

¹⁰ Citado por Lucía Linares Andrés, ob. cit., pág. 1626.

¹¹ COCCA, A.; *La Ley*, tomo 1981-D, sección Doctrina, pág. 895.

así se logrará mayores posibilidades para la acción fundacional en pro de los objetivos de bien público que la motiva.”¹²

e) Legislación nacional

En nuestra legislación encontramos, por un lado, la ley de fundaciones que no contempla directamente esta cuestión. Pero a la vez hallamos que en el derecho del sistema tributario se reconoce esta actividad empresarial de las fundaciones y, si bien incluye en la exención impositiva a las fundaciones, no duda en imponer su presión fiscal sobre las actividades comerciales y/o industriales que las mismas puedan ejercer, conforme surge de lo normado por el Código Fiscal de la provincia de Buenos Aires, cuando al legislar sobre el impuesto a los ingresos brutos dispone en su artículo 166 que: “están exentos del pago de este gravamen..., inciso h) las operaciones realizadas por las asociaciones...entidades o comisiones de beneficencia, de bien público...”. Y en el siguiente párrafo del mismo inciso dispone que: “el beneficio establecido en el párrafo anterior no alcanza a los ingresos obtenidos por las citadas entidades cuando desarrollen actividades comerciales y/o industriales y los mismos superen, anualmente, el monto que establezca la Ley Impositiva.” En su concordancia, la ley de Impuesto a las Ganancias (Ley 24698) configura como sujeto imponible dentro de su primera categoría a las fundaciones y asociaciones civiles. La jurisprudencia ha comenzado a admitir esta capacidad empresarial. Testigo de lo expresado es lo dicho por la Cámara 2ª, Sala II, en lo Civil y Comercial de La Plata, *in re* “Fundación Caritas Solidaridad s/ Personería”,¹³ “Autorizada la constitución de la fundación no procede prohibir que la entidad perciba ingresos por la prestación de servicios, pues no se advierte fundamento alguno en el acto administrativo para formular tal restricción. Ello importa restringir la aptitud negocial de la fundación que bien puede obtener ingresos, tal como lo prevé el artículo 22 de la ley 19836, debiendo destinar la mayor parte de ellos al cumplimiento de sus fines. El órgano de aplicación tiene facultades de contralor en cuanto al modo en que son aplicados dichos ingresos, a fin de evitar la desnaturalización del instituto, mas no puede en modo alguno vedar al momento de la constitución de la fundación su posibilidad de obtener los recursos.”

f) Colofón

A modo de conclusión cabe señalar que la actividad empresarial de las fundaciones no sólo ha sido incorporada en la legislación impositiva, admitida y aceptada por la jurisprudencia, sino que además, no vulnera el principio de la ausencia de fin de lucro de las fundaciones (artículo 1 de la ley 19836), pues lo que la ley veda es la posibilidad de que integrantes de la fundación puedan obtener alguna ganancia de ella, sea por la repartición de dividendos, por una cuota liquidacional o mediante ventajas económicas indirectas. Por ello, el producido de esta actividad deberá ser destinado a la mejor consecución del fin fundacional, en virtud de que es impensable la idea de que las fundaciones puedan vivir exclusivamente de donaciones. ■

¹²CAHIÁN, A.; “Fines y actividades de las fundaciones”, en *La Ley*, tomo 1995-C, sección Doctrina, págs. 897-900.

¹³ CC0202 LP, B 81.689 RSD-237-95 S 21-9-95

Publicaciones

- **Recondo, Gregorio;** *El sueño de la Patria Grande. Ideas y antecedentes integracionistas de América Latina*; Buenos Aires, Ediciones Ciccus, 466 págs.

Consecuente con su prédica de no limitar el concepto de integración a sus aspectos económicos y comerciales, el autor reitera una vez más en este libro la necesidad de América Latina de conformar un bloque en el que las dimensiones políticas y culturales no queden relegadas, y asigna a la cultura el carácter de motor y sustancia de la integración latinoamericana. Asimismo, estima que la integración política y económica requiere el acompañamiento de la cultura, que de no poder ser previa a la integración ha de ser por lo menos sincrónica con ella. El sueño de la Patria Grande, en constante desenvolvimiento, tuvo y tiene distintos protagonistas que lo expresaron y expresan con muy diversa orientación y en los más diversos ámbitos. Este volumen “quiere resultar un homenaje a los hombres que generaron proyectos y realizaron intentos integracionistas en Iberoamérica”.

Para ello, si bien es útil una exposición cronológica, no son sólo las fechas el eje en torno al cual se estructura el contenido de los capítulos sino también otras dos cuestiones cruciales: la identidad –el ser de los pueblos hispanoamericano– y la integración –la inquietud por el porvenir político–. Sobre estas bases se asienta la exposición de ideas del autor.

Leemos en primer lugar acerca de los proyectos y las tentativas integracionistas de América Latina. En tal sentido interesa la apreciación del Reino de Indias como singular confederación de pueblos y regiones y el interrogante acerca de si el Tratado de Tordesillas (celebrado en 1494, por los reyes de Castilla y Aragón con el de Portugal) constituye un antecedente del MERCOSUR. La etapa de la independencia, caracterizada por la formación de las nacionalidades abarca tres períodos:

- luchas independentistas (1810-1824);
- creación de los sistemas confederativos (1820-1852), en el que los caudillos procuraban reunir bajo su autoridad a un grupo de países;
- constitución orgánica de los Estados nacionales (a partir de la segunda mitad del siglo XIX).

Es bien sabido que en las luchas por la independencia ya se vislumbra la proyección americana de los revolucionarios. Además de las figuras descollantes de los Libertadores Bolívar y San Martín, éstas eran también las miras de Belgrano, Artigas,

Morelos, Hidalgo, O'Higgins. En el período siguiente, que puede ser denominado postindependentista, se constituyó la Confederación Peruano-Boliviana (1836-1839) y se realizó el Congreso de Panamá (1826). Esta etapa es además muy rica en aportes teóricos y doctrinarios de los argentinos Monteagudo, Alberdi y Sarmiento; el mexicano Guadalupe Victoria, el peruano Manuel Lorenzo Vidaurre, el centroamericano José Cecilio del Valle, el venezolano Andrés Bello, el colombiano José María Torres Caicedo, el chileno Benjamín Vicuña Mackenna, el uruguayo Juan Carlos Gómez, entre muchos otros cuyo pensamiento se reseña en este libro. Hecha la revisión de la etapa primigenia de las naciones latinoamericanas, se examinan las ideas de los pensadores iberoamericanos de la primera mitad del siglo XX. La segunda mitad de ese siglo es muy rica en aportes teóricos y proyectos de integración subregional. En cuanto a las dos últimas décadas de ese período, se explican las actitudes y los proyectos integracionistas encaminados a proyectarse hacia una nueva centuria.

La referencia a los mecanismos institucionalizados de cooperación e integración política abarca la OEA (Organización de Estados Americanos), el Grupo de Río, el Diálogo de San José (América Central-Unión Europea), la AEC (Asociación de Estados del Caribe), las Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Estado y de Gobierno, las Cumbres de las Américas, marco de la negociación del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas).

Siguen las consideraciones respecto de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) e INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe), ya que ambas instituciones realizan una constante labor en pro de la integración.

Asimismo, se analizan los mecanismos institucionales de orientación económica: ALALC-ALADI, el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe, el Grupo Andino que a partir de su reestructuración es la Comunidad Andina (CAN), el MERCOSUR, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Grupo de los Tres, la Asociación de Estados del Caribe, el Triángulo del Norte, el SELA (Sistema Económico Latinoamericano), entre otros.

En el ámbito de las propuestas y los programas para impulsar la integración latinoamericana se abarca otras dimensiones de la integración: jurídica, laboral, ambiental, física, cultural, educativa, universitaria y científica. También se agrega la labor de los escritores y poetas que se manifestaron por la unidad latinoamericana y una reseña del pensamiento integracionista, tema directamente vinculado con los trabajos intelectuales que propician la integración.

Cierra el volumen el capítulo dedicado a la Iglesia Católica como promotora de la unidad y el epílogo del autor, que invoca la esperanza y la solidaridad.

Es válido la aclaración de que los ejemplos “expuestos no agotan el vasto repertorio de intentos integradores generados en nuestro suelo americano”. Pero, como Gregorio Recondo anuncia desde el principio, su intención de constituir a su trabajo en “un inventario didáctico de antecedentes y ... en una base de datos o guía informativa sobre el tema” encarado, ha sido cumplida minuciosamente y con creces. ■ A-G.

Direcciones electrónicas

✓ Brasil: IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística
<http://www.ibge.net>

✓ EE.UU.: International Trade Administration
<http://www.ita.doc.gov>

✓ Unión Europea: Comisión Europea
http://europa.eu.int/comm/index_es.htm

Autoridades IIL-UNLP

Directora
Noemí Mellado

Secretarios de la Maestría
Marcelo Halperin
Sergio R. Palacios

Secretario Académico
Luis Manuel Urriza

Informe *Integrar*

Director Editor
Marcelo Halperin

Directora Asistente y
Coordinadora Académica
Clara Amzel-Ginzburg

Secretario de Redacción
Luis Manuel Urriza

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual N° 960.725.

Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina.

Las notas publicadas en **Informe *Integrar***, que expresan exclusivamente la opinión de sus autores, se pueden reproducir con indicación de la fuente.

Es dable destacar que el tema que hoy nos convoca forma parte integrante de una investigación científica denominada “Actividad empresarial de fundaciones” desarrollada en el Instituto de Integración Latinoamericana, dirección a cargo de la Dra. Noemí Mellado y codirigido por la Dra. Noemí Luján Olivera, que se avoca a la compatibilidad de esta actividad empresarial con el fin fundacional, la posible limitación que impone el principio de especialidad de los estatutos en esta actividad empresarial, cuestiones que en esta etapa investigativa serán cotejados con el trabajo de campo, por lo que todavía no se hallan elaboradas sus conclusiones finales y que prontamente serán puestas a entero conocimiento de los interesados.