Commodities

Los impuestos de cada hectárea de trigo-soja 21/22 representarían más de la mitad del margen neto en zona núcleo

Julio Calzada - Sofía Corina - Emilce Terré

La mejora de los precios a cosecha deja la proyección del margen de producción trigo-soja de 2da en zona núcleo en terreno positivo para la campaña 2021/22, aunque el alto riesgo asumido y la fuerte incidencia de impuestos en la actividad resta atractivo.

Puntos destacados:

Analizamos los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo combinado trigo - soja de segunda en la región núcleo para la próxima campaña 2021/22. 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 para el trigo y 30 qq/ha para la soja de segunda. Los resultados son los siguientes:

** La combinación trigo-soja 2da estaría dando márgenes brutos y netos positivos, principalmente por la suba del precio a cosecha. Sin embargo, el riesgo es alto por la importante inversión a realizar, el factor climático, que ya la campaña anterior jugó en contra del rendimiento, la incertidumbre respecto a si se mantendrán o no las actuales condiciones comerciales, y la evolución que pueda llegar a tener el tipo de cambio, entre otros factores. Estos riesgos están latentes en campo propio, pero más aún en campo alquilado. Se observa un margen neto de 213 U$S/ha en campo alquilado a 16 qq fijos por ha. Las inclemencias climáticas pueden reducir fuertemente este margen y llegar a anularlo, tal como sucedió con el trigo producto de la sequía y la helada durante el invierno 2020.*

** Hay una fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (418 U$S/ha, lo cual representa cerca del 44% del costo total sin computar impuestos). Respecto al año previo se destaca un aumento significativo en el precio de los fertilizantes, del orden del 28% en la urea y del 20% para el superfosfato simple.*



** 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 12% 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 se obtendría de 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 2.670 U$S de divisas genuinas. A nivel tributario, ese campo pagaría 664U$S/ha en concepto de retenciones y un total de 333 U$S/ha por el resto de los tributos (Impuesto a las ganancias, inmobiliario rural, tasa vial, etc). De esta forma, lo pagado por todos los tributos representa cerca de 998 U$S por ha lo que implica un 37% del valor bruto de exportación que genera ese campo sembrando trigo y soja de segunda, una cifra por cierto 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 536 U$S por hectárea que obtendría finalmente el productor en campo propio (margen neto) contra los 333 U$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, sin computar retenciones. Muestra la presión tributaria que sufren estos cultivos. Los impuestos representan el 62% del margen neto del productor, sin computar retenciones que ya son descontadas del precio que recibe el productor cuando vende la mercadería a fábrica, molinería o exportación.*

** En nuestro ejemplo el arrendatario paga un alquiler de 16 qq de soja fijos por ha y obtiene 213 U$S por hectárea en concepto de margen neto (luego de restarle a sus ingresos todos los costos e impuestos). Los impuestos que pagan el arrendatario ascienden estimativamente a 122 U$S/ha. Comparar esos 213 U$S/ha con los 122 U$S/ha que este campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente de la alta presión impositiva que presenta esta actividad.* ***Los impuestos representan el 58% del ingreso neto del productor arrendatario, sin computar las retenciones.***

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 2021/22. El objetivo es ir mirando qué arrojan los números preliminares, en el mes de 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 318 U$S/tn y del trigo a 216 U$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. Estos números se verificarían si se cumplen los supuestos que adoptamos en el análisis, se mantienen los buenos precios internacionales, que no haya problemas con el clima y que no se verifiquen cambios en el sistema impositivo. En nuestro estudio estaría dando un margen neto de 536 U$S/ha en campo propio y 213 U$S/ha en campo alquilado.

Se advierte la fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (418 U$S/ha, lo cual representa cerca del 44% del costo total sin computar impuestos). Los fertilizantes esta campaña incrementaron su costo en dólares significativamente. Entre los más usados se observa un incremento anual del 28% en urea y 20% superfosfato simple. También es importante el impacto de los fletes (109 U$S/ha, lo cual implicaría un 11% del costo total estimado –sin impuestos- de 948 U$S/ha).

La incidencia de los costos directos sobre los ingresos brutos del productor es del 52%, 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, luego de pagar todos los impuestos y gastos, representaría el 30% del total de los ingresos brutos que percibiría por la venta de su producción (rinde por precio de venta de la mercadería). Por otra parte, el margen neto que obtiene el arrendatario representa el 12% sobre sus ingresos brutos totales. Estas cifras son acotadas.

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 2.670 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 (2.140 U$S/ha), veremos que ese campo pagará por hectárea cerca de 664 U$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, impuesto inmobiliario rural y otros) el total abonado por distintos tributos asciende a 998 U$S/ha.



De esta forma podemos ver que **este valor de 998 U$S por hectárea pagado en diversos tributos representa el 37% del valor bruto de exportación que genera ese campo, una cifra elevada.** También es interesante comparar los 536 U$S por hectárea que obtiene finalmente el productor (margen neto) contra los 333 U$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones. Muestra la alta presión tributaria que sufren las producciones agrícolas. **Los impuestos representan el 62% del margen neto del productor, sin computar retenciones** que ya son descontadas del precio que recibe el productor cuando vende la mercadería a fábrica, molinería o exportación.

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.

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 213 U$S por hectárea (ese es su margen neto luego de restarle a sus ingresos todos los costos de explotación e impuestos). Luego procedimos a calcular los impuestos que paga el arrendatario, los cuales ascienden estimativamente a 122 U$S/ha. Comparar esos 213 U$S/ha con los 122 U$S/ha que ese arrendatario paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente. **La carga impositiva equivale al 58% de su margen neto.**



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 en total 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) febrero 2021, ajustadas por la inflación esperada y convertidas a 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 y otros servicios asciende al 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 con 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 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: d.1) la asimetría de las alícuotas, d.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.

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.
Sistema SISA:



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.

e) 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.

f) 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°94 de la ley (texto ordenado vigente). 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.

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 (ICL) contenido en las compras de gasoil del respectivo período fiscal.

g) 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.

h) 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%).

i) 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.

j) Impuesto a los Bienes Personales: En este caso hemos supuesto que el productor tiene 100 hectáreas de campo, con una camioneta y ahorros en efectivo. Los inmuebles rurales desde el período fiscal 2019 se encuentran exentos de este impuesto, ya sea que estén afectados a la explotación o arrendamientos. Quedan alcanzados los vehículos y viviendas de uso particular.

En nuestro análisis no se han computado erogaciones por este impuesto.

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