

**PROYECTO IDEAR: BUSQUEDA DE ESTRATEGIAS ASOCIATIVAS  
PARA DINAMIZACIÓN DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE  
LA ROSA MOSQUETA EN BARILOCHE, ARGENTINA.**

**EJE TEMATICO: 1 DESARROLLO ECONOMICO Y TERRITORIAL**

**Autores:**

Díaz; Gustavo (1); Quiroga, Juan Martín (2); Blasquiz Landa, Gastón (2);

(1) Universidad Nacional de Río Negro. Centro Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Territorio, Economía y Sociedad (CIETES). Río Negro, Argentina.

(2) Universidad Nacional de Río Negro. Centro de Estudios en Ciencia, Tecnología, Cultura y Desarrollo (CITECDE). Río Negro, Argentina.

E-mail de contacto: [gdiaz@unrn.edu.ar](mailto:gdiaz@unrn.edu.ar)

**PALABRAS CLAVES: ROSA MOSQUETA; ASOCIATIVIDAD;  
TECNOLOGÍAS SOCIALES; DESARROLLO LOCAL**

## **1. Introducción**

Tanto en Argentina como en otros países de la región, en particular Chile, se observa una demanda creciente de materias primas derivadas de la Rosa Mosqueta, una planta exótica de carácter invasor, sobre la que pesa una doble valoración social donde por un lado se la considera una maleza y por tanto se la combate; y por otro una planta fuente propiedades nutricionales, cosméticas y nutracéuticas, por lo que se la busca explotar, siendo conocida por los dulces y tés aromáticos y productos Cosméticos. En los últimos años se ha incrementado el valor comercial de los productos derivados de esta planta por sus múltiples aplicaciones.

Sin embargo, existen ciertas dificultades para aumentar su producción y escalarla debido fundamentalmente a la metodología de recolección y la situación socio-económica vulnerable de las personas que llevan adelante esta labor.

La presente ponencia se inserta dentro del proyecto de desarrollo y transferencia de tecnología social de la Universidad Nacional de Río Negro, titulado “Innovación y Diseño Experimental Aplicado a Rosa Mosqueta (IDEAR)” y dentro del mismo en la parte vinculada exclusivamente a las experiencias que surjan de la realización de talleres

de asociativismo con los recolectores de Rosa Mosqueta, por tratarse de actores involucrados en uno de los eslabones más frágiles de la cadena de valor, principalmente debido al bajo poder de negociación respecto a los acopiadores (Quiroga, 2019). La hipótesis de fondo es que para incrementar el poder de negociación de los recolectores es necesario que encuentren estrategias asociativas. Y de allí deriva la pregunta que guía esta investigación: ¿qué tipologías asociativas podrían implementarse, más allá de la formación de cooperativas?

De esta forma el presente trabajo explora y analiza diversas estructuras de asociatividad posibles según el marco legal vigente en la República Argentina.

## **2. La cadena de valor de la rosa mosqueta<sup>1</sup>**

El primer eslabón en la cadena de valor de la Rosa Mosqueta (CVRM) consiste en la cosecha manual de frutos por parte de grupos de recolectores atomizados, generalmente compuestos por personas pertenecientes a sectores vulnerables de la población que encuentran en su venta a productores un complemento de sus ingresos, durante el período que va entre los meses de marzo/abril a mayo de cada año. El fruto recolectado, una vez acondicionado, es vendido a acopiadores, o bien son utilizados para la elaboración de productos derivados, entre los cuales los dulces son el principal.

Actualmente la recolección constituye el principal cuello de botella en la CVRM, e implica para los acopiadores la dificultad en la proyección anual de volúmenes de cosecha. Esta situación a su vez es retroalimentada al poseer los cosechadores un bajo nivel de negociación derivada de la mencionada atomización, por lo que el precio que finalmente abonan los acopiadores también es incierto.

Los frutos son adquiridos por acopiadores y el precio pagado por estos varía en función de la calidad de lo cosechado, puesto que la presencia de hojas como de cabos y otras impurezas disminuyan su valor pues se requiere de un proceso adicional de limpieza.

En la zona de existe un secadero, ubicado en la ciudad de Lago Puelo (Chubut) siendo el principal acopiador y acondicionador. Por el volumen que maneja cada año, el precio regional de los frutos suele ser fijado por esta empresa. A modo ejemplificativo

---

<sup>1</sup> Este apartado se ha basado en el esquema descrito en Quiroga (2019) y ampliado con Blasquiz y Quiroga (2019).

en la campaña 2016, el kg limpio (deshojado y desacabado) de Rosa Mosqueta se pagó a razón de \$6.

### **3. Estructuras asociativas: análisis de alternativas**

El Código Civil y Comercial, (en adelante CCC) no incorpora un concepto o definición de contratos asociativos, sino que se limita a fijar las pautas a las que deben ajustarse las partes. Al respecto la doctrina ha señalado que “entre los contratos de colaboración se suele enumerar también el grupo de los contratos asociativos” (Messineo, 1955: 24). Por otro lado, Spota (2009) destaca que, sin menoscabar sus intereses particulares, colaboran para un fin común.

Yendo a las características de estas formas previstas en el CCC existen 4 elementos a tener en cuenta a los fines de la asociatividad: i) colaboración, ii) organización o participación, iii) comunidad de fin y iv) carácter no personificante

Los contratos asociativos se contraponen a los de cambio en razón de la finalidad común o autónoma que motiva su celebración. La función de estos contratos es entonces la cooperación entre las partes para alcanzar un interés común. La colaboración importa una vinculación entre los partícipes, que mantienen su autonomía e independencia, para la consecución de un propósito común según el grado de integración que se prevea en el mismo contrato.

Deberá existir una organización, es decir una estructura, destinada a auxiliar la economía de las partes intervinientes, siempre respetando su individualidad económica y jurídica, bajo una única dirección que imprima dinámica a la gestión, marque los fines mediatos y distribuya los medios. Cuando hablamos de comunidad de fin queremos significar que la finalidad de un contrato asociativo consiste en coordinar y racionalizar, mediante un ropaje jurídico la acción de varios operadores económicos, autónomos e independientes entre sí. En tal sentido y pensando en su aplicación a los recolectores de la CVRM podemos distinguir los siguientes beneficios derivados de su aplicación:

- Propósito de mejorar y optimizar competencias técnicas
- Mejorar las capacidades financieras de los miembros
- Repartir entre ellos los riesgos relativos a la ejecución del contrato

- Aprovechar las experiencias de los partícipes para hacer más eficiente y más competitiva la tarea común, particularmente en lo referido a mejorar su poder de negociación frente a los acopiadores.

Finalmente “no personificante” significa que como sostiene el artículo 1442 “A estos contratos no se les aplican las normas sobre la sociedad, no son, ni por medio de ellos se constituyen, personas jurídicas, sociedades ni sujetos de derecho”.

De esta forma tampoco tienen facultades para ser titulares de derechos y obligaciones como las personas jurídicas. Poseen un régimen normativo totalmente distinto a las sociedades. Este punto es importante pues el tratamiento impositivo siempre ha contribuido a confusiones. En efecto los organismos de recaudación tributaria entienden que corresponde otorgar el carácter de responsable de tributos a estos “contratos”. Ello puede justificarse en impuestos que pueden consolidarse en el agrupamiento como puede ser el Impuesto al Valor Agregado (IVA), de existir facturación por parte del mismo. Caso contrario, la tributación en general debe recaer en los partícipes. Ello no exime a los responsables del agrupamiento de arbitrar los medios para proveer de información contable que permita arribar correctamente al cumplimiento de las obligaciones fiscales del mismo y sus partícipes.

## **4. Tipificación**

Antes de comenzar a analizar cada tipo de estructura posible, vale destacar que el CCC en su artículo 1446 prevé lo que se denomina “libertad de contenidos” esto es que las partes tienen libertad para configurar estos contratos con otros contenidos. Es decir, se le otorga al instrumento constitutivo la flexibilidad y dinamismo que les posibilite a las partes definir el contenido que más se adapte a las necesidades concretas del negocio a celebrar. Es decir, existe un amplio margen a la autonomía de la voluntad, permitiendo cláusulas concordantes con los fines que se persigan en el acuerdo escrito.

Es aquí entonces que puede visualizarse cuatro tipos previstos en el CCC y que serán objeto de análisis en el presente trabajo, a saber Negocio en Participación, Agrupaciones de colaboración, Uniones Transitoria y Consorcios de Cooperación. A continuación se describe cada tipo en forma estilizada.

### **4.1. Negocio de participación**

El art. 1448 del CCC dispone que “El negocio en participación tiene por objeto la realización de una o más operaciones determinadas a cumplirse mediante aportaciones comunes y a nombre personal del gestor. No tiene denominación no está sometido a requisitos de forma, ni se inscribe en el Registro Público”. Se trata, por tanto de un acuerdo celebrado entre dos o más partícipes para realizar una o más operaciones determinadas, pero que tendrá efectos entre dichas partes y relaciones externas, entre el gestor y los terceros.

Los partícipes hacen aportaciones en común para destinar dicho conjunto de bienes, mediante la actuación del gestor, a una actividad económica con el propósito de obtener una ganancia para dividir entre sí según lo convenido, que se manifiesta frente a terceros sólo a través de la actuación del gestor. Este contrato carece de organización, y de personalidad. No existe un patrimonio autónomo o separado sino que todo recae en cabeza del gestor, quien ejerce la actividad en su nombre pero por cuenta de los partícipes y que resulta personalmente responsable con todo su patrimonio por las obligaciones contraídas (art.242 CCC). Al no ser formal no se rige por requisitos de forma ni se inscribe en el Registro Público. A diferencia de los demás contratos asociativos, este no está sujeto a reglas pudiendo ser celebrado en forma verbal, aunque la forma escrita siempre resulta aconsejable por cuestiones probatorias y fiscales.

## **4.2. Agrupaciones de colaboración**

El CCC contempla las figuras colaborativas en el marco de los contratos asociativos, desligando su regulación del ámbito societario, tema este no menor dado su impacto tributario como consecuencia primaria. A diferencia de la anterior donde las sociedades y empresarios son los únicos sujetos legitimados para celebrarlos (Ley de Sociedades), actualmente no sólo permiten canalizar agrupamientos entre estos sujetos sino que también constituyen instrumentos jurídicos aptos para lograr el desarrollo de actividades comunes por otros sujetos no empresarios que persigan un interés común.

En efecto, el artículo 1453 del CCC define que “Hay contrato de agrupación de colaboración cuando las partes establecen una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades”. Son entonces, acuerdos

especiales celebrados con la finalidad de establecer una colaboración o unidad de decisión referente a una fase o fases de la actividad de cada uno de los miembros colaboradores.

Por tanto tienen como finalidad prestar un servicio a sus miembros de modo tal que la actividad se proyecte en un beneficio para los que integren el contrato. Destacándose asimismo la ausencia de fin de lucro, prevista en el artículo 1454 de CCC. Es decir no puede perseguir fines de lucro y las ventajas económicas que genere su actividad deben recaer directamente en el patrimonio de las partes agrupadas o consorciadas.

En este tipo asociativo se requiere de un contrato perfeccionado por instrumento público o privado con firma certificada y debe inscribirse en el registro público de comercio, en la jurisdicción correspondiente. Es importante señalar que el objeto de la agrupación debe quedar claramente definido en el momento de su constitución, el que asimismo deberá ser posible, susceptible de valoración económica y estar vinculado con la actividad económica de cada uno de los partícipes. Otro punto importante es la organización de este acuerdo, pues requiere de tres aspectos a tener en cuenta: administración, representación, y control de las obligaciones asumidas por los partícipes. Asimismo se requiere de la presentación de informes contables.

Finalmente cabe mencionar que las agrupaciones de colaboración no son personas jurídicas, carecen de patrimonio propio y por ello no tienen responsabilidad hacia terceros, recayendo éstas en cada uno de los partícipes en forma individual o colectiva.

### **4.3. Uniones transitorias**

El artículo 1463 del CCC establece que “Hay contrato de unión transitoria cuando las partes se reúnen para el desarrollo o ejecución de obras, servicios o suministros concretos, dentro o fuera de la República”. Se trata entonces de un contrato de coordinación a fin de establecer, organizar y desarrollar operaciones en las que los partícipes tienen intereses comunes, con un reparto o división del trabajo para su ejecución. A diferencia de los otros esquemas analizados, aquí sí existe fin de lucro, por cuanto los partícipes interactúan a través de una organización excediendo el marco de cooperación teniendo en miras un fin de lucro inmediato, para llevar adelante un

proyecto en común, el cual, a su vez, posee una temporalidad por cuando finalizado el proyecto se extingue el contrato.

Este contrato también se materializa por instrumento público o privado, y requiere de inscripción y el llevado de libros contables. También, y a diferencia de los Acuerdos de Colaboración, se requiere que en el contrato constitutivo quede claramente definido el método de distribución de los resultados de la unión. En cuanto a la responsabilidad de las partes, a menos que exista disposición en contrario, no se presume la solidaridad de los miembros por los actos y operaciones que realicen en la unión transitoria, ni por las obligaciones contraídas frente a los terceros.

#### **4.4. Consorcio de cooperación**

El consorcio de cooperación es otra de las modalidades de contrato asociativo prevista por el CCC, que es definido en el Art. 1470. “Se configura cuando las partes establecen una organización común para facilitar, desarrollar, incrementar, o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros a fin de mejorar o acrecentar sus resultados”.

Se puede observar aquí cierta similitud con los Acuerdos de Colaboración, pero la diferencia sustancial es la posibilidad de perseguir fines de lucro. Otras particularidades incluyen que las partes contratantes no se encuentran forzadas a definir al momento de celebrar el contrato constitutivo el objeto perseguido, ni deben perseguir un objeto concreto, lo que les otorga cierta estabilidad y permanencia en contraposición de la transitoriedad propia de las uniones transitorias. Sin embargo es bastante similar a estas respecto a cómo deben asignarse las participaciones de cada contratante en la inversión, y la proporción en los resultados.

Este contrato también deberá integrarse por medio de instrumento privado o público y deberá inscribirse en el registro público de comercio. En cuanto a la responsabilidad de los socios puede ser libremente pactada en el contrato constitutivo, sin embargo, de no preverse tal situación, la legislación impone a los partícipes la responsabilidad solidaria frente a las obligaciones asumidas por el consorcio.

## **5. CONCLUSIONES**

En el artículo se presentó sucintamente la CVRM, y se planteó que el eslabón de la recolección, presenta un cuello de botella, en parte por el bajo poder de negociación de los recolectores. Partiendo de la hipótesis de que algún esquema de asociatividad entre estos actores permitirá revertir la situación, esta ponencia ha respondido a la pregunta respecto a qué tipologías asociativas podrían implementarse, más allá de la formación de cooperativas.

Frente a una necesidad de contar con una única fuerza que evite la atomización de productores a los efectos de obtener un buen precio por su cosecha, no estamos frente a la necesidad de un lucro organizacional, por lo que el Acuerdo de Colaboración parecería ser la mejor estructura por cuánto puede delegarse cierta facultad a algún partícipe para que éste negocie en nombre de todos sus copartícipes un único precio y cantidad del producto.

Si bien podría utilizarse la figura del Negocio de participación, dado que esta implica la necesidad de un gestor pero sin instrumento contractual que lo avale, hace que esta opción no resulte aconsejable. Ello no quita que en primeras instancias, y en función de cómo se vayan perfeccionando los agrupamientos o la asociatividad misma, puede ser utilizado temporalmente para luego institucionalizarse a medida que se visualice un sostenido crecimiento.

Ahora, si lo que se busca es una integración con un proyecto más ambicioso, el consorcio de colaboración es una figura a analizar, que implicará la inclusión de más eslabones de la cadena de valor,, pero ello requerirá seguramente de inversiones económicas incrementales. En esta opción también deberá sopesarse si se trata de una simple asociatividad o participación en un negocio, por lo que tal vez se ajuste mejor una estructura societaria o contrato de fideicomiso de administración, situación que requerirá otro análisis para su implementación.

Finalmente, quedan aún algunos aspectos a sortear señalados al principio de este trabajo, y que forman parte de la realidad de la CVRM. En tal sentido, la gran cantidad de pequeños recolectores informales, , hace que no todos cuenten con una pequeña estructura económica, esto es un capital propio o recursos con cierta financiación. Tampoco todos los cosechadores se encuentran con sus inscripciones impositivas, o en autoridades sanitarias correspondientes. Alguno de ellos siquiera cuentan con medios para poder facturar los productos. La tipificación de los mismos deberá ser objeto de futuras investigaciones.

Todo ello hace que estas conclusiones tengan carácter preliminar y deriven tal vez en alguna necesidad de contemplar legislativamente a ciertos actores de la economía en virtud a la realidad social que el país se encuentra viviendo actualmente.

## Bibliografía

- Código Civil y Comercial de la Nación, Ley 26.994 (BO 7-10-2014). Disponible en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>
- MESSINEO, F. (1955). *Manual de Derecho Civil y Comercial. Tomo IV*, Ediciones jurídicas Europa-América, Buenos Aires.
- QUIROGA, J. M. (2019). Análisis preliminar de la cadena de valor de la rosa mosqueta en Bariloche y zona de influencia, Argentina. *SaberEs*, 11(1), 65-80.
- QUIROGA, J. M., y BLASQUIZ LANDA, G. (2019). Valoración social y explotación de la rosa mosqueta en Bariloche y zona de influencia, *Argentina. I Jornadas Patagónicas de Intercambio Disciplinar sobre Desarrollo y Territorio y II Pre congreso Argentino de Desarrollo Territorial*. San Carlos de Bariloche.
- ROITMAN, SANCHEZ, LOPEZ REVOL. (2018). *Contratos asociativos*. Ed. Rubinzal- Culzoni. Bs. As. 2018
- SPOTA, A. G. (2009). *Contratos. Instituciones de Derecho Civil. Tomo I*. 2da ed. La Ley. Buenos Aires.
- ZALVIDAR, MANOVIL Y RAGAZZI. (1986). *Contratos de colaboración empresaria*. Abeledo Perrot. Bs. As.