

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICAS**

CARRERA DE POSGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

Tema: Siembras Compartidas.

Título: Nuevos actores de la cadena agrícola: diversificando el riesgo mediante el programa de “siembras asociadas o compartidas”.

Autor: CP. Matías Ferrarotti.

Director: Esp. Marisa Goytia.

Fecha: 22/08/2022

Índice

1	Introducción	3
2	Origen y Funcionamiento	4
3	Encuadre Jurídico	5
4	Logística y Sistema de Comercialización	8
4.1	Las etapas de la comercialización: el esquema teórico básico.....	10
4.2	Coordinación en red.....	11
5	Régimen Tributario	13
5.1	Introducción.....	13
5.2	Impuesto a las Ganancias.....	15
5.3	Impuesto al Valor Agregado.....	16
5.4	Impuesto sobre los Ingresos Brutos.....	18
6	Rol y posibilidades de intervención del Especialista en Gestión de Empresas Agropecuarias en el Sistema de Siembras Compartidas	19
7	Reflexiones Finales	21
8	Bibliografía	24
8.1	Libros y Publicaciones.....	24
8.2	Leyes	25
8.3	Artículos periodísticos y páginas web	25

1 Introducción

La organización de la producción agropecuaria, previamente en el modelo predominante, consistía en explotaciones agropecuarias asociadas con el control (vía propiedad o arrendamiento) de la tierra por parte del productor agropecuario. Este organizaba su producción en base a mano de obra (familiar o asalariada), desarrollando una gran cantidad de labores con equipos propios; sus encadenamientos con el resto de las actividades se referían (muy parcialmente) al abastecimiento de semillas fiscalizadas, combustibles y unos pocos herbicidas e insecticidas; y solamente contrataba de manera masiva los servicios de trilla. Con este esquema, el productor (a menudo dueño de la tierra) controlaba el proceso, corría el grueso de los riesgos, a la vez que montaba un proceso productivo con escaso efecto multiplicador y dinamismo tecnológico.

Impulsados por la necesidad de salir de la financiación tradicional a través de Bancos (luego de la crisis bancaria sobre finales del año 2000 y principios del 2001) y con la idea de incorporar socios a la producción agropecuaria, es decir, unir a una parte de los integrantes de la cadena productiva a riesgo (inicialmente con los proveedores de insumos), diversificando de esta forma la eventualidad de una mala campaña, es que surge este modelo de negocio de **Siembras Compartidas**. La diferencia entre los pools de siembra radica principalmente en que con las siembras compartidas se incorporan socios que tengan una ventaja competitiva y que no sea meramente un rentista, hay una simbiosis entre los socios y el gestor.

El presente trabajo práctico (TP) tiene por finalidad exponer una síntesis de la información recolectada a lo largo del cursado de este Posgrado sobre el tema **Sistema de Siembras Compartidas** que surge como un “nuevo actor de la cadena agrícola”, para ello fue necesario el análisis de la Empresa y la Actividad Agropecuaria, las Leyes, normas jurídicas y Régimen tributario aplicables al negocio agropecuario.

Se trata de una primera aproximación a las temáticas abarcadas ya que es un modelo de explotación novedoso dentro del mundo del agro negocio por lo que se han podido encontrar muy pocos estudios académicos específicos sobre el tema.

En este desarrollo se abordarán los siguientes tópicos en relación al **Sistema de Siembras Compartidas**; en principio haremos referencia al Origen y Funcionamiento; luego abordaremos el Encuadre Jurídico; a continuación la Logística y Sistemas de

Comercialización; también las implicancias con relación al Régimen Tributario en el Impuesto a las Ganancias, IVA e Impuesto sobre los Ingresos Brutos en la Pcia. de Santa Fe y finalizaremos con el Rol y posibilidades de intervención del Especialista en Gestión de Empresas Agropecuarias en el Sistema de Siembras Compartidas.

2 Origen y Funcionamiento

En América del Sur han aparecido desde comienzos del siglo XXI dos nuevos tipos de actores en el mundo agropecuario. El primero son los llamados 'pool de siembra' y el segundo las 'empresas en red'.

En general usan un modelo innovador en cuanto a la organización, la tierra que siembran es alquilada y todos los trabajos que implica llevar adelante la producción son tercerizados a contratistas. Estas empresas manejan la producción gracias a un trabajo en red con los miembros de su cadena de abastecimiento; teniendo dos importantes factores de éxito: a) son la construcción de relaciones de mediano y largo plazo con sus proveedores, sus contratistas y sus compradores y b) que hacen un uso intensivo de herramientas informáticas y de comunicación de aparición reciente.

Además desarrollan una cultura de empresa que genera un compromiso con la misión de ésta, de sus empleados y de los otros miembros de su cadena. Por último las empresas en red se adaptan fácilmente a un contexto variable y demuestran una importante flexibilidad.

La práctica de **siembras compartidas** puede asociarse a la organización de la producción a través de la constitución de redes. Se trata de una articulación de actores que participan de un proyecto productivo aportando tierra, maquinarias, trabajo de laboreo, insumos en diversas medidas y reciben ingresos atados a los resultados de la campaña y en proporción al aporte realizado para la puesta en funcionamiento del proyecto. Su implementación y desarrollo permite compatibilizar las necesidades de los distintos actores de la cadena productiva agrícola, siendo los siguientes, los principales objetivos a alcanzar: producir, no mantener ocioso el factor de que se dispone; compartir el riesgo empresario entre asociados; disminuir las competencias y rivalidades entre pares; aumentar eficiencia y escala de producción; estabilizar el crecimiento de los asociados en el tiempo y asegurar un retorno aunque no sea necesariamente óptimo.

Se organizan a través de un esquema participativo que a lo largo de los años logró consolidarse donde sus socios cubren todos los eslabones de la cadena agro-productiva: dueños de la tierra; proveedores de insumos; semilleros; prestadores de servicios agrícolas; prestadores de servicios complementarios (Cia. de seguros, corredores, etc.); empresas

exportadoras; particulares e instituciones privadas.

Persiguen objetivos comunes, siendo el principal de este sistema lograr que todas las partes obtengan ventajas al asociarse. Para eso, es necesario: generar alianzas estratégicas a largo plazo, con un crecimiento sostenible en el tiempo; utilizar nuevas tecnologías; ampliar la capacidad de trabajo de los contratistas; hacer partícipes del negocio productivo a los dueños de campos y a las empresas de servicios; buscar negocios seguros y rentables en el tiempo. A continuación analizaré el encuadre jurídico a otorgarle a las Siembras Compartidas a partir de las modificaciones introducidas en el nuevo Código Civil y Comercial.

3 Encuadre Jurídico

A partir del 1 de agosto de 2015, se encuentra en vigencia el nuevo Código Civil y Comercial (CCC) que regirá las relaciones del derecho común, y en lo que respecta al presente trabajo, al sistema jurídico que regirá las cuestiones comerciales entre los distintos sujetos de derecho.

La Ley de Sociedades Comerciales 19.550 ha sido modificada en su denominación bajo el nombre de “Ley General de Sociedades”, se trasladan de la Ley General de Sociedades al CCC todas las figuras contractuales de tipo asociativo bajo el **Capítulo 16 del Libro Tercero. Derechos Personales - Título IV. Contratos en particular.**

El Capítulo 16 se halla dividido en cinco secciones:

- La Sección 1era. contiene una serie de normas generales —de las que carecía la legislación derogada— aplicables a todos los contratos asociativos, que se regulan en los arts. 1442 a 1447;
- La Sección 2da. regula los negocios en participación (arts. 1448 a 1452);
- La Sección 3era., las agrupaciones de colaboración (arts. 1453 a 1462);
- La Sección 4ta., las uniones transitorias (arts. 1463 a 1469);
- La Sección 5ta., los consorcios de cooperación (arts. 1470 a 1478).

Dadas las características que presenta la operatoria del **Sistema de Siembras Compartidas**, y a efectos de encuadrar su marco jurídico, nos detendremos en particular para encuadrar su Marco Jurídico en las normas atinentes a la **Sección 2da. Negocios en Participación (arts. 1448 a 1452)**:

El artículo 1448 del CCC establece 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”.

Según Pablo D. Heredia (2015) *“la primera, principal y definitoria variante establecida por el régimen que aprueba el Código es que el “negocio en participación” o cuenta de participación no constituye ninguna sociedad, ni se le aplican las normas societarias.*

Esto último no fue así en el régimen originario de la ley 19.550 que, por el contrario, incluyó a la sociedad accidental o en participación dentro del elenco de las sociedades, bien que como una sociedad anómala, que se regía subsidiariamente por las reglas de la sociedad colectiva. Bajo el régimen de la ley 19.550 la sociedad accidental o en participación constituía una sociedad “real” entre los socios, pero era una sociedad “oculta” respecto de terceros, pues su actuación la llevaba adelante el socio gestor (persona física o jurídica que tenía a cargo la administración de la sociedad) “en nombre propio”, mediante una cuenta de participación” (p. 373).

El **sistema de siembras compartidas** funciona mediante el aporte de capital por parte de los Asociados para producir un determinado cultivo. Este cultivo, que posee una estructura de costo que es cubierta por los aportes de los distintos socios; aportes, que van a determinar un porcentaje determinado en la participación del cultivo.

Una vez cosechado, el producto resultante del cultivo se distribuye en función de los porcentajes de participación de cada asociado.

El artículo 1449 del CCC define al gestor como *“Los terceros adquieren derechos y asumen obligaciones sólo respecto del gestor. La responsabilidad de éste es ilimitada. Si actúa más de un gestor son solidariamente responsables”.*

En la opinión de Alejandra Tévez (2015) *“es el gestor es quien administra el patrimonio de afectación y quien contrata con los terceros. De allí que estos solo adquieren derechos y contraen obligaciones a su respecto. Por esta razón, el gestor es el único legitimado para demandar y ser demandado. Su responsabilidad es ilimitada, de modo que todo su patrimonio queda afectado al contrato. Si la gestión queda a cargo de más de un contratante, responderán todos ellos en forma solidaria, de modo que el tercero podrá perseguir el cumplimiento de la obligación respecto de cualquiera de ellos” (p.163).*

Asimismo en el artículo 1450 del CCC se define al partícipe como *“Partícipe es la parte del negocio que no actúa frente a los terceros. No tiene acción contra éstos ni éstos contra aquél, en tanto no se exteriorice la apariencia de una actuación común”*.

Alejandra Tévez (2015) señala que *“el partícipe no puede administrar ni inmiscuirse en la administración, en principio, pues ella le está reservada al gestor. Por tal razón carece, en principio, de legitimación para demandar o ser demandado. Esta regla general reconoce, empero, una limitación: la exteriorización de la apariencia de una actuación común. Así, si trasciende un obrar aparente que da cuenta de la existencia de la organización común, el tercero tendrá acción contra el partícipe y viceversa”* (p.163).

El artículo 1451 del CCC sobre los derechos de información y rendición de cuentas establece que *“El partícipe tiene derecho a que el gestor le brinde información y acceso a la documentación relativa al negocio. También tiene derecho a la rendición de cuentas de la gestión en la forma y en el tiempo pactados; y en defecto de pacto, anualmente y al concluir la negociación”*.

Como afirma Alejandra Tévez (2015) *“se consagra el derecho del partícipe a que el gestor le brinde la información que requiera sobre la marcha del negocio y, además, le facilite el acceso a la documentación que solicite. Ello, claro está, sin obstaculizar la actividad normal relativa a la gestión. De otro lado, en tanto el gestor es administrador de bienes ajenos, debe rendir cuentas de su actuación al partícipe. Si otra cosa no hubiera sido pactada, la rendición de cuentas debe sujetarse a lo previsto en los arts. 858 a 864 CCC, y presentarse una vez al año y al concluirse el negocio”* (p. 164).

En relación a la limitación de las pérdidas, en el artículo 1452 del CCC se estipula que *“Las pérdidas que afecten al partícipe no pueden superar el valor de su aporte”*.

Según Pablo D. Heredia (2015) *“en el Derecho Comparado existen dos sistemas referentes a la responsabilidad del partícipe por causa de pérdidas. Según el primer sistema, el partícipe responde ilimitadamente. Es decir, responde más allá del quantum de su aportación, en un pie de igualdad con el gestor. La limitación de la responsabilidad, se dice, es un favor excepcional que no debe reconocerse al partícipe, pues no es socio comanditario ni accionista, y ella va contra el hecho de que el contrato en participación tiene*

por finalidad poner en común la suerte de los contratantes. En cambio, según el segundo sistema, el partícipe responde limitadamente hasta el valor de su aportación. Esta solución se justifica bajo el argumento de que la voluntad del partícipe es arriesgar en el negocio una suma limitada: la suma de su aportación y nada más. El Código se inclina por este último sistema” (p. 395).

Esta es una de las principales ventajas de las **Siembras Compartidas** ya que cuando las cosas no marchan según lo proyectado, las pérdidas se limitan hasta el valor aportado.

Se consideran muy positivas las modificaciones introducidas en el nuevo CCC respecto de los contratos asociativos ya que con ellas se despeja cualquier duda de que estos se tratan de sociedades. Así, el legislador ha buscado la practicidad y en cierta medida a la informalidad, en aras a la evolución vertiginosa que tienen los negocios hoy en día. En el punto 4 abordaré los efectos o consecuencias traen aparejado el Negocio de Siembras Compartidas en los Sistemas de Comercialización.

4 Logística y Sistema de Comercialización

La importancia de la actividad agropecuaria es primordial para nuestro país como generadora de divisas en las exportaciones de dichos productos y como base de las principales industrias alimenticias. Las particularidades del comercio de granos en cuanto a la cantidad de sujetos participantes, las diferentes modalidades de contratación, su compleja formación de precios, y por otro lado la constante variabilidad de la normativa aplicable en materia impositiva y el creciente interés del Estado por fiscalizar esta actividad en todas sus etapas, merecen ser analizadas.

Un sistema de comercialización consiste en un conjunto de procesos comerciales, normativas, estándares de intercambio e infraestructura logística y financiera que permite el flujo de bienes desde la producción hacia el consumidor final y las correspondientes transacciones entre los jugadores que forman parte del sistema.

La comercialización de productos agrarios tiene importantes y muy peculiares características que la diferencian de la de otros bienes, como los originados en el sector industrial, las cuales mencionamos a continuación:

- Atomización de la producción: a diferencia de muchísimos otros bienes y servicios, la producción agrícola se encuentra atomizada en miles de productores. Esta característica permite que el mercado sea más transparente y difícil de distorsionar

mediante acuerdos de precios entre los oferentes.

- Estacionalidad de la producción: debido a los ciclos naturales de los cultivos, muy diversificada geográficamente dadas las grandes extensiones de tierra utilizadas para la producción y con una variabilidad en cuanto a la cantidad ofertada difícil de predecir, explicada principalmente por los factores climáticos.
- Especialización espacial: Tanto la estacionalidad como la diseminación geográfica de la oferta, obligan a que el sistema comercial requiera de una estructura logística capaz de absorber los momentos de mayor oferta y lo suficientemente eficiente como para trasladar la producción desde miles de puntos de envío hacia pocos destinos finales.
- Concentración de la demanda: Así como la atomización de la oferta es una particularidad del sistema, el grado de concentración de la demanda es muy alto respecto de lo que sucede en otras industrias. Como es de imaginarse en un mercado en el que la oferta se encuentra dispersa en miles de jugadores y la demanda concentrada en relativamente pocos, podrían presentarse situaciones de desequilibrio en las negociaciones; esta problemática dio lugar a la aparición de intermediarios en la cadena comercial que permitieron la consolidación de lotes de mayor volumen por parte de la oferta, logrando negociaciones más equitativas y representativas de la real situación de oferta y demanda.
- Variabilidad incontrolable de la oferta: En la producción agraria tienen suma importancia determinados factores naturales que, como las lluvias, la temperatura, etc., influyen en los volúmenes de cosecha haciendo que los mercados agropecuarios se caractericen por una pronunciada variabilidad con marcada incidencia en los precios.
- Necesidades de financiamiento: Los primeros gastos que demanda la iniciación de un ciclo agrícola se producen antes de la finalización del precedente. Al menos, antes del cobro total del mismo. Esto hace necesario que el productor cuente con recursos que superan los montos que insume una cosecha, generando necesidades financieras que, en general, exceden las disponibilidades de capital propio. Debido a estas características estructurales, nuestro país contó a través de toda su historia, con empresas intermediarias con capacidad comercial, técnica y financiera.
- Alta dependencia de los mercados internacionales: El hecho de que la mayor parte de nuestras cosechas tengan por destino final su venta al exterior, sea como grano o como producto elaborado o semielaborado, determina que los precios del mercado

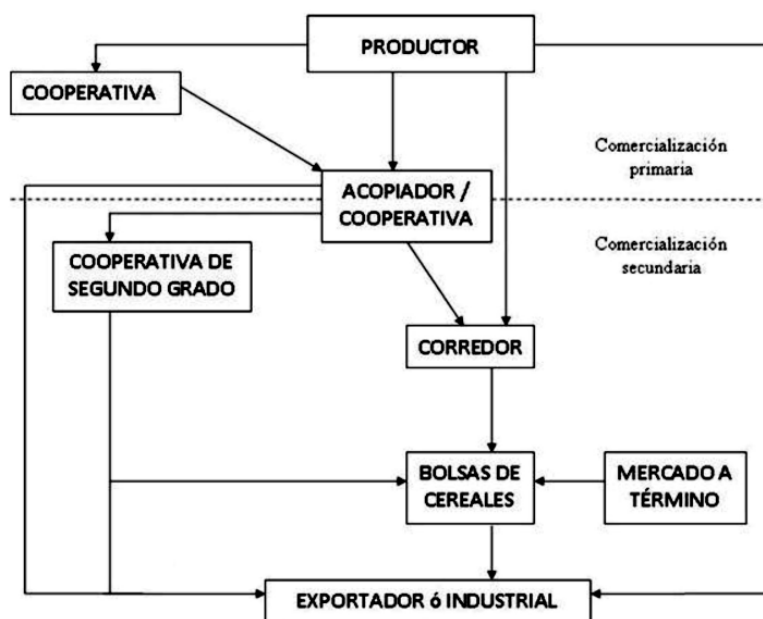
interno sean altamente dependientes de las cotizaciones de los mercados internacionales. Por ello se dice habitualmente que nuestro país es tomador y no formador de precios.

Dichas características han condicionado y condicionan la organización y el manejo de la comercialización de granos. A efectos de analizar las fases de la comercialización, tendremos en cuenta dos tipos de modelos de estructuración; un esquema básico y la coordinación a través de redes.

4.1 Las etapas de la comercialización: el esquema teórico básico

La fase de comercialización de los granos puede tomar diversas configuraciones, que determinan distintos “canales” los cuales involucran a varios actores (ver Figura 1).

Figura 1: Esquema teórico básico de la comercialización



Fuente: - Situación actual y perspectivas del comercio de granos en la Argentina. Francisco Abramovich y Cristian Amarilla.

Los productores al finalizar su cosecha, deben elegir cuándo y cómo comercializar su producción. Se definen dos canales básicos: uno indirecto, en el cual el productor entrega la mercadería a un intermediario (un acopiador o una cooperativa), los cuales ponen en condiciones la producción y encuentran a los demandantes para la misma (por ejemplo los

industriales como molinos harineros o aceiteras); otro directo, en donde el productor vende directamente su cosecha a la industria o a un exportador, que se encargarán de acondicionarla en estos casos.

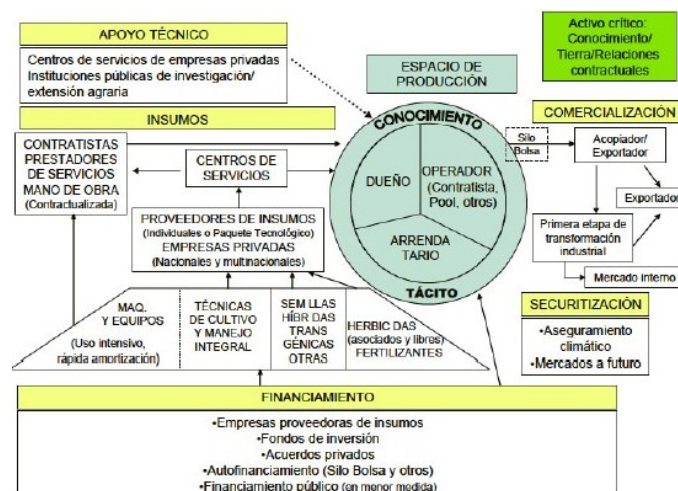
También existen algunas situaciones en que los productores son al mismo tiempo los exportadores que comercializan directamente con el exterior. Las tareas de acondicionamiento se relacionan básicamente con el secado y la limpieza de la mercadería, con el objetivo de dejarla apta para su utilización en la industria o su venta al exterior.

En el apartado siguiente analizaré el modelo de ordenamiento en red de los distintos integrantes de la cadena.

4.2 Coordinación en red

A lo largo de las dos últimas décadas, diversos cambios estructurales llevaron al surgimiento y predominio de un modelo caracterizado por la organización en red.

Las características en este modelo de organización de la producción son: 1) quien desarrolla las actividades agrícolas ya no es, necesariamente, quien posee la propiedad de la tierra; 2) existen empresas que coordinan capital financiero, deciden las actividades a desarrollar y contratan tierras y servicios para llevarlas a cabo (las Empresas de Producción Agropecuaria); por ende, 3) se desverticalizan las actividades de la otrora Explotación Agropecuaria y cobran mayor presencia los proveedores de servicios e insumos de origen industrial; 4) los intercambios (productivos, comerciales, tecnológicos) se sustentan en base a contratos de arrendamiento, temporarios para la realización de actividades; 5) la tecnología gana relevancia como sustento de la competitividad, ahora con un fuerte peso exógeno en su suministro; y, finalmente; 6) la demanda por productos (granos) se traduce tanto en más cantidad, como en calidad y diferenciación.

Figura 2: Modelo de Coordinación en Red

Fuente: Organización del Agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícola. Roberto Bisang; Guillermo Anlló y Mercedes Campi.

Operar bajo estos lineamientos implica, necesariamente, un nuevo mapa de agentes económicos, especializaciones productivas, innovaciones constantes, sistemas de relaciones, reparto del riesgo y una renovada dinámica conjunta de funcionamiento.

En este modelo, el "productor agropecuario" engloba a varios agentes económicos coordinados a partir de una creciente separación entre los Propietarios de la tierra (que ceden el uso de este medio de producción), las Empresas de Producción Agropecuaria-EPA (que desarrollan la producción coordinando las actividades en base a la posesión del conocimiento) y un conjunto de proveedores especializados de bienes y servicios. Las EPA, al desarrollar sus actividades con una marcada desverticalización, articulan ("arrastran") a una gran cantidad de otras prestadoras de servicios (contratistas) y proveedoras de insumos. Todo ello dedicado a una actividad que ha ganado en complejidad técnica y, como tal, requiere de un sistema de soporte del conocimiento mucho más complejo que el otrora "saber tácito" del modelo integrado. El conocimiento, ahora, no es exclusivo del productor, sino que es compartido por diferentes agentes económicos de la red.

Como un claro ejemplo de EPA encontramos al **Sistema de Siembras Compartidas**, ya que, como se mencionó anteriormente, esta práctica puede asociarse a la organización de la producción a través de la constitución de redes donde los diferentes actores se articulan en la participación de un proyecto productivo.

A continuación mencionaré las implicancias en los dos principales impuestos a nivel Nacional (Impuesto a las Ganancias e IVA) y a nivel Provincial en el Impuesto a los Ingresos

Brutos.

5 Régimen Tributario

5.1 Introducción

Las reformas introducidas en el Nuevo Código Civil y Comercial (CCC), en sus artículos 1448 a 1453 inclusive, los cuales regulan el negocio en participación; lo definen como un contrato en el cual una sociedad presenta a inversores negocios específicos, y que éstos – los inversores- no afrontan como socios de sociedad, sino que formalizan el contrato con aportes hacia un negocio determinado, gozando del derecho a obtener la utilidad pactada y a recibir la respectiva rendición de cuentas.

No se trata de un préstamo participativo, donde los intereses son sustituidos por la cierta participación en la ganancia si existiere, pues en el préstamo se mantiene la obligación de devolver sin importar el resultado del negocio efectuado, lo que no existe en el negocio en participación.

De acuerdo con Flores O. y Mizutani J. (13/10/2015) *“para que exista sociedad en el derecho argentino (en sentido estricto) básicamente, deben existir aportes que constituyen un patrimonio separado del de los socios, que le permita contraer derechos y obligaciones, imputables a ese patrimonio diferencial. Es aquí donde las normas tributarias, más allá de la autonomía consagrada en el derecho tributario, se tornan confusas a los efectos de delimitar tanto las responsabilidades ante las autoridades fiscales como determinar quiénes son los contribuyentes de derecho sobre los que recae el hecho imponible”*.

Hecho imponible compuesto por el objeto, sujeto y fuente; que dados en forma conjunta integran el hecho generador de la obligación tributaria. En cuanto a quienes son los sujetos responsables de los deberes impositivos, la ley 11.683 (to. 1998) y modif. de Procedimiento Fiscal, en sus artículos 5º y 6º enumera a quienes pueden ser sujetos ya sea como responsables por deuda propia o responsables del cumplimiento de la deuda ajena en los diferentes tributos, remitiendo en algunas situaciones al derecho común.

En lo que respecta al tema bajo análisis “el negocio en participación” el artículo 6 de la Ley de Procedimiento Fiscal establece que son *“Responsables del cumplimiento de la deuda ajena y están obligados a pagar el tributo al Fisco, bajo pena de las sanciones previstas en esta ley:*

1. *Con los recursos que administran, perciben o disponen, como responsables del cumplimiento de la deuda tributaria de sus representados, mandantes, acreedores, titulares*

de los bienes administrados o en liquidación, etcétera, en la forma y oportunidad que rijan para aquéllos o que especialmente se fijen para tales responsables:

a) El cónyuge que percibe y dispone de todas las rentas propias del otro.

b) Los padres, tutores, curadores de los incapaces y personas de apoyo de las personas con capacidad restringida, en este último caso cuando sus funciones comprendan el cumplimiento de obligaciones tributarias.

c) Los síndicos y liquidadores de las quiebras, representantes de las sociedades en liquidación, quienes ejerzan la administración de las sucesiones y, a falta de estos últimos, el cónyuge supérstite y los herederos.

d) Los directores, gerentes y demás representantes de las personas jurídicas, sociedades, asociaciones, entidades, empresas y patrimonios a que se refieren los incisos b) y c) del artículo 5°.

e) Los administradores de patrimonios -incluidos los fiduciarios y las sociedades gerentes o administradoras de fideicomisos y fondos comunes de inversión-, empresas o bienes que en ejercicio de sus funciones puedan determinar íntegramente la materia imponible que gravan las respectivas leyes tributarias con relación a los titulares de aquéllos y pagar el gravamen correspondiente; y, en las mismas condiciones, los mandatarios con facultad de percibir dinero.

f) Los agentes de retención y los de percepción de los tributos.

2. Los responsables sustitutos, en la forma y oportunidad que se fijen para tales responsables en las leyes respectivas”.

Es así entonces que estarían obligados a pagar con los recursos que administran, perciben o que disponen, como responsables del cumplimiento de la deuda tributaria de sus representados, los administradores de patrimonios, por lo que el fisco tendría potestad de reclamar el impuesto dejado de ingresar por los partícipes, a los gestores del contrato, ya que son quienes administran y disponen de los recursos; convirtiéndose en responsable por deuda ajena.

Desde otro punto de vista, Pena, R. (2021) sostiene que más allá de que es necesario un análisis más profundo del tema, se podría considerar en el caso de que el socio asuma la misma responsabilidad personal y solidaria que los integrantes de las Uniones Transitorias de Empresas o las Acuerdos de Cooperación Empresaria, que la responsabilidad sería la prevista en el art. 8, que son aquellos que responden en forma personal y solidaria con los deudores. Menciona en particular el art. 8 inc. h) de la ley: “*Cualesquiera de los integrantes de una unión transitoria de empresas, de un agrupamiento de colaboración empresaria, de*

un negocio en participación, de un consorcio de cooperación o de otro contrato asociativo respecto de las obligaciones tributarias generadas por la asociación como tal y hasta el monto de estas últimas”.

A continuación se revisará el negocio en participación en el Impuesto a las Ganancias, al Valor Agregado y sobre los Ingresos Brutos.

5.2 Impuesto a las Ganancias

El “negocio en participación”, no se considera un sujeto de derecho sino que es un contrato; por lo tanto en lo que respecta al **Impuesto a las Ganancias**, éste no será contribuyente de derecho, sino que serán sus partícipes y gestores los que tributarán en cabeza propia el impuesto como una parte más de sus operaciones. En el caso de quien aporta, debemos analizar si es una persona humana o una persona jurídica, de ser una persona humana, la naturaleza del contrato tendrá fundamental importancia, ya que se debería determinar si se trata de un préstamo o si se trata de un negocio asociativo. En efecto, si el negocio es considerado como un préstamo, los beneficios que le correspondan serán considerados como rentas de capital, es decir, ganancia de segunda categoría, por lo que los resultados se imputarán cuando sean percibidos. Esta distinción no es menor al momento de realizar la planificación tributaria del contribuyente, ya que la carga tributaria será diferente según se considere una u otra situación.

Por otra parte, si el negocio es efectuado entre personas jurídicas, entonces debemos encuadrar el resultado que se obtenga como de tercera categoría, imputándose la ganancia por el criterio de lo devengado, en el momento que se le rinda cuentas al partícipe (aportante).

En este sentido el art 54 de la Ley de Impuesto a las Ganancias establece que: *“El resultado del balance impositivo de las empresas unipersonales comprendidas en el inciso d) del artículo 53 y de las sociedades incluidas en el inciso b) del artículo 53, se considerará, en su caso, íntegramente asignado al dueño o distribuido entre los socios aun cuando no se hubiera acreditado en sus cuentas particulares.*

También será atribuido a los fiduciarios al cierre del año fiscal los resultados obtenidos por los fideicomisos comprendidos en el inciso c) del artículo 53, en la proporción que les corresponda.

Las disposiciones contenidas en los párrafos precedentes no resultarán de aplicación respecto de los quebrantos que, conforme a las disposiciones del artículo 25 se consideren

de naturaleza específica para los sujetos comprendidos en los incisos b), c) y d) del artículo 53, los que deberán ser compensados por la empresa, sociedad o fideicomiso en la forma prevista por el primero de los artículos mencionados, en función del origen del quebranto. Tampoco se aplicarán las disposiciones contenidas en los dos primeros párrafos de este artículo en tanto las mencionadas sociedades y fideicomisos comprendidos en los incisos b) y c) del artículo 53 hayan ejercido la opción a que se refiere el punto 8 del inciso a) del artículo 73 de la ley”.

Por lo tanto, el resultado de las empresas unipersonales, sociedades simples, fideicomisos donde el fiduciante sea beneficiario, se considera íntegramente distribuido al dueño o a sus socios o fiduciarios beneficiarios aun cuando no lo percibieran efectivamente, excepto que hayan optado porque el impuesto recaiga en cabeza de la sociedad o fideicomiso convirtiéndose en Sociedad de Capital.

5.3 Impuesto al Valor Agregado

En lo que respecta al **Impuesto al Valor Agregado**, desde la posición de Flores O. y Mizutani J. (13/10/2015) *“al ser el gestor quien recibe el aporte de los partícipes y éste administra el mismo, los hechos imponible de este contrato debería recaer en su totalidad bajo la figura del gestor, ya que encuadran dentro del artículo 4, inc. b “realicen en nombre propio pero por cuenta de terceros, ventas o compras”. Esto no es un tema menor ya que el costo financiero de cubrir el impuesto debería también estar contemplado en la ecuación económico financiero de los partícipes y con ellos determinar la rentabilidad de cada sujeto interviniente”.*

La alícuota va a depender de la actividad que realicen los gestores, es decir: el artículo 28 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado establece como alícuota general del impuesto la tasa del veintiuno por ciento (21%). Sin embargo, hay actividades que están alcanzadas a tasas específicas incrementadas al veintisiete por ciento (27%) o reducidas al cincuenta por ciento (50%) de la alícuota general, es decir al diez con cincuenta centésimos por ciento (10.50%).

Si el negocio en participación fuera por ejemplo una explotación agropecuaria, estaríamos en presencia de las tres alícuotas. Se encuentra alcanzado a la alícuota incrementada del 27% el consumo de gas, energía eléctrica y aguas reguladas por medidor, entre otros. A su vez el artículo 28 establece que se encuentran al 50% de la alícuota establecida en el primer párrafo, es decir al 10,5% en particular los siguientes conceptos relacionados con el sector:

- a) Las ventas de:
1. Animales vivos de las especies aviar y cunícula y de ganados bovinos, ovinos, porcinos, camélidos y caprinos, incluidos los convenios de capitalización de hacienda cuando corresponda liquidar el gravamen.
 2. Carnes y despojos comestibles de los animales mencionados en el punto anterior, frescos, refrigerados o congelados que no hayan sido sometidos a procesos que impliquen una verdadera cocción o elaboración que los constituya en un preparado del producto.
 3. Frutas, legumbres y hortalizas, frescas, refrigeradas o congeladas, que no hayan sido sometidas a procesos que impliquen una verdadera cocción o elaboración que los constituya en un preparado del producto.
 4. Miel de abejas a granel.
 5. Granos —cereales y oleaginosos, excluido arroz— y legumbres secas —porotos, arvejas y lentejas—.
- b) Las siguientes obras, locaciones y prestaciones de servicios vinculadas con la obtención de bienes comprendidos en los puntos 1, 3 y 5 mencionados anteriormente:
1. Labores culturales —preparación, roturación, etcétera, del suelo—.
 2. Siembra y/o plantación.
 3. Aplicaciones de agroquímicos.
 4. Fertilizantes su aplicación y
 5. Cosecha.

A su vez la ley de Impuesto al Valor Agregado distingue entre grano y semilla, no solo conceptualmente sino también a la alícuota que se encuentra alcanzado. Se considera grano al fruto de la especie cultivada y su venta está gravada al 10.5%, mientras la semilla si bien es el fruto de la especie cultivada, está destinada a la siembra, es un insumo y está alcanzado al 21%. Otra situación particular se da con los fertilizantes, siendo beneficiados por la alícuota reducida, los fertilizantes químicos para uso agrícola; entendiéndose por tales, los fertilizantes destinados a producciones agropecuarias que generen bienes alimenticios y agroindustriales. No se incluyen los herbicidas, los insecticidas, fungicidas y otros que se encuentran gravados a la alícuota del 21%.

Esta situación, en la que el sector agropecuario se encuentra alcanzado por las distintas alícuotas, trae aparejado la generación de saldos a favor provenientes de compras de

insumos y otros gastos al 21% y la venta de los productos agropecuarios al 10,5%. Durante gran parte del ciclo productivo, los productores primarios acumulan estos saldos a favor que les generan entre otros perjuicios, altos costos financieros.

Estos saldos a favor no solo provienen de la liquidación propia del impuesto, que surge de la diferencia entre los débitos y créditos fiscales, denominado saldo técnico y que solo puede ser utilizado para la cancelación del propio impuesto al valor agregado; sino que coexiste con el saldo de libre disponibilidad proveniente de pagos a cuenta, regímenes especiales de ingresos, retenciones y percepciones, más en su caso el saldo a favor “ingresos directos” del período anterior. Este saldo a favor de libre disponibilidad, a diferencia del saldo a favor técnico, puede ser utilizado por el contribuyente para cancelar el propio impuesto o para pagar otros impuestos, solicitar su devolución o transferirlo s/ el art. 36 de la ley 11.683.

5.4 Impuesto sobre los Ingresos Brutos

En relación al **Impuesto sobre los Ingresos Brutos**, el Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe, en el artículo 175 sobre el hecho imponible y determinación de la habitualidad, establece que *“A los efectos de determinar la habitualidad se tendrá en cuenta especialmente la índole y naturaleza específica de las actividades que generan el hecho imponible, el objeto de la empresa, profesión o locación y los usos y costumbres de la vida económica. Se entenderá por habitual el desarrollo durante el ejercicio fiscal de hechos, actos u operaciones -con prescindencia de su cantidad o monto- por quienes hagan profesión de los mismos. La habitualidad no se pierde por el hecho de que, después de adquirida, las actividades se ejerzan en forma periódica o discontinua.*

Los ingresos brutos obtenidos por sociedades o cualquier tipo de organización empresaria contemplada en la Ley General de Sociedades N° 19.550 T.O. 1984 y sus modificaciones o cualquier otra norma que en el futuro la reemplace, sociedades por acciones simplificada (SAS), sociedades civiles, cooperativas, fundaciones, sociedades de economía mixta, entes empresarios estatales (nacionales, provinciales, municipales o comunales), asociaciones y empresas o explotaciones unipersonales o pertenecientes a sucesiones indivisas, se considerarán alcanzados por el impuesto independientemente de la frecuencia o periodicidad y naturaleza de la actividad, rubro, acto, hecho u operación que los genere”.

Cada uno de los actores que participan en el **Sistema de Siembras compartidas** recibe una participación en el resultado neto de un negocio, por lo que cada uno deberá

incorporarlo a la base de los ingresos brutos gravados devengados durante el período fiscal y tributar según corresponda a su actividad, que se encontrarán Exentas si se enmarcan dentro del dentro del art. 213 inc. ñ) del Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe, el cuál dice que *“Las actividades industriales en general de empresas que hayan tenido ingresos brutos anuales totales en el período fiscal inmediato anterior al considerado, que resulten inferiores o iguales a ciento cuarenta millones de pesos (\$ 140.000.000.-), excepto para los ingresos que provengan del expendio de productos de propia elaboración directamente al público consumidor, la actividad industrial desarrollada bajo la modalidad de fasón y la actividad de transformación de cereales y oleaginosas”*.

Como ya comentamos en el desarrollo del encuadre jurídico del **Sistema de Siembras Compartidas** dentro de la figura Negocios en Participación (arts. 1448 a 1452) del Nuevo CCC, las mismas no constituyen sociedad, ni se le aplican las normas societarias, por lo tanto no quedarían abarcadas dentro de ese ámbito de aplicación en cuanto a los Ingresos Brutos.

6 Rol y posibilidades de intervención del Especialista en Gestión de Empresas Agropecuarias en el Sistema de Siembras Compartidas

Según se menciona en el Plan de Estudio de la carrera de Posgrado de la Especialización en Gestión de Empresas Agropecuarias, dicho Especialista es un Profesional con sólidos conocimientos de gestión, contables y tributarios que responde a un enfoque interdisciplinario e integral, focalizando al individuo como gestor, innovador, asesor, emprendedor y generador de relaciones con otras áreas.

De esta forma el Profesional podrá obrar como interlocutor entre las distintas áreas y personas intervinientes, pudiendo consolidar las informaciones relevadas para poder exponerla a los Directivos de la Empresa Agropecuaria.

Como plantea Yauhar N. y Boasso L. (s.f.). *“El crecimiento vertiginoso que tuvo la frontera agrícola en Argentina en las últimas décadas y la necesidad en nuestro País de tener un desarrollo de la “Agricultura Inteligente”, cuyos elementos esenciales son incrementar la producción de alimentos, forrajes, fibra y combustible, sustentar recursos ambientales y los ecosistemas, adaptarse al clima actual y futuro, secuestrar carbono y/o reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, sostener el nivel de vida y construir prosperidad, hacen sumamente necesario evaluar las posibles políticas y prácticas a implementar en estas áreas. Para ello se requieren evaluaciones geográficas explícitas de riesgos y beneficios que*

deberían describir y manejar las sinergias entre las dimensiones biofísicas y humanas de los sistemas involucrados en la agricultura, no solo basadas en el mercado”, es aquí donde aparece el rol fundamental del Especialista en Gestión de Empresas Agropecuarias.

La determinación del resultado de cualquier tipo de empresa y actividad, se obtiene por la diferencia entre sus ingresos y egresos. Los ingresos resultantes en la actividad agropecuaria pueden originarse por la comercialización de sus productos, por aumentos en los precios de los bienes en stock y por cualquier otro incremento patrimonial que no provenga del aporte de capital de los empresarios.

Al ser una actividad donde los precios no son determinados por el productor, –por tratarse en su mayoría de commodities- y surgen de un mercado de oferta y demanda en general con numerosos intervinientes en las operaciones, es necesario poner especial énfasis en el otro miembro de la ecuación del resultado neto, es decir en los egresos, costos o gastos, en cuya determinación, racionalidad en su cuantía e incidencia en la empresa, que es donde el productor agropecuario puede lograr una mayor injerencia y participación.

Claro está que en esta intervención sobre los costos, tiene mayor preponderancia una adecuada gestión del componente físico, donde la posibilidad de lograr un grado razonable de eficiencia respecto de la producción obtenida –relaciones de insumo-producto- es notablemente superior al aspecto monetario del costo, claramente una variable de mercado donde el productor, individualmente, poco puede influir en su determinación.

En consecuencia, el diseño de un sistema de información debe orientarse para que brinde una adecuada desagregación de los factores y componentes causante de los ingresos de las organizaciones agrarias y un detallado análisis de los costos que permitan al productor tener información de su cuantía física y monetaria, para así gestionarlos, apuntando a su optimización como estrategia principal para obtener los mayores resultados económicos posibles en su actividad.

Con respecto al tema presentado, el Profesional se encuentra capacitado para analizar la normativa aplicable, desarrollar una planificación tributaria acorde a la evolución económica y financiera de la empresa, diseñar, determinar y controlar los costos para la selección de las estrategias que sean más acordes a la realidad económica imperante, formular y evaluar proyectos de inversión relacionados.

7 Reflexiones Finales

En un contexto de creciente competencia, las organizaciones empresariales recurren a una estrategia que resulta atractiva para los productores en tanto permite disminuir el riesgo y se referencia en un modelo -la red- que se identifica como el deseable y exitoso para el agro. Pero también permite sostener a productores en retracción, emplear servicios locales y busca apuntalar la economía.

Además, se fortalecen por la fidelización y más inmediatamente porque aseguran vender insumos y comercializar la producción de esos emprendimientos.

Es posible decir que el modelo de producción en red, propio del discurso del agronegocio, es implementado en estos **Sistemas de Siembras Compartidas** adaptándolo a las características y los intereses de los diferentes sujetos involucrados.

Mientras que la penetración del componente tecnológico, es muy fuerte y generalizado, la red es considerada como una solución deseable en tanto está referenciada territorialmente y no como parte de una deslocalización de la producción.

Previamente, el modelo predominante consistía en explotaciones agropecuarias asociadas con el control (vía propiedad o arrendamiento) de la tierra por parte del productor agropecuario. Este organizaba su producción en base a mano de obra (familiar o asalariada), desarrollando una gran cantidad de labores con equipos propios; sus encadenamientos con el resto de las actividades se referían (muy parcialmente) al abastecimiento de semillas fiscalizadas, combustibles y unos pocos herbicidas e insecticidas; y solamente contrataba de manera masiva los servicios de trilla.

Con este esquema, el productor (a menudo dueño de la tierra) controlaba el proceso, corría el grueso de los riesgos, a la vez que montaba un proceso productivo con escaso efecto multiplicador y dinamismo tecnológico.

De manera creciente, el agro se fue estructurando -en lo productivo y en lo tecnológico- de una forma alternativa, en el marco del cambio de paradigma, con un fuerte epicentro en un nuevo y complejo paquete tecnológico, y con respuesta al cambio en la lógica productiva y comercial que se estaba verificando en el mundo hacia la constitución de cadenas globales de valor. En esta línea, inicialmente se observa una escisión entre los propietarios de las tierras (impulsados por la captación de rentas) y las empresas de producción agropecuarias (motivadas por el beneficio).

En el modelo de coordinación en red, el "productor agropecuario" engloba a varios agentes económicos coordinados a partir de una creciente separación entre los Propietarios de la

tierra (que ceden el uso de este medio de producción), las Empresas de Producción Agropecuaria-EPA (que desarrollan la producción coordinando las actividades en base a la posesión del conocimiento) y un conjunto de proveedores especializados de bienes y servicios. Las EPA, al desarrollar sus actividades con una marcada desverticalización, articulan ("arrastran") a una gran cantidad de otras prestadoras de servicios (contratistas) y proveedoras de insumos. Como un claro ejemplo de EPA encontramos al Sistema de Siembras Compartidas, ya que la práctica puede asociarse a la organización de la producción a través de la constitución de redes donde los diferentes actores se articulan en la participación de un proyecto productivo.

Por otro lado, señalamos que el amparo de la ley es muy necesario cuando se piensa en fortalecer la colaboración para alcanzar economías de escala entre pequeñas y medianas empresas, o para hacer compras o ventas en común, o desarrollos de investigación, o abordar grandes obras sin necesidad de asociarse.

El gran cambio que introduce el Nuevo Código Civil y Comercial es el reconocimiento sistemático de una categoría de contratos de colaboración asociativa no societaria poniendo de esta forma fin a la discusión si constituyen o no sociedades con el perjuicio que ello genera.

La colaboración asociativa, como la societaria, presenta comunidad de fines, de modo que las partes actúan en un plano de coordinación y compartiendo el interés, lo que la diferencia claramente de la colaboración basada en la gestión. A diferencia de la sociedad, se trata de una integración parcial y no total, no existiendo disolución de la individualidad, ni creación de una persona jurídica. El contrato asociativo es un vínculo de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no es sociedad.

Una de las principales ventajas de las Siembras Compartidas es la que hace referencia el art. 1452 del CCC sobre la limitación de las pérdidas ya que cuando las cosas no marchan según lo proyectado, las pérdidas se limitan hasta el valor aportado.

Se consideran muy positivas las modificaciones introducidas en el nuevo CCC respecto de los contratos asociativos ya que con ellas se despeja cualquier duda de que estos se tratan de sociedades. Así, el legislador ha buscado la practicidad y en cierta medida a la informalidad, en aras a la evolución vertiginosa que tienen los negocios hoy en día.

Las modificaciones que se efectuaron para el nuevo Código Civil y Comercial, no fueron trasladadas hacia las normas impositivas, en el ámbito tributario pueden existir un sinnúmero de situaciones que deberán analizarse caso por caso, las normas tributarias deberían modificarse y ser claras para alcanzar los hechos imposables que generen estos contratos.

En lo que es materia del Impuesto a las Ganancias, este contrato no será considerado contribuyente de derecho, sino que serán sus partícipes y gestores los que tributarán en cabeza propia el impuesto como una parte más de sus operaciones.

En relación al IVA se mencionó que al ser el gestor quien recibe el aporte de los partícipes y éste administra el mismo, los hechos imponible del contrato asociativo deberían recaer en su totalidad bajo la figura del gestor por lo que ello no es un tema menor ya que el costo financiero de cubrir el impuesto debería también estar contemplado en la ecuación económico financiero de los partícipes y con ellos determinar la rentabilidad de cada sujeto interviniente.

Con respecto al Impuesto a los Ingresos Brutos, los Negocios en Participación no constituyen sociedad, ni se le aplican las normas societarias, por lo tanto no quedarían abarcadas dentro de ese ámbito de aplicación en cuanto a los Ingresos Brutos.

Finalmente, como expusimos con anterioridad, es aquí donde es importante y totalmente necesaria la figura del Especialista en Gestión de Empresas Agropecuarias, un profesional con amplios conocimientos en distintos campos y con las herramientas para asesorar y contribuir en los distintos temas analizados en este trabajo.

8 Bibliografía

8.1 Libros y Publicaciones

Abramovich, F. (2013). Situación actual y perspectivas del comercio de granos en la Argentina (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires).

Balán O., Chiaradía C., Fernández O. (2001). Los Contratos Agropecuarios en el Impuesto al Valor Agregado. Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE).

Bisang, R., Anlló, G., & Campi, M. (2010). Organización del agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícolas.

Canales, G. (2016). Tipología Contractual Asociativa. XXXVIII SIMPOSIO NACIONAL DE PROFESORES DE PRACTICA PROFESIONAL. Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino – Facultad de Ciencias Económicas San Miguel de Tucumán, (Pcia. de Tucumán).

Chprintz, D., Rodríguez, D. (2016). Tratamiento Impositivo de los nuevos Contratos Asociativos introducidos en el Código Civil y Comercial de la Nación: Negocios en Participación y Consorcios de Cooperación.

Clasadonte, L., Arbeletche, P., & Tourrand, J. F. (2010). ¿Cuáles son los factores que hacen a las empresas en red tan exitosas?. Revista Electrónica Gestión de las Personas y Tecnología, 3(8), 78-85.

Fundamentos del Anteproyecto de Código Civil y Comercial de la Nación elaborados por la Comisión Redactora”, en Proyecto de Código Civil y Comercial de la Nación, Bs. As., Ediciones Infojus, 2012.

Heredia, P. (2015). Contratos en Particular, Capítulo 16 en “Código civil y comercial de la Nación: comentado”. Lorenzetti, R. L., De Lorenzo, M. F., & Lorenzetti, P. (Eds.). Rubinzal-Culzoni Editores.

Herrera, M., Caramelo, G., & Picasso, S. (Eds.). (2015). Código Civil y Comercial de la Nación comentado. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación.

Lopez Castro, N. (2018). Las “siembras compartidas” como opción asociativa para la producción: actores sociales e inserción territorial de la actividad agropecuaria en partidos del sudoeste bonaerense (Argentina). In X Congreso ALASRU, Montevideo, Uruguay.

López Lecube, E. M. (2011). Mercado de granos en la Argentina: análisis de su dinámica e identificación de oportunidades de mejora de la cadena.

Lorenzetti, R. L., De Lorenzo, M. F., & Lorenzetti, P. (Eds.). (2015). Código civil y comercial de la Nación: comentado. Rubinzal-Culzoni Editores.

Pena R. (2021). La figura del negocio en participación, merece analizarse tributariamente: <https://www.ambito.com/novedades-fiscales/novedades-fiscales/la-figura-del-negocio-participacion-merece-analizarse-tributariamente-n5220908>

Perciavalle, M. Contratos asociativos / Marcelo Luis Perciavalle. - 1a ed . - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Erreius, 2020.

Rossi, M. Manual agropecuario: tratamiento impositivo. Aplicación Tributaria 2007.

Tévez, A. (2015). Contratos Asociativos, Capítulo 16 en “*Código Civil y Comercial de la Nación comentado. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación*”. Herrera, M., Caramelo, G., & Picasso, S. (Eds.).

Yauhar N. y Boasso L. (s.f.). Bases para el ordenamiento del territorio rural Argentino. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

8.2 Leyes

Ley 3456. Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe.

Ley de Procedimiento Fiscal Nro. 11683.

Ley de General de Sociedades Nro. 19550.

Ley de Impuesto a las Ganancias Nro. 20628.

Ley de Impuesto al Valor Agregado Nro. 23349.

8.3 Artículos periodísticos y páginas web

<http://berardoagropecuaria.com.ar/siembra-compartida/>

CÁMARA EMPRESARIA DE DISTRIBUIDORES DE AGROQUÍMICOS, SEMILLAS Y AFINES CÓRDOBA: <http://cedasac.org/siembras-asociadas-o-compartidas/>

Diversificación de riesgos a partir de siembras en sociedad en Entre Ríos (#563 2014-05-17): <https://www.youtube.com/watch?v=hBpw5beK21o>

Flores Osvaldo y Pablo Mizutani Juan (2015). El contrato asociativo es un acercamiento de colaboración entre distintas partes, interesadas en perseguir un fin común: <https://www.iprofesional.com/impuestos/220804-contratos-asociativos-que-cambio-con-el-nuevo-codigo-civil-y-comercial>

Siembras compartidas: unirse para enfrentar el riesgo agrícola. (02-05-2020): <https://www.lanacion.com.ar/economia/campo/siembras-compartidas-cuando-la-union-es-una-solucion-para-enfrentar-el-riesgo-agricola-nid2360328/>