Commodities

Soja en el norte argentino: el peso de todos los impuestos equivale a pagar un único impuesto a las ganancias del 78%

JULIO CALZADA - SOFÍA CORINA

Las producciones del norte argentino sufren una elevada presión impositiva por la gran cantidad de tributos nacionales, provinciales y comunales. Los dos más importantes son las retenciones y el impuesto a las ganancias. Haciendo soja en el norte argentino en campo propio, el peso de todos los impuestos actuales equivale a pagar un único Impuesto a las Ganancias del 78%, una cifra realmente importante. La torta que genera un campo norteño de 300 ha se reparte así: 40% lo perciben los Gobiernos, 48% a los costos de implantación y el 12% restante le queda al productor. Las cifras lucen desproporcionadas en perjuicio para el productor.

Las producciones de granos del norte argentino sufren una elevada presión impositiva por la gran cantidad de tributos nacionales, provinciales y comunales. Existen gravámenes de todo tipo: derechos de exportación, impuesto a las ganancias, a los bienes personales, ingresos brutos, tasa vial para mejora de caminos, tasas comunales, impuesto inmobiliario rural, impuesto a los débitos y créditos bancarios, impuesto a la transferencia de combustibles (ITC), etc.

Pero lo que invariablemente está presente –tanto en inundaciones como en sequías- es la elevada presión tributaria que ejerce la conjunción de una gran cantidad de tributos nacionales, provinciales y comunales. Y allí hay gravámenes de todo tipo: derechos de exportación, impuesto a las ganancias, a los bienes personales, ingresos brutos, tasa vial para mejora de caminos, tasas comunales, impuesto inmobiliario rural, impuesto a los débitos y créditos bancarios, impuesto a la transferencia de combustibles (ITC), etc.

Quisimos hacer un ejercicio de simulación matemática para comprobar la presión impositiva que sufre un productor agropecuario que cultiva soja de primera en 300 hectáreas de campo propio en el norte argentino. Este hombre y/o mujer de campo se ubica a 700 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario, con lo cual tiene elevados costos de transporte. Cuantificamos el monto total de impuestos nacionales, provinciales y municipales que paga actualmente y nos hicimos una primer pregunta: ¿Qué pasaría si el sistema tributario tuviera solamente un único Impuesto a las ganancias y eliminàramos el resto de los tributos que hoy se cobran, incluso los derechos de exportación?

Y la segunda pregunta que nos formulamos fue: ¿Cuál sería la alícuota de ese impuesto único a las ganancias que permitiría recaudar la misma cifra que hoy todos los gobiernos cobran a través de múltiples impuestos? Reiteremos nuevamente los variados impuestos que hoy existen: derechos de exportación, impuesto a las ganancias, a los bienes personales, ingresos brutos, tasa vial para mejora de caminos, tasas comunales, impuesto inmobiliario rural, impuesto a los débitos y créditos bancarios, ITC, etc.

La respuesta a esta segunda pregunta es llamativa: todos los impuestos que paga actualmente este productor equivalen a pagar un único impuesto a las ganancias del 77,5%, casi el 78%. Una alícuota impositiva realmente elevada. Recordemos que la alícuota máxima para una persona física en este impuesto es actualmente del 35%. La presión tributaria –realmente- es muy elevada.

Estas conclusiones pueden observarse en los cuadros siguientes:

Cuadro N°1: Productor agropecuario en campo propio en zona NEA a 700 Km de Rosario. Soja de primera con rinde de 25 qq/ha. Situación actual con Derechos de Exportación (DEX) del 29%, Impuesto a las Ganancias del 35% e impuestos provinciales y municipales. Cifras en u$s/ha.



Cuadro N°2: Simulamos un productor agropecuario en campo propio en zona NEA a 700 Km de Rosario. Soja de primera con rinde de 25 qq/ha. Supuesto hipotético (no real) donde no existen retenciones y donde el único impuesto que se

cobra es el Impuesto a las Ganancias (IG). Allí buscamos la alícuota teórica del IG que equipara a lo que hoy se paga por todos los impuestos nacionales, provinciales y municipales. Y nos dio esa alícuota notable del 78%.



Lo que también llama la atención es la distribución del valor de esa producción entre los Estados (Nacional, Provincial y Municipal), los costos de implantación y el margen neto que le queda finalmente al hombre o mujer de campo.

Los números muestran que un productor dueño de su campo -con esfuerzo a lo largo de todo el año- siembra soja y recibe por hectárea un ingreso bruto de 611 U$S. Luego de pagar todo, le quedan finalmente 104 U$S por hectárea. Los Gobiernos Nacional, provincial y comunal –con todos sus impuestos y retenciones- recibiría por la actividad de este productor aproximadamente 343 U$S por hectárea. Se trata de una desproporcionada carga fiscal que no premia en absoluto el esfuerzo productivo.

En este campo de 300 ha con producción de soja, 'la torta generada' se repartiría así: 40% recibe el Gobierno Nacional, provincial y comunal, 48% se afecta a los costos de implantación y comercialización de los cultivos y cerca del 12% le queda al productor agropecuario, después de haber corrido con todos los riesgos del negocio. Las cifras lucen desproporcionadas en perjuicio para el productor.



Y otro dato interesante es la magnitud estimada del aporte fiscal de las provincias del norte argentino. Si en ellas se siembra cerca de 2,6 millones de hectáreas con soja, los productores de estas jurisdicciones estarían pagando en concepto de retenciones, ganancias, bienes personales y otros impuestos nacionales, provinciales y comunales cerca de 892 millones de U$S, casi 900 millones por la producción de la oleaginosa solamente. Si bien es una cifra aproximada, sirve para ver y dimensionar el importante aporte de estos productores.

Supuestos adoptados en el estudio

En el análisis hemos adoptado los siguientes supuestos:

- Se trata de un supuesto caso de un productor agropecuario que cultiva soja de primera en el norte argentino a 700 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario.
- Se supone que el productor utiliza un paquete tecnológico típico de la zona norte del país con muy buena semilla. La inversión en fertilización sería la adecuada para el tipo de suelo en estudio y la aplicación de agroquímicos (herbicidas, insecticidas y fungicidas) se ajustaría a un manejo característico de la región. Este hombre o mujer de campo contrataría las labores de siembra, pulverización y cosecha. Se estiman 6 pulverizaciones terrestres y una aérea.
- El cultivo de soja obtendría un rinde de aproximadamente 25 qq/ha.
- El precio de venta de la soja a cosecha se ha estimado en 244 U$S la tonelada según cotización MATBA-ROFEX.
- Se estiman las correspondientes erogaciones para siembra, pulverizaciones y labores de cosecha.
- Como expresamos antes, la distancia desde la chacra a las terminales portuarias se ha estimado 700 kilómetros (flete largo). El flete corto (chacra a acopio/cooperativa) es de 20 Km. Se computaron las actuales tarifas de transporte que publica FADEAAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) re expresadas en U$S al tipo de cambio esperado a cosecha: 1 U$S= $ 43,50
- No se estiman comisiones por los servicios de acopio. La intervención del corredor es del 1%. No se contrata seguro para granizo.
- No se computan compras de equipos, rodados o máquinas herramientas.
- Los gastos de estructura comprenden comunicaciones, telefonía, honorarios legales y contables, asesoramientos varios, etc.

En relación a las cargas tributarias expuestas en el cuadro N°1, se han adoptado los siguientes supuestos:

a) Se supone que el productor agropecuario se encuentra radicado en el norte argentino e inscripto como persona física ante la AFIP. Trabaja 300 hectáreas propias y no realiza otras actividades agropecuarias o ganaderas extensivas. Subcontrata la mayor parte de las labores. No tiene sembradora ni cosechadora propia.

b) Derecho de Registro e Inspección municipal: el productor no está alcanzado por este tributo comunal o municipal, ya que no tiene local habilitado.

c) Impuesto sobre los Ingresos Brutos: consideramos que se encuentra exento por la legislación de la provincia donde está radicado. Es importante destacar que el productor agropecuario paga habitualmente impuesto sobre los ingresos brutos sobre los insumos que compra. En el estudio, no hemos computado estas erogaciones en el monto total de impuestos que abona (ver cuadro N°1 el cual asciende a 343 U$S por hectárea). Si lo hubiéramos computado, el peso tributario sería mayor al estimado en este informe.

d) Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP): quedó derogado desde 1 de enero de 2019 para todo el universo de contribuyentes. Antes se había derogado para quienes encuadraran como Pymes (desde 1 de Enero de 2017).

e) Impuesto al Valor Agregado: este impuesto representa un problema para el hombre de campo. Las alícuotas vigentes son asimétricas en el sector granario. Ascienden al 10,5% sobre las compras de fertilizantes y labores contratadas y el 21% sobre el resto de los insumos (semillas y agroquímicos). Por la venta de granos, la alícuota aplicable es del 10,5%. Existe una falta de neutralidad en el IVA producto de dos factores: e.1) la asimetría de las alícuotas, 2) el IVA derivado de la venta de granos está expuesto a un régimen de retenciones y devolución, donde el reintegro del IVA se sabe demorar en el tiempo y le ocasiona costos financieros al productor.

Anteriormente, de un IVA del 10,5% en la venta de granos, se le acreditaba –de manera inmediata- al productor el 2,5% y se le retenía el 8%. Posteriormente, AFIP acreditaba el 7% (la denominada devolución del IVA) y el 1% quedaba como retención neta. Esa acreditación del 7% llegó a demorarse más de 1 año en muchos casos.

Desde el 1 de diciembre de 2018 rige el SISA (Sistema de Información Simplificado Agrícola/ RG AFIP 4310), donde la retención de IVA e Impuesto a las Ganancias depende del estado del productor en el SISA. Para ello se creó una matriz de riesgo y las retenciones de IVA y ganancias dependen del estado de riesgo: bajo, medio o alto. Se adjunta en un cuadro la situación anterior al SISA y la posterior.



Como podemos ver en el nuevo sistema el productor encuadrado en Estado N°1 (Bajo Riesgo), cuando vende los granos, del IVA del 10,5% que debe percibir, se le retiene el 5% y a los 45/60 días se le devuelve dicho importe. El costo de oportunidad de esperar esta acreditación no es tan elevado como era en otras épocas cuando el Estado Nacional tardaba muchos meses en devolver el IVA.

El denominado 'IVA Saldo técnico' surge por la diferencia entre el IVA generado por las compras y las ventas. Los productores agropecuarios pueden recuperarlo con la venta de bienes alcanzados con alícuotas del 21% (ejemplo subproductos obtenidos a través de contratos de fasón o maquila, donde el productor convierte a su soja en harina de soja). De esta forma se reduce más rápidamente el saldo técnico a favor.

En el ejemplo que aquí presentamos supondremos que el productor recupera el IVA Saldo Técnico en plazos razonables y no sufre un costo financiero importante por la inmovilización del efectivo (costo de oportunidad) ni una desvalorización elevada por efectos de la inflación. Por ello, hemos decidido no computar ningún costo de oportunidad en el presente estudio.

f) Impuesto inmobiliario provincial y tasa vial para mejora de caminos rurales: en forma conjunta estos dos tributos lo hemos estimado en 20,7 U$S por hectárea. La tasa vial la abona el propietario del campo y consiste en una determinada cantidad de litros de gasoil por hectárea al año.

g) Impuesto a las Ganancias: supondremos que la actividad agropecuaria es la única fuente generadora de ingresos de este productor. Si estuviera inscripto como persona física podría deducir –para el cálculo del impuesto- otros gastos que no son directos pero la ley admite, como por ejemplo Aportes Jubilatorios, Obra Social, etc. Luego de determinar el resultado neto del contribuyente se le podrían practicar las deducciones personales de los familiares a cargo: Esposa, Hijos, Mínimo no imponible y deducción especial. El resultado se convierte en la ganancia sujeta a impuesto a la cual se le aplica la tabla del artículo N°90 de la ley. A los fines de nuestras estimaciones y teniendo en cuenta la magnitud de utilidad gravable en el caso estudiado, decidimos aplicar una alícuota del 35% sobre dicha utilidad gravable.

h) Impuesto a los débitos y créditos bancarios (IDCB): la alícuota asciende al 6 por mil sobre cada operación de débito o crédito bancario. Se ha supuesto en el ejercicio fiscal que la totalidad de los pagos por la compra de insumos, contratación de labores, pago de seguros y otros gastos se realiza con la emisión de cheques propios. En consecuencia, cada débito en cuenta corriente está alcanzado por este impuesto.

A partir de la Ley de Fomento Pyme Nº 27264 del año 2016, las empresas encuadradas como micro y pequeñas pueden computar el 100% del mencionado Impuesto al Crédito y Débito Bancario como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias. En este ejemplo hemos supuesto que el productor lo logra: computa el 100% de este tributo como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias.

i) Impuesto de sellos para contratos de compraventa de cereales y oleaginosas: supondremos que el contrato se registra en la Bolsa de Comercio de Rosario. En consecuencia, el productor pagará el 50% de la alícuota reducida de Impuesto de sellos que asciende a 0,5 por mil en la registración en Bolsa. El hombre de campo abonará el 0,25 por mil sobre el valor económico de la operación (importe bruto de la venta más IVA del 10,5%).

j) Impuesto a los bienes personales: resulta difícil parametrizar este impuesto que depende del caso particular de cada contribuyente. No es lo mismo que el productor haya adquirido el campo el año pasado con un valor por hectárea de U$S 3.000.-, a que lo haya heredado, razón por la cual abonará el impuesto según el avalúo fiscal. Por otra parte, la misma alícuota del impuesto es variable en función del patrimonio imponible. Supondremos que el productor tiene 300 hectáreas de campo a su nombre, más una camioneta y 10.000 U$S ahorrados.

Para el período fiscal 2018 la alícuota de este impuesto es del 0,25% sobre el excedente de $1.050.000. A partir del periodo fiscal 2019, el mínimo no imponible es de $2.000.000 y la tabla a aplicar es la siguiente:



También el productor puede tomar como pago a cuenta del Impuesto a las ganancias el 45% del impuesto sobre los combustibles líquidos (ITC) contenido en las compras de gasoil del respectivo período fiscal.

k) Aportes patronales y cargas sociales: se supone que el productor no tiene empleados a su cargo. Contrata las labores con terceros. En consecuencia, no tiene erogaciones por este concepto.

Agradecemos la colaboración de la Doctora Analía Selva, quien respondió consultas específicas sobre temas impositivos .