Transporte

Bajante extraordinaria del Paraná suma presión a la logística exportadora

Patricia Bergero – Julio Calzada – Alfredo Sesé – Emilce Terré – Pablo Ybañez

La altura del Río Paraná en el puerto de Rosario ha descendido hasta el metro de altura, nivel que no quiebra hace más de 30 años. Con ello se resiente la carga máxima de los buques, exigiendo extremo cuidado en el practicaje para evitar varaduras.

Transporte

La baja que preocupa

Dr. José Luis Aiello – Lic. Marcelo Matías Gil

Los especialistas analizan el problema de la bajante del Río Paraná. Estiman cuando podrían darse las precipitaciones pluviales en la zona de Sao Pablo, Mina Gerais y Mato Grosso do Sur para aumentar la profundidad del Río aguas abajo y facilitar a la nave

Transporte

Récord en el movimiento de transporte de granos y derivados en el Gran Rosario en el 2019

Julio Calzada - Alfredo Sesé

De acuerdo a nuestras estimaciones el salto productivo después de la sequía del ciclo anterior generó un fuerte crecimiento del movimiento de camiones y vagones ferroviarios. Hubo casi 500 buques más que en 2018 en terminales portuarias del Gran Rosario.

Commodities

Cada hectárea de trigo-soja 20/21 en zona núcleo aportaría en impuestos casi el 40% del valor bruto de exportación

Julio Calzada - Sofía Corina

Mirando los posibles números de los productores para trigo-soja de 2da en la zona núcleo de Argentina. Alta incidencia de los impuestos. Tanto en campo propio como alquilado, por el momento, los márgenes brutos y netos son positivos, pero acotados.

Commodities

Márgenes ajustados de trigo-soja en el norte argentino para la nueva campaña

Julio Calzada - Sofía Corina

Mirando los posibles números de los productores para hacer trigo-soja de 2da en el norte argentino a 700 Km del Gran Rosario. Tanto en campo propio como alquilado, por el momento, los márgenes brutos y netos son positivos, pero acotados.

Transporte

Bajante extraordinaria del Paraná suma presión a la logística exportadora

Patricia Bergero – Julio Calzada – Alfredo Sesé – Emilce Terré – Pablo Ybañez

La altura del Río Paraná en el puerto de Rosario ha descendido hasta el metro de altura, nivel que no quiebra hace más de 30 años. Con ello se resiente la carga máxima de los buques, exigiendo extremo cuidado en el practicaje para evitar varaduras.

Registros de lluvias muy por debajo de lo normal en la cuenca de la Hidrovía Paraná-Paraguay han dejado como resultado una bajante extraordinaria de esta vía navegable. Según registros de Prefectura Naval Argentina, para el martes 7 de abril a la altura del Puerto Rosario el Río apenas alcanzaba el metro de altura, muy por debajo del mínimo de 2,47 metros que tiene que registrarse a la altura de Rosario para que Hidrovía S.A. tenga la obligación de garantizar el 90% del tiempo los 34 pies de calado. **La última vez que el Río Paraná a la altura de Rosario estuvo por debajo del metro de altura fue el 10 de enero de 1989, hace más de 30 años atrás.**



Vale destacar que incluso con estos valores, la determinante (profundidad mínima en el trayecto, que determina el calado máximo de despacho según las normas de navegación establecidas por Prefectura Naval Argentina) está en 31'00" en Zona Norte y 31'07" en la Zona Sur de Rosario, apenas 3 pies (o unos 0,9 m) por debajo de esos 34' que en condiciones normales garantiza Hidrovía S.A., cuando el río se ubica 1,47 m debajo de la marca de actuación, demostrando un esfuerzo en las labores de dragado.

Entre las principales problemáticas que esta situación trae aparejada en relación a la logística de exportación y que reportan las mismas empresas del sector y analistas consultados, se destacan:

- Necesidad de ajustar el volumen de carga. En un Handysize o Handymax que normalmente carga entre 35.000 y 40.000 toneladas, cada pie de calado que baja el río representa una pérdida de dicha capacidad de carga de entre 1.500 y 1.800 toneladas. En un Panamax, con una capacidad de carga en tono a los 60.000 a 65.000 toneladas, perder 3 pies de profundidad implica dejar de cargar entre 6.000 y 7.500 t/buque. En el caso que carguen harinas, la pérdida puede ser menor ya que ésta cubica más (pesa menos por volumen de carga). En particular, en plena cosecha maicera, aquellas empresas que antes cargaban Panamax con 40.000 toneladas del cereal y completaban carga en Bahía Blanca/Necochea hasta las 60.000-65.000 toneladas, hoy salen del Gran Rosario con menos mercadería por la falta de profundidad obligándolas a cargar más maíz en esos puertos del sur bonaerense. Esto plantea problemas en la logística porque hay menor disponibilidad de cereal en el sur bonaerense y los costos de adquisición son más elevados

- Demoras en el proceso de exportación. La bajante obliga a mayor prudencia de los pilotos y prácticos en las maniobras con los buques, en particular en los canales de acceso y pasos críticos ya que existe una posibilidad creciente que se registren varaduras en el río, lo cual puede afectar la óptima navegación en el sistema

- Demoras en la llegada de las barcazas proveniente de Paraguay con soja. Las demoras se ubican entre 10 y 15 días. Esta mercadería es muy importante para la industria local porque, mezclada con poroto de soja de origen argentino, ayuda a elevar el nivel de proteína de la harina de soja para cumplir con las exigencias de la demanda internacional.

- Posibles demoras en la carga de buques con aceite de soja. Esto puede generar inconvenientes en las fábricas que tienen suficiente stock de mercadería para moler pero posiblemente tengan que demorar el ritmo de molienda, para no saturar la capacidad de almacenaje de aceite demorando -por tanto- el ritmo de exportación de harina.

- Posible ralentización del programa de embarques de maíz en Abril y Mayo, lo cual podría generar problemas de saturación en la capacidad de almacenaje del grano dentro de los puertos. A su vez podrían darse menos cupos para camiones para que ingresen con maíz al Gran Rosario.

Demás está decir que si bien el interés del presente artículo se centra en los efectos de la bajante del Paraná sobre la actividad de las terminales portuarias en nuestra zona, los efectos de esta situación extraordinaria van mucho más allá de las exportaciones agroindustriales y abarca efectos sobre el ecosistema del río, la actividad pesquera, la labor de las plantas potabilizadoras, la navegación deportiva y de placer, entre otros aspectos.

Si bien el cauce de los ríos es consecuencia de una multiplicidad de factores, algunos de los cuales operan en el corto plazo y otros en un lapso más largo, no cabe dudas que la persistencia de un déficit de lluvias sobre el sur de Brasil, Paraguay y el noreste argentino sobre fines de febrero y marzo ha tenido un singular efecto sobre el cauce de los ríos Paraná, Paraguay, Uruguay e Iguazú, según informó el INTA en la semana. Empeorando el panorama, no hay pronósticos de lluvias con envergadura suficiente al menos hasta mediados de abril, e incluso si ello ocurriese, este caudal de agua puede tardar hasta 20/30 días en reflejarse en una suba del río a la altura de nuestra ciudad. Los especialistas José Luis Aiello y Marcelo Gil analizan en otra nota de este informativo semanal dicha problemática.

El siguiente cuadro, elaborado por el Instituto Nacional del Agua, muestra la tendencia esperada para las mediciones a partir de la situación al 07 de abril. En ese entonces, a la altura de Rosario el nivel del agua se encontraba en 1,051 m cuando la altura media para

abril es de 3,76 m. Al 14 de abril el pronóstico apuntaba a una profundización de la bajante hasta 0,98 m y sin señales de reversión de la tendencia incluso para el 21/04, cuando el río descendería 8 cm a 0,90 m.



Indudablemente, la tendencia de la bajante del río tiene siempre un singular impacto en la logística de exportación pero hoy, en el marco de la pandemia mundial por coronavirus y su necesario impacto sobre los flujos globales de personas y mercadería, todo desvío de lo normal golpea con más fuerza. Si a lo anterior se le suma la temporalidad del fenómeno en plena cosecha gruesa argentina, se comprende por qué será imprescindible seguir con cuidado la tendencia del caudal del río en las semanas que vienen.

[Nota de los autores: Agradecemos la valiosa colaboración de Guillermo Wade, gerente de CAPYM, y de los señores Hugo Prendes, Ángel Menendez y Leandro Kazimierski, quienes generosamente aportaron información histórica sobre la altura del Río Paraná

La baja que preocupa

Dr. José Luis Aiello – Lic. Marcelo Matías Gil

Los especialistas analizan el problema de la bajante del Río Paraná. Estiman cuando podrían darse las precipitaciones pluviales en la zona de Sao Pablo, Mina Gerais y Mato Grosso do Sur para aumentar la profundidad del Río aguas abajo y facilitar a la nave

En este **breve SPOT** analizamos el origen de la actual falta de agua que experimenta el Río Paraná en el comienzo del mes de Abril, así como también los *pronósticos meteorológicos* que nos indican las **posibles recargas** que puedan acontecer en el corto y mediano plazo.

Sin dudas la **bajante del Río Paraná** afecta el normal desempeño de los diferentes puertos que, en esta etapa de la Campaña 2019/20 de granos gruesos, conforman uno de los principales eslabones para la comercialización del producto.

Se produjo un error.

No se puede ejecutar JavaScript.

- ¿A qué se debe esta situación?, ¿Cuál es el origen?

El actual contexto obedece a la **falta de lluvias** que prevalece en la región sur sureste de Brasil donde justamente nace el Río Paraná de la confluencia del Río Grande y el Río Paranaíba. El "corte" en las precipitaciones se da principalmente en la región comprendida por los estados de *Sao Pablo, Mina Gerais y Mato Grosso do Sur* a partir del mes de Enero, profundizándose en los últimos dos meses, Febrero y Marzo. Técnicamente obedece al posicionamiento de **consecutivos sistemas anticiclónicos o de alta presión** que confieren un claro bloqueo con la correspondiente *minimización de los sistemas precipitantes*.

En el siguiente gráfico se puede observar cronológicamente como la región sur de Brasil ha sufrido una disminución en el comportamiento de las lluvias. Cabe mencionar también en este punto, el impacto que inexorablemente tiene sobre el rendimiento y producción de los cultivos en las proyecciones de la actual campaña para el vecino país.

- ¿Cuál es el escenario actual?

En términos meteorológicos transitamos una **fuerte estabilidad estructural de la atmosfera** lo cual promueve muy buenas condiciones de tiempo en el corto plazo e **inhibe sistemas precipitantes** de importancia. En el siguiente gráfico podemos observar el pronóstico a corto plazo con **magras precipitaciones esperadas** para la región de interés. Notar que los máximos esperados para la región comprendida por *Sao Pablo, Mina Gerais y Mato Grosso do Sur* rondan los **30 mm – 40 mm** hasta el 15 de Abril.



Como mencionamos, la falta de recarga aguas arriba trae diversos problemas y conflictos que logísticamente son morigerados por medidas que van desde menor carga a los buques hasta la paralización temporaria de los puertos. Para señalar la **magnitud del problema**, en el siguiente gráfico mostramos como se modificaron las **alturas hidrométricas desde el 01 de Enero hasta la actualidad** para el puerto de Rosario – Santa Fe.



- **¿Cuándo se vuelve a la Normalidad?**

El corto plazo no transmite solución en cuanto a lo meteorológico. Sin embargo, a partir de la jornada del 15 de Abril comienza el recorrido un **pulso húmedo** el cual lentamente puede llevar hacia un **régimen de mayor normalidad**. En el siguiente gráfico mostramos la salida del modelo GrADS/COLA a partir del día 15 de Abril. Notar que para la zona de interés, *Sao Pablo, Mina Gerais y Mato Grosso do Sur*, las lluvias esperadas rompen la barrera de los 100 mm e inclusive con picos de más de 200 mm. Cabe mencionar que, de concretarse esta tendencia en el comportamiento de lluvias, no es inmediata la respuesta en cuanto a los niveles del Río en nuestro país, por lo cual el r**egreso a la normalidad es poco alentador hasta bien entrada la segunda quincena de Abril**.



Récord en el movimiento de transporte de granos y derivados en el Gran Rosario en el 2019

Julio Calzada - Alfredo Sesé

De acuerdo a nuestras estimaciones el salto productivo después de la sequía del ciclo anterior generó un fuerte crecimiento del movimiento de camiones y vagones ferroviarios. Hubo casi 500 buques más que en 2018 en terminales portuarias del Gran Rosario.



Indicador N°1: Impactante salto en el movimiento de transporte del Gran Rosario durante el año pasado. En el 2019 habrían ingresado al Gran Rosario casi 2.300.000 camiones, 219.000 vagones ferroviarios, 5.400 barcazas y 2.632 buques.

Las estimaciones referidas al movimiento de granos, aceites y subproductos que llegaron en el año 2019 a las terminales portuarias y fábricas del Gran Rosario, ya sea para ser industrializados y/o exportados, muestran que habrían ingresado al Gran Rosario aproximadamente 2.300.000 camiones, 219.000 vagones ferroviarios y 5.400 barcazas. A este enorme movimiento de transporte debe sumarse la entrada de cerca de 2.632 buques que ingresan al Gran Rosario a buscar granos, aceites y subproductos y a cargar y descargar mercadería de distinta naturaleza y procedencia: fertilizantes, contenedores, minerales etc.

Luego veremos que, respecto del año anterior se registró un aumento en la cantidad de camiones y vagones ferroviarios ingresados al Gran Rosario, como así también en la cantidad de buques que operaron sobre el Río Paraná, en el tramo Gran Rosario- Océano. Por el aumento de la producción de granos en Argentina se habría reducido el volumen de soja ingresada en importación temporaria, lo que implicó una caída en la operatoria barcacera en el tramo Corumbá (Brasil)- Gran Rosario, especialmente en los movimientos de mercadería desde Brasil y Paraguay.



Indicador N°2: En el 2019 ingresó al Gran Rosario casi 21 millones de toneladas más de granos de origen argentino respecto del año anterior.

Partiendo de las cifras oficiales de embarques al exterior a través de los buques de ultramar, estimamos que durante el año 2019 arribaron a las fábricas y Puertos del Gran Rosario cerca de 69,4 millones de toneladas de granos de origen argentino para su procesamiento en las fábricas de la zona o para su exportación sin procesar. Esta mercadería ingresó utilizando distintos modos de transporte: camiones, convoyes ferroviarios y barcazas. En el año 2018, habían llegado al Gran Rosario aproximadamente 48,6 Mt de granos cosechados en nuestro país, es decir que en 2019 la cantidad arribada al Gran Rosario aumentó casi 21 millones de toneladas de granos de origen nacional.

Si sumamos el total de mercadería nacional y extranjera (Bolivia- Paraguay) que ingreso al Gran Rosario por distintos modos de transporte (camión, ferrocarril y barcaza) vemos que en el 2019 llegaron cerca de 81 millones de toneladas,

Se deja constancia que las cifras comparadas comprende años calendarios, según datos suministrados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y otros informantes calificados. No estamos evaluando campañas agrícolas.

Indicador N°3: Récord de movimiento camionero en 2019: Casi 2.300.000 vehículos pesados ingresaron con granos al Gran Rosario.

En el año 2019, en el marco de la excelente campaña agrícola 2018/2019 que rondó las 142 millones de toneladas de granos, ingresaron al Gran Rosario unas 62,5 millones de toneladas en camión. Por lo que se estimó un ingreso de camiones a la zona equivalente a casi 2.234.000 de vehículos con cargas promedio de 28 toneladas.

Esto significa una importante recuperación después de la sequía en la campaña previa. Según nuestras estimaciones, habrían ingresado casi 700.000 camiones más que el ciclo anterior, transportando hacia el Gran Rosario, durante todo el 2019, cerca de 62,5 millones de toneladas, o sea alrededor de 19 millones de toneladas más.

Estos camiones se dirigen habitualmente a la zona norte y sur del Gran Rosario. A fin de evaluar los flujos de transporte hacia estas áreas y desde el punto de vista metodológico, las terminales clasificadas en la categoría "Zona Sur del Gran Rosario" son aquellas localizadas sobre el Río Paraná hacia el sur desde Rosario hasta Arroyo Seco. Tal es el caso de Servicios Portuarios S.A. que opera la Unidad VI y VII, Cargill en Villa Gobernador Gálvez y Punta Alvear, Dreyfus en General Lagos y ADM Agro en Arroyo Seco. Las de la "Zona Norte del Gran Rosario" son todas las situadas hacia el norte de la ciudad de Rosario y comprende las localizadas en las ciudades de San Lorenzo, Puerto General San Martín y Timbúes. Ellas son Molinos (San Benito), Vicentín y ACA en la ciudad de San Lorenzo; Bunge (muelles Pampa y Dempa), ADM Agro (El tránsito), Cofco, Cargill, y Terminal 6 S.A. en Puerto General San Martín; Dreyfus, Cofco y Renova S.A., en Timbúes. En esta última localidad existen dos terminales portuarias más en construcción (AGD y ACA), que estarían operativas en 2020.

De acuerdo a los datos estimados por la Comisión de Transporte e Infraestructura de la Bolsa de Comercio de Rosario, el 78% de los camiones arribó a la zona norte del Gran Rosario, mientras que el 22% restante lo hizo en el sur. Lamentablemente no se cuenta con

similar información para conocer las zonas de destino del transporte ferroviario. En el cuadro N°1 puede verse la cantidad total de camiones que habrían ingresado a cada una de estas áreas.

En los casi 2,3 millones de camiones en el año que habrían arribado al Gran Rosario en 2019, no estamos considerando otros movimientos de camiones tales como los que transportan biodiesel a las refinerías de petróleo o aquellos que llevan aceites vegetales a plantas de biodiesel. Recordamos además que circulan por el Gran Rosario otros camiones con combustibles, fertilizantes, contenedores y otras cargas que no han sido considerados en nuestro cómputo.

Indicador N°4: En el marco de un récord de movimiento camionero en 2019, el funcionamiento del Sistema STOP, los operativos de seguridad vial y policial y el esfuerzo de los equipos logísticos de las empresas evitaron un colapso del tránsito. Sin embargo, es urgente avanzar con las obras de ampliación y mejora de la infraestructura vial.

El funcionamiento del Sistema de Turnos Obligatorio para Descarga en Puertos (STOP) ha tenido efectos positivos sobre la logística de arribo de camiones a las industrias y terminales portuarias y ha demostrado una alta eficiencia. Además, brinda posibilidades de interrelación con otras herramientas y soluciones tecnológicas modernas y permitiría avanzar en la implementación de la Carta de Porte Electrónica.

También han tenido efectos positivos los operativos de seguridad vial y policial en las zonas de las terminales portuarias y el esfuerzo de los equipos logísticos de las empresas. No obstante, no ha habido avances en la ampliación y mejora de la infraestructura vial nacional y provincial, que sigue siendo prácticamente la misma de años atrás, en el marco de un volumen de producción y exportación crecientes.

Indicador N°5: El transporte ferroviario de granos, subproductos y aceites en 2019 habría sido de casi 10,3 millones de toneladas, un registro que mejora guarismos anteriores pero aún está por debajo del potencial de la zona.

Con relación al flujo ferroviario hacia el Gran Rosario, en nuestras estimaciones hemos supuesto un promedio de carga neta por vagón de 47 toneladas, ya que a la región ingresan vagones de trocha angosta y ancha, cuya capacidad de carga por unidad difiere. Sobre este supuesto, el número de vagones que habría llegado al Gran Rosario en el 2019 habría alcanzado la cifra de alrededor de 219.000, muy por arriba de los 160.000 estimados para el año 2018.

Si bien esta cifra de vagones cargados debe tomarse con cautela, ya que se trata de estimaciones sobre la base de información de la Comisión Nacional de Regulación del Transporte (CNRT) e informantes calificados del sector privado, sirven para dar una magnitud más del volumen de equipos, infraestructura y fundamentalmente, personas involucradas en el transporte de la cadena agroindustrial.

En síntesis, en el 2019 habrían llegado al Gran Rosario 6,6 millones de toneladas (Mt) de granos, casi 3 Mt. de harinas y 0,7 Mt. de aceites por ferrocarril. Cuando se culminen las obras ferroviarias de la línea Belgrano (trocha métrica) en la zona norte, en la localidad de Timbúes, es posible esperar un salto en el volumen transportado de algunos millones de toneladas en los próximos años.

Indicador N°6: El ingreso de buques a las terminales portuarias del Gran Rosario aumentó un 21% en 2019 con relación al año anterior.

Por último, según nuestros cálculos, el ingreso de buques a las terminales portuarias de la zona sur del Gran Rosario (Rosario a Arroyo Seco) y norte (San Lorenzo a Timbúes) durante el año 2019 ascendió a 2.632, es decir un 21% más que el año 2018, que había sido de 2.171 buques.

En consecuencia, en el 2019 habrían llegado al Gran Rosario 461 buques de ultramar más que el año 2018. Se incluyen los buques de ultramar que ingresan a dichos puertos pero se excluyen los artefactos navales que realizan viajes de cabotaje y a las propias barcazas. Asimismo, en ese total se computa el ingreso del buque a cada terminal, por lo tanto se cuenta por dos cuando el mismo buque (durante el mismo viaje) carga en dos terminales del *Up River* Paraná. También cabe señalar que el total de buques ingresados incluye a aquellos que vienen a cargar o descargar otro tipo de cargas que no son granos, subproductos y aceites, tal como minerales, carga general, contenedores, etc.

Teniendo en cuenta esto último, si se estima que el 90% de los buques ingresados lo hicieron para cargar granos, subproductos y aceites vegetales, habrían ingresado en el 2018 con ese fin unos 2.369 buques al Gran Rosario.

Cada hectárea de trigo-soja 20/21 en zona núcleo aportaría en impuestos casi el 40% del valor bruto de exportación

Julio Calzada - Sofía Corina

Mirando los posibles números de los productores para trigo-soja de 2da en la zona núcleo de Argentina. Alta incidencia de los impuestos. Tanto en campo propio como alquilado, por el momento, los márgenes brutos y netos son positivos, pero acotados.

Resumen:

Analizamos los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo combinado trigo- soja 2da en la región núcleo para la próxima campaña 2020-2021. Suponemos un productor que está pensando en cultivar 100 ha a 150 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario y que podría llegar a obtener un rinde de aproximadamente 40 qq/ha en soja y el de trigo 30 qq/ha. Los resultados son los siguientes:

** La combinación trigo-soja 2da estaría dando márgenes brutos y netos positivos aunque acotados con el altísimo riesgo e inversión realizada, tanto en campo propio como alquilado. Se observa un margen neto de 115 U$S/ha en campo alquilado a 16 qq fijos por ha.*

** Hay una fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (347 U$S/ha, lo cual representa cerca del 45% del costo total sin computar impuestos)*

** Llama la atención el acotado margen neto que obtendría el productor arrendatario de la región núcleo. Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 9% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta estimado de la mercadería).*

** El peso de los impuestos en campo propio es alto. Si valuamos la producción que generaría ese campo de 100 ha de la zona núcleo argentina utilizando el precio FOB de exportación del trigo y la soja, cada hectárea generaría cerca de 1.762 U$S de divisas genuinas. A nivel tributario, ese campo pagaría 419U$S en concepto de retenciones y un total de 658 U$S/ha computando todos los tributos (DEX, Imp. a las ganancias, bienes personales, inmobiliario rural, etc. De esta forma lo pagado en diversos tributos representa el 37% del valor bruto de exportación que genera ese campo, una cifra elevada. Todo esto sin contar el resto de los impuestos que paga indirectamente el productor por la compra de insumos, contratación de servicios, etc. No se computan además los tributos que pagan el resto de los actores de la cadena: contratistas, vendedores de insumos, corredores, acopiadores, etc.*

** También es interesante comparar los 284 U$S por hectárea que obtiene finalmente el productor en campo propio (margen neto) contra los 658 U$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones. Muestra la presión tributaria que sufren estos cultivos. Otro tema importante es el aumento que ha sufrido la tributación del Impuesto a los Bienes Personales con el último cambio normativo en diciembre de 2019. En este caso hipotético el impuesto a pagar por el productor se ubicaría aproximadamente en los 57 U$S por hectárea.*

** En nuestro ejemplo el arrendatario paga un alquiler de 16 qq de soja fijos por ha y obtiene 115 U$S por hectárea en concepto de margen neto (luego de restarle a sus ingresos todos los costos e impuestos). Los impuestos que pagan tanto el arrendatario como el dueño del campo, los cuales ascienden estimativamente a 621 U$S/ha. Comparar esos 115 U$S/ha con los 621 U$S/ha que este campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente de la baja rentabilidad relativa para quienes arriendan campos.*

Nota completa:

a) Márgenes brutos y netos:

En la presente nota procedimos a analizar los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo de trigo y soja de los productores agropecuarios de la zona núcleo para la próxima campaña 2020-2021. El objetivo es ir mirando cómo están los números *a priori*, aun cuando falta tiempo para iniciar la siembra de trigo.

Tomamos el supuesto caso de un productor agropecuario que está pensando en cultivar en los próximos meses trigo y soja de segunda a 150 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario en 100 hectáreas. Se supone que el productor utilizará un paquete tecnológico típico de la zona más productiva del país. 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.

El cultivo de soja de segunda obtendría un rinde de aproximadamente 30 qq/ha y el de trigo 40 qq/ha. El precio de venta de la soja a cosecha se ha estimado en 220 U$S/tn y del trigo a 166 U$S/tn. Se estiman las correspondientes erogaciones previstas para siembra,

pulverizaciones y labores de cosecha.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:



La combinación trigo-soja de segunda estaría dando márgenes brutos y netos positivos -aunque acotados por el riesgo asumido - tanto en campo propio como alquilado. Todo esto si se cumplen los supuestos que adoptamos en el análisis. En nuestro estudio estaría dando un margen neto de 284 U$S/ha en campo propio y 115 U$S/ha en campo alquilado.

Se advierte la fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (347 U$S/ha, lo cual representa cerca del 45% del costo total sin computar impuestos). También es importante el impacto de los fletes (97 U$S/ha lo cual implica un 13% del costo total estimado –sin impuestos- de 767 U$S/ha).

La incidencia de los costos directos sobre los ingresos brutos del productor es del 58%, comprendiendo insumos, siembra, pulverización, cosecha, flete corto y largo, gastos de comercialización y de estructura.

El margen neto que obtendría el dueño del predio en la explotación en campo propio es bastante ajustado. Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 21% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta de la mercadería). Idéntico comentario podemos expresar para el margen neto que obtiene el arrendatario (9% sobre sus ingresos brutos totales).

b) El peso de los impuestos en campo propio.

Si valuamos la producción que generaría ese campo del núcleo argentino de 100 hectáreas utilizando el precio FOB de exportación del trigo y la soja, arribamos a la conclusión de que cada hectárea generaría cerca de 1.762 U$S de divisas genuinas.

Si aplicamos las alícuotas del 12% y 33% de derechos de exportación del trigo y la soja a este valor (1.762 U$S/ha), veremos que ese campo pagará por hectárea cerca de 419 U$S en concepto de retenciones. Si sumamos a las retenciones el resto de los impuestos que paga el productor –dueño de su campo- (los cuales consisten principalmente en Impuesto a las Ganancias, Bienes personales e impuesto inmobiliario rural y otros) el total abonado por distintos tributos asciende a 658 U$S/ha.



De esta forma podemos ver que ese valor de 658 U$S por hectárea pagado en diversos tributos representa el 37% del valor bruto de exportación que genera ese campo, una cifra elevada. También es interesante comparar los 284 U$S por hectárea que obtiene finalmente el productor (margen neto) contra los 358 U$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones. Muestra la alta presión tributaria que sufren las producciones agrícolas.

El presente análisis no computa el resto de los impuestos que paga indirectamente el productor por la compra de insumos, contratación de servicios, etc. No se contabilizan además los tributos que pagan el resto de los actores de la cadena: contratistas, vendedores de insumos, corredores, acopiadores, etc.

Otro tema importante es el aumento que ha sufrido la tributación del Impuesto a los Bienes Personales con el último cambio normativo en diciembre de 2019. En este caso de un productor con 100 hectáreas, una camioneta y 10.000 U$S ahorrados, su base imponible para el impuesto y valor fiscal asciende a $ 34,7 millones. Al situarse en la última categoría, rige la alícuota del 1,25%. De esta forma el impuesto a pagar por el productor se ubica aproximadamente en los 57 U$S por hectárea, una cifra importante.

c) El peso de los impuestos en campo alquilado.

En nuestro ejemplo el arrendatario paga en concepto de alquiler un 16 qq fijos de soja. En el cuadro siguiente puede observarse que el arrendatario obtiene netos 115 U$S por hectárea (ese es su margen neto luego de restarle a sus ingresos todos los costos e impuestos).

Luego procedimos a calcular los impuestos que pagan tanto el arrendatario como el dueño del campo, los cuales ascienden estimativamente a 621 U$S/ha. Comparar esos 115 U$S/ha con los 621 U$S/ha que este campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente de la baja rentabilidad relativa para quienes arriendan en el núcleo argentino.



d) Supuestos adoptados en el estudio en relación a la carga tributaria y sistema productivo.

Este hombre o mujer de campo del núcleo argentino contrataría las labores de siembra, pulverización y cosecha. Se estiman 7 pulverizaciones terrestres. La distancia desde la chacra a las terminales portuarias se ha estimado 150 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) diciembre 2019, ajustadas por la inflación esperada y reexpresadas en U$S al tipo de cambio esperado a cosecha. Al valor obtenido se le practicó un descuento del 10%

No se estiman comisiones por los servicios de acopio. La intervención del corredor es del 2%. Se contrata seguro para granizo. El mismo se estima en un 3% por el rinde asegurado por el precio esperado a cosecha. El rinde asegurado en trigo se estima en 35 qq y 25 qq en

soja. 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 correspondiente, se han adoptado los siguientes supuestos:

a) Se supone que el productor agropecuario se encuentra radicado en la zona núcleo de Argentina inscripto como persona física ante la AFIP. Trabaja 100 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.

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), 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. Cuando el saldo técnico es a favor del contribuyente, 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 28,3 U$S por hectárea. La tasa vial la abona el propietario del campo y consiste en el equivalente en pesos de 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, de corresponder, 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 de alícuotas progresivas 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. Si el contribuyente encuadra como Micro o pequeña empresa puede computar el 100% de este impuesto contra el impuesto a las ganancias. Supondremos en este caso que el productor no tipifica como micro o pequeña empresa.

j) 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.- en esa zona, a que lo haya heredado. El valor a computar (base imponible) para cada uno de los inmuebles al 31 de diciembre de cada año será el mayor valor que surja de comparar:

j.1) costo de adquisición,
j.2) avalúo del campo fijado por el impuesto inmobiliario rural de cada provincia.

Por otra parte, la misma alícuota del impuesto es variable en función del patrimonio imponible. Las nuevas escalas a partir de fines del año 2019 son:
a) Si el valor declarado supera los $ 2 millones del Mínimo No Imponible por hasta $ 3 millones, se pagará el 0,5% de ese excedente;
b) cuando el monto supera el MNI por más $ 3 millones y menos de $ 6,5 millones, se pagarán $ 15.000 más el 0,75% de lo que exceda los primeros $ 3 millones;
c) cuando el monto supere el MNI por más de $ 6,5 millones y menos de $ 18 millones, se pagarán $ 41.250 más el 1% de lo que exceda los primeros $ 6,5 millones;
d) y cuando el monto supere el MNI por más de $ 18 millones, se pagarán $ 156.250 más el 1,25% de lo que supere los primeros $ 18 millones.
El Mínimo No Imponible (MNI) a partir del cual se paga el impuesto en la actualidad es de $ 2 millones, excluyendo la vivienda personal de uso habitacional por hasta un valor de $ 18 millones.

En este caso de la zona núcleo argentino, supondremos que el productor tiene 100 hectáreas de campo con un avalúo fiscal de U$S 16.000.- más una camioneta (valor fiscal $ 2.080.000) y 10.000 U$S ahorrados. La base imponible para el impuesto y valor fiscal asciende a $ 34,7 millones. Al situarse en la última categoría, rige la alícuota del 1,25%. De esta forma el impuesto a pagar por el productor se ubica aproximadamente en los 57 U$S por hectárea.

Es importante destacar que 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

Márgenes ajustados de trigo-soja en el norte argentino para la nueva campaña

Julio Calzada - Sofía Corina

Mirando los posibles números de los productores para hacer trigo-soja de 2da en el norte argentino a 700 Km del Gran Rosario. Tanto en campo propio como alquilado, por el momento, los márgenes brutos y netos son positivos, pero acotados.

Resumen:

Analizamos los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo combinado trigo- soja 2da en el Norte Argentino para la próxima campaña 2020-2021. El objetivo es ir mirando cómo están los números a priori, aun cuando falta tiempo para iniciar la siembra de trigo. Suponemos un productor que está pensando en cultivar 300 ha a 700 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario y que podría llegar a obtener un rinde de aproximadamente 20 qq/ha y el de trigo 18 qq/ha. Los resultados son los siguientes:

** La combinación trigo-soja 2da estaría dando márgenes brutos y netos positivos aunque acotados, tanto en campo propio como alquilado. Se observa un margen neto de 87 U$S/ha en campo propio y 59,5 U$S/ha en campo alquilado.*

** Hay una fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (190 U$S/ha, lo cual representa cerca del 35% del costo total sin computar impuestos) y de los fletes (casi 131 U$S/ha, un 24% del costo total estimado –sin impuestos-)*

** Llama la atención el acotado margen neto que obtendría el dueño del campo (explotación por sus propios medios sin arrendar). Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 12% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta estimado de la mercadería).*

** Idéntico comentario podemos expresar para el margen neto que obtiene el arrendatario (8% sobre sus ingresos brutos totales). Hay que tener presente que las producciones en el norte son sumamente riesgosas por la alta volatilidad climática, lo cual impacta fuertemente en los rindes.*

** El peso de los impuestos en campo propio es alto. Si valuamos la producción que generaría ese campo de 300 ha del norte argentino utilizando el precio FOB de exportación del trigo y la soja, cada hectárea generaría cerca de 1.007 U$S de divisas genuinas. A nivel tributario, ese campo pagaría 259 U$S en concepto de retenciones y un total de 365 U$S/ha computando todos los tributos (DEX, Imp. a las ganancias, bienes personales, inmobiliario rural, etc. De esta forma lo pagado en diversos tributos representa el 36% del valor bruto de exportación que genera ese campo, una cifra elevada. Todo esto sin contar el resto de los impuestos que paga indirectamente el productor por la compra de insumos, contratación de servicios, etc. No se computan además los tributos que pagan el resto de los actores de la cadena: contratistas, vendedores de insumos, corredores, acopiadores, etc.*

** También es interesante comparar los 87 U$S por hectárea que obtiene finalmente el productor en campo propio (margen neto) contra los 365 U$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones. Muestra la presión tributaria que sufren las producciones del norte en estos cultivos. Otro tema importante es el aumento que ha sufrido la tributación del Impuesto a los Bienes Personales con el último cambio normativo en diciembre de 2019. En este caso hipotético el impuesto a pagar por el productor se ubicaría aproximadamente en los 27,5 U$S por hectárea.*

** En nuestro ejemplo el arrendatario paga en concepto de alquiler un 20% de los ingresos bruto y obtiene 59 U$S por hectárea en concepto de margen neto (luego de restarle a sus ingresos todos los costos e impuestos). Los impuestos que pagan tanto el arrendatario como el dueño del campo, los cuales ascienden estimativamente a 348 U$S/ha. Comparar esos 59 U$S/ha con los 348 U$S/ha que este campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente de la baja rentabilidad relativa para quienes arriendan en el norte argentino.*

Nota completa:

a) Márgenes brutos y netos en el Norte:

En la presente nota procedimos a analizar los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo de trigo y soja de los productores agropecuarios del Norte Argentino para la próxima campaña 2020-2021. El objetivo es ir mirando cómo están los números a priori, aun cuando falta tiempo para iniciar la siembra de trigo.

Tomamos el supuesto caso de un productor agropecuario que está pensando en cultivar en los próximos meses trigo y soja de segunda en el norte argentino a 700 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario en 300 hectáreas. Se supone que el productor utilizará 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.

El cultivo de soja obtendría un rinde de aproximadamente 20 qq/ha y el de trigo 18 qq/ha. El precio de venta de la soja a cosecha se ha estimado en 220 U$S/tn y del trigo a 164 U$S/tn. Se estiman las correspondientes erogaciones previstas para siembra, pulverizaciones y labores de cosecha.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:



La combinación trigo-soja de segunda estaría dando márgenes brutos y netos positivos -aunque acotados- en el norte argentino. Tanto en campo propio como alquilado. Todo esto si se cumplen los supuestos que adoptamos en el análisis. En nuestro estudio estaría dando un margen neto de 87 U$S/ha en campo propio y 59,5 U$S/ha en campo alquilado.

Se advierte la fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (190 U$S/ha, lo cual representa cerca del 35% del costo total sin computar impuestos). También es importante el impacto de los fletes (casi 131 U$S/ha lo cual implica un 24% del costo total estimado –sin impuestos- de 542 U$S/ha).

La incidencia de los costos directos sobre los ingresos brutos del productor es del 74%, comprendiendo insumos, siembra, pulverización, cosecha, flete corto y largo, gastos de comercialización y de estructura.

Llama la atención el acotado margen neto que obtendría el dueño del predio en la explotación en campo propio. Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 12% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta de la mercadería). Idéntico comentario podemos expresar para el margen neto que obtiene el arrendatario (8% sobre sus ingresos brutos totales). Recordemos que las producciones en el norte son sumamente riesgosas por la alta volatilidad climática, lo cual impacta fuertemente en los rindes.

b) El peso de los impuestos en campo propio.

Si valuamos la producción que generaría ese campo del norte argentino de 300 hectáreas utilizando el precio FOB de exportación del trigo y la soja, arribamos a la conclusión de que cada hectárea generaría cerca de 1.007 U$S de divisas genuinas.

Si aplicamos las alícuotas del 12% y 33% de derechos de exportación del trigo y la soja a este valor (1.007 U$S/ha), veremos que ese campo pagará por hectárea cerca de 259 U$S en concepto de retenciones. Si sumamos a las retenciones el resto de los impuestos que paga el productor –dueño de su campo- (los cuales consisten principalmente en Impuesto a las Ganancias, Bienes personales e impuesto inmobiliario rural y otros) el total abonado por distintos tributos asciende a 365 U$S/ha.



De esta forma podemos ver que ese valor de 365 U$S por hectárea pagado en diversos tributos representa el 36% del valor bruto de exportación que genera ese campo, una cifra elevada. También es interesante comparar los 87 U$S por hectárea que obtiene finalmente el productor (margen neto) contra los 365 U$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones. Muestra la alta presión tributaria que sufren las producciones del norte en estos cultivos. Todo esto sin contar el resto de los impuestos que paga indirectamente el productor por la compra de insumos, contratación de servicios, etc. No se computan además los tributos que pagan el resto de los actores de la cadena: contratistas, vendedores de insumos, corredores, acopiadores, etc.

Otro tema importante es el aumento que ha sufrido la tributación del Impuesto a los Bienes Personales con el último cambio normativo en diciembre de 2019. En este caso de un productor con 300 hectáreas, una camioneta y 10.000 U$S ahorrados, su base imponible para el impuesto y valor fiscal asciende a $ 47,7 millones. Al situarse en la última categoría, rige la alícuota del 1,25%. De esta forma el impuesto a pagar por el productor se ubica aproximadamente en los 27,5 U$S por hectárea, una cifra importante.

c) El peso de los impuestos en campo alquilado.

En nuestro ejemplo el arrendatario paga en concepto de alquiler un 20% de los ingresos brutos. En el cuadro siguiente puede observarse que el arrendatario obtiene netos 59 U$S por hectárea (ese es su margen neto luego de restarle a sus ingresos todos los costos e impuestos).

Luego procedimos a calcular los impuestos que pagan tanto el arrendatario como el dueño del campo, los cuales ascienden estimativamente a 348 U$S/ha. Comparar esos 59 U$S/ha con los 348 U$S/ha que este campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente de la baja rentabilidad relativa para quienes arriendan en el norte argentino.



d) Supuestos adoptados en el estudio en relación a la carga tributaria y sistema productivo.

Este hombre o mujer de campo del Norte Argentino contrataría las labores de siembra, pulverización y cosecha. Se estiman 6 pulverizaciones terrestres y una aérea. 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) diciembre 2019, ajustadas por la inflación esperada y reexpresadas en U$S al tipo de cambio esperado a cosecha. Al valor obtenido se le practicó un descuento del 10%

No se estiman comisiones por los servicios de acopio. La intervención del corredor es del 1%. Se contrata seguro para granizo. El mismo se estima en un 2% por el rinde asegurado por el precio esperado a cosecha. El rinde asegurado en trigo se estima en 16 qq y 10 qq en

soja. 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 correspondiente, 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.

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), 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. Cuando el saldo técnico es a favor del contribuyente, 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 22,6 U$S por hectárea. La tasa vial la abona el propietario del campo y consiste en el equivalente en pesos de 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, de corresponder, 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 de alícuotas progresivas 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. Si el contribuyente encuadra como Micro o pequeña empresa puede computar el 100% de este impuesto contra el impuesto a las ganancias. Supondremos en este caso que el productor no tipifica como micro o pequeña empresa.

j) 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.- en esa zona, a que lo haya heredado. El valor a computar (base imponible) para cada uno de los inmuebles al 31 de diciembre de cada año será el mayor valor que surja de comparar:

j.1) costo de adquisición,
j.2) avalúo del campo fijado por el impuesto inmobiliario rural de cada provincia.

Por otra parte, la misma alícuota del impuesto es variable en función del patrimonio imponible. Las nuevas escalas a partir de fines del año 2019 son:

a) Si el valor declarado supera los $ 2 millones del Mínimo No Imponible por hasta $ 3 millones, se pagará el 0,5% de ese excedente;
b) cuando el monto supera el MNI por más $ 3 millones y menos de $ 6,5 millones, se pagarán $ 15.000 más el 0,75% de lo que exceda los primeros $ 3 millones;
c) cuando el monto supere el MNI por más de $ 6,5 millones y menos de $ 18 millones, se pagarán $ 41.250 más el 1% de lo que exceda los primeros $ 6,5 millones;
d) y cuando el monto supere el MNI por más de $ 18 millones, se pagarán $ 156.250 más el 1,25% de lo que supere los primeros $ 18 millones.

El Mínimo No Imponible (MNI) a partir del cual se paga el impuesto en la actualidad es de $ 2 millones, excluyendo la vivienda personal de uso habitacional por hasta un valor de $ 18 millones.

En este caso del norte argentino, supondremos que el productor tiene 300 hectáreas de campo con un avalúo fiscal de U$S 3.000.- más una camioneta (valor fiscal $ 2.080.000) y 10.000 U$S ahorrados. La base imponible para el impuesto y valor fiscal asciende a $ 47,7 millones. Al situarse en la última categoría, rige la alícuota del 1,25%. De esta forma el impuesto a pagar por el productor se ubica aproximadamente en los 27,5 U$S por hectárea.

Es importante destacar que 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