

Commodities

# Maíz de primera: preocupa la rentabilidad

Julio Calzada y Sofia Corina

Ante la inminente decisión de sembrar o no sembrar maíz de primera temprano, hemos considerado interesante analizar cuáles podrían ser los márgenes brutos y netos de un productor agropecuario que esté pensando en cultivar 100 hectáreas con maíz de primera temprano en la zona núcleo de producción argentina, a aproximadamente 180 Km de las terminales portuarias de Rosario. Los resultados de este estudio muestran que de continuar rigiendo los precios actuales del cereal, se pierde plata aún con excelentes rindes. Solamente hay algo de rentabilidad si suben los precios del maíz y se obtiene buenos rendimientos.

<b>Cuadro N°1: Posibles resultados para un productor con campo propio en zona núcleo GEA que destina 100 ha a cultivar maíz de primera. Nueva campaña 2015/2016. Con un rinde excelente: 95 qq/ha.</b>				
Rubros	Suponiendo precio del maíz a cosecha en 122 U\$S/TN		Suponiendo se mantiene el precio actual del maíz a la época de cosecha: 100 U\$S/TN	
	U\$S/ha	%	U\$S/ha	%
Margen Bruto para el productor (U\$S/ha)	196,49		14,33	
Margen Neto para el productor (U\$S/ha)	80,85		-55,25	
<b>¿COMO SE REPARTE LA TORTA?</b>				
Rubros	Suponiendo precio del maíz a cosecha: 122 U\$S/TN		Suponiendo se mantiene el precio actual del maíz a la época de cosecha: 100 U\$S/TN	
	U\$S/ha	%	U\$S/ha	%
Ingreso bruto que genera el productor (toneladas producidas por posible precio FOB del maíz)	1643,50	100%	1529,50	100%
Participación proveedores de insumos y servicios	962,51	59%	935,67	61%
Participación Gobierno Nacional, provincial y municipal (incluye retenciones)	444,34	27%	375,48	25%
Efecto Restricciones a las exportaciones	155,80	9%	273,60	18%
Le queda finalmente al productor agropecuario	80,85	5%	-55,25	-4%

Frente: Estimación Bolsa de Comercio de Rosario / Guía Estratégica para el Agro  
Adelantamos aquí las conclusiones del estudio:

a) Si el precio del maíz a cosecha (Abril 2016) se ubica en 122 U\$S la tonelada (valor que marca la posición Abril 2016 en el Mercado a Término de Buenos Aires MATBA), el productor podría llegar a tener un margen neto positivo de 80 U\$S por hectárea, luego de pagar todos los impuestos. Se trata de un margen neto muy bajo para el hombre de campo donde se benefician todos menos él. Pensemos en lo siguiente viendo el cuadro N°1: el valor bruto de la producción -el cual surge de multiplicar las toneladas producidas por el posible valor FOB de exportación al momento de la cosecha-, asciende a 1.643 U\$S/ha. Los proveedores de insumos y servicios se estarían quedando con 962 U\$S/ha (59% del total), los impuestos se llevarían 444 U\$S/ha (el 27% del valor bruto) y los compradores de maíz se verían beneficiados por las restricciones a las exportaciones que hacen caer el precio al productor. Estos últimos se estarían quedando con 155,80

Pág 1



U\$S por ha (9% del total). Y finalmente al productor le quedaría la exigua cifra de 80 U\$S por hectárea, lo cual representa apenas el 5% del valor bruto de la producción.

Este ínfimo margen neto se registraría -siempre y cuando- logre un altísimo rinde de 95 qq/ha y los precios del maíz suban hasta alcanzar los 122 U\$S por tonelada. Si no lo logra, es casi seguro que pueda terminar con un margen neto negativo y perdiendo plata.

b) Si el precio del maíz a cosecha en Abril 2016 se mantiene en los bajos niveles actuales de 100 U\$S/tn, los números son pésimos para el productor. Pierde plata, luego de pagar todos los impuestos. Su margen neto es negativo por un total de 55 U\$S/ ha. Él pierde plata pero todos los que intervienen en su negocio se podrían llegar a beneficiar. Miremos nuevamente el cuadro N°1: el valor bruto de la producción en este escenario de precio bajo asciende a 1.529 U\$S/ha más los 55 U\$S que deberá aportar el productor por tener pérdida. Los proveedores de insumos y servicios se estarían quedando con 935 U\$S/ha (61% del total del ingreso bruto sin sumar la pérdida del productor), los impuestos se llevarían 375 U\$S/ha (el 25%), los compradores de maíz se verían beneficiados por las restricciones a las exportaciones que hacen caer el precio al productor (se beneficiarían con 273 U\$S/ha, el 18%). Y finalmente al productor perdería plata y debería aportar los citados 55 U\$S/ha. Todo esto si logra un elevadísimo rinde de 95 qq/ha, que de no alcanzarse agravaría la pérdida.

Sin dudas, con los bajos precios internacionales del cereal y los altos costos en dólares urge eliminar las restricciones a las exportaciones, bajar las retenciones al maíz y reducir la presión tributaria. En el escenario actual, el maíz de primera tiene pocas posibilidades de ser rentable salvo que se logre un aumento en los precios y excelentes rindes. Un escenario que parece difícil de alcanzar.

Expuestas las conclusiones analicemos entonces los supuestos utilizados.

\* El productor agropecuario siembra 100 hectáreas con maíz de primera en la zona núcleo de producción argentina que normalmente releva GEA (Guía Estratégica para el Agro) con sus estaciones meteorológicas.

\*Se simula la actividad de un productor que utiliza un paquete tecnológico de punta, con un híbrido RR Bt de buena calidad y elevado precio. La inversión en fertilización y aplicación de herbicidas es óptima.

\*Se supone un excelente rinde de 95 quintales por hectárea.

\* Se plantearon dos escenarios de precios a cosecha para el maíz. El primero de ellos supone que se ubicará en 122 U\$S la tonelada, precio al que está ajustando actualmente la posición Abril 2016 en el Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA). El segundo escenario es con un precio a cosecha equivalente a 100 U\$S/tn, valor que se registra actualmente en el mercado físico de la Bolsa de Comercio de Rosario para maíz destinado a exportación en operaciones de contado con entrega inmediata.

\* El productor trabaja campo propio. No se han estimado los márgenes brutos y netos bajo esquemas de arrendamiento.

\* Se estima una erogación para siembra de \$ 500.- por hectárea.

\* Se computaron 3 pulverizaciones por \$ 60.- cada una por hectárea.





“ las erogaciones por labores de cosecha ascienden al 8% sobre el ingreso bruto.

\* La distancia desde la chacra a las terminales portuarias se ha estimado en 180 kilómetros (flete largo). El flete corto (chacra a acopio/cooperativa) es de 20 Km. Se aplicaron las tarifas de transporte que publica FADEAAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas).

\* No se han computado gastos de secada.

\* La supuesta comisión del acopio asciende al 2% y la intervención del corredor es del 1%.

\* Se contrata un seguro para granizo, el cual asciende al 2,5% sobre un rinde de 70 quintales por hectárea.

En el cuadro N°2 se expone el margen bruto que tendría el cultivo de maíz en el supuesto caso de que el precio a cosecha fuera de 122 U\$S la tonelada. Como dijimos antes, es lo que marca la posición Abril 2016 del Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA). En el cuadro N°4 hemos planteado el posible margen bruto del productor para un precio del maíz a cosecha equivalente a los valores actuales: 100 U\$S/tn. Como puede verse, el margen bruto que puede llegar a obtener el productor es sumamente sensible al precio del maíz. En el primer caso podría situarse en 196 U\$S por hectárea, en tanto que con un precio cosecha similar al que rige actualmente, el margen bruto se reduciría de manera notable hasta alcanzar los 14 U\$S por hectárea.



Cuadro N°2: Posibles resultados para el Maíz de primera temprano en Zona Núcleo con un precio de 122 U\$S/tn a Abril de 2016. Campaña 2015/2016							
Elaborado por DIYEE-GEA - Guía Estratégica para el Agro en agosto 2015							
Variables	2015/2016	U\$S/qq	U\$S/ha	Alícuota IVA	Débito Fiscal	Crédito Fiscal	Impuesto a los débitos y créditos bancarios
Precio mercado interno (MATBA Abril 2016)		12,20					
Rinde		95					
Ingreso bruto		1199,00		10,5%	121,70		4,59
<b>Insumos</b>							
Dosis total							
Glifosato (48,8%) (lt)	7,00	U\$S /ha	26,60	21%		5,59	0,16
2,4-D amina (lt)	1,00	U\$S /ha	4,30	21%		0,90	0,03
Atrazina 90% (kg)	2,20	U\$S /ha	15,62	21%		3,28	0,09
MAP (kg)	80,00	U\$S /ha	47,20	10,5%		4,96	0,28
UREA (kg)	200,00	U\$S /ha	98,00	10,5%		10,29	0,59
Semilla híbrida MG RR (kg)	1,00	U\$S /ha	170,00	21%		35,70	1,02
Meta loclor (lt)	1,20	U\$S /ha	17,40	21%		3,65	0,10
Coadyuvante (lt)	0,20	U\$S /ha	2,40	21%		0,50	0,01
<b>Total insumos</b>		U\$S /ha	381,52				
Siembra	1,00	U\$S /ha	53,94	10,5%		5,66	0,32
Pulverización	3,00	U\$S /ha	19,42	10,5%		2,04	0,12
<b>Total Labores</b>		U\$S /ha	73,35				
Cosecha	8%	U\$S /ha	92,72	10,5%		9,74	0,56
Seguro (70 qq)	2,5%	U\$S /ha	21,35	21,0%		4,48	0,13
Flete Corto	20km	U\$S /ha	84,00	21,0%		17,64	0,50
Flete Largo	180km	U\$S /ha	253,67	21,0%		53,27	1,52
Paritaria		U\$S /ha	1,12				0,01
Comisión Acopio	2%	U\$S /ha	23,18	21,0%		110,38	0,14
Corredor	1%	U\$S /ha	11,59	21,0%		2,43	0,07
<b>Total comercialización</b>			373,56				
Gastos de estructura y administración		U\$S /ha	20,00	21,0%		4,20	0,12
<b>TOTAL COSTOS</b>		U\$S /ha	962,51	<b>Total</b>	121,70	274,72	10,36
<b>MARGEN BRUTO EN CAMPO PROPIO con gastos de estructura computados</b>		U\$S /ha	196,49				

Con el objeto de cuantificar las cargas tributarias, se han adoptado los siguientes supuestos:

a) Se supone que el productor agropecuario se encuentra radicado en la provincia de Santa Fe, produciendo y vendiendo dentro de la misma provincia. Es una persona inscripta como persona física ante la AFIP. Se trata de un establecimiento que, dentro de sus actividades, destina 100 hectáreas propias al cultivo de maíz de primera. En dicha área, esta será la única actividad a ejecutar. Subcontrata la mayor parte de las labores. No tiene sembradora ni cosechadora propia.

b) Impuesto al Valor Agregado: este impuesto representa un verdadero problema para el hombre de campo. Las alícuotas vigentes son asimétricas en el sector granario. Ascenden al 10,5% sobre las compras de fertilizantes y labores contratadas y al 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 demora en el tiempo y le ocasiona costos financieros al productor. De un IVA del 10,5% en la venta de granos, se le acredita -de manera inmediata- al productor el 2,5% y se le retiene el 8%. Posteriormente, AFIP acredita el 7% (la denominada devolución del IVA) y el 1% queda como retención neta.

El "saldo de libre disponibilidad" surge como consecuencia de las retenciones practicadas al productor menos las devoluciones. El saldo a favor que se obtenga (el de libre disponibilidad) el productor puede utilizarlo para



pagar otros impuestos nacionales.

<b>Cuadro N°3: Margen Neto para un productor dueño de un campo en zona núcleo que destina 100 ha a cultivar maíz de primera. Supuesto Precio del maíz a 122 U\$S/tn a Abril 2016</b>			
<b>MARGEN BRUTO MAÍZ</b>	<b>U\$S/ha</b>	<b>196,49</b>	
<b>POSICION FISCAL IVA</b>			
Débitos Fiscales IVA Maíz	U\$S /ha	121,70	
Créditos fiscales IVA Maíz	U\$S /ha	274,72	
<b>IVA Saldo Técnico</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>-153,02</b>	
Retenciones (8% sobre ventas granos)	U\$S /ha	92,72	
Devoluciones (7% sobre ventas granos)	U\$S /ha	81,13	
Retención neta (1%)	U\$S /ha	11,59	
<b>Saldo Final</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>-164,61</b>	
IVA Saldo de Libre disponibilidad	U\$S /ha	11,59	
Costo financiero anual sobre "IVA saldo técnico"	7% anual U\$S /ha	-10,71	
<b>MARGEN BRUTO DEL PRODUCTOR</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>196,49</b>	
Derecho de Registro e Inspección	U\$S /ha	0,00	
Impuesto a los ingresos brutos	U\$S /ha	0,00	
Impuesto Inmobiliario Provincial	U\$S /ha	-20,00	
Impuesto a los débitos y créditos bancarios	U\$S /ha	-10,36	
Tasa Vial para mejora de caminos rurales	U\$S /ha	-16,00	
Impuesto de sellos Boleto de compraventa	U\$S /ha	-0,32	
<b>MARGEN NETO ANUAL ANTES DE PAGAR IMPUESTO A LAS GANANCIAS</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>149,81</b>	
Impuesto a las Ganancias/ Imp. Ganancia Mínima presunta	30% U\$S /ha	-44,94	
Impuesto a los Bienes Personales	U\$S /ha	-13,30	
Costo financiero anual sobre saldo técnico IVA	U\$S /ha	-10,71	
<b>MARGEN NETO ANUAL DESPUES DE PAGAR IMPUESTO A LAS GANANCIAS</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>80,85</b>	
<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR POR EL PRODUCTOR SIN SUMAR RETENCIONES</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>115,64</b>	
% del Margen bruto de productor que se queda el Estado Nacional, provincial y municipal luego de haber pagado retenciones		59%	
Derechos de exportación a pagar por el productor (Suponiendo que el FOB Oficial a Abril 2016 se ubique en 173 U\$S/Tn. Alícuota 20%)	U\$S /ha	328,70	
<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR POR EL PRODUCTOR MAS RETENCIONES</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>444,34</b>	
<b>ESTIMACION DE LA DISTRIBUCION DE VALOR BRUTO DE PRODUCCION DEL PRODUCTOR</b>			
Ingreso bruto que genera el productor con un valor de exportación FOB de 173 U\$S/tn	U\$S /ha	1643,50	100%
Participación proveedores de insumos y servicios	U\$S /ha	962,51	59%
Participación Gobiernos Nacional, provincial y municipal (incluye retenciones)	U\$S /ha	444,34	27%
Efecto Restricciones a las exportaciones	U\$S /ha	155,80	9%
Finalmente, le queda al productor a su favor	U\$S /ha	80,85	5%

El denominado "IVA Saldo técnico" surge por la diferencia entre el IVA generado por las compras y las ventas. En el caso de productores con actividades mixtas (agricultura y ganadería), éstos pueden recuperarlo mediante el IVA generado por las ventas en la ganadería o por ventas de granos u otros productos en futuros ejercicios. Es un saldo que no se pierde y se traslada de ejercicio en ejercicio. En realidad, las asimetrías en las alícuotas del IVA generan saldos a favor del productor que representan inmovilizaciones de efectivo.



En el ejemplo que aquí presentamos supondremos que el productor recupera todo el saldo de libre disponibilidad en el presente ejercicio y le queda a su favor el "IVA Saldo Técnico". Al no poder recuperar este importe en el mismo ejercicio fiscal, sufre un costo financiero por la inmovilización del efectivo (costo de oportunidad) y una desvalorización por efectos de la inflación. Como estamos trabajando en U\$S estadounidenses, computaremos como costo de oportunidad una tasa de interés anual del 7% sobre el citado "IVA Saldo Técnico".

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

d) Impuesto sobre los Ingresos Brutos: se encuentra exento en este caso particular, ya que este hombre de campo produce y vende sus granos dentro de la Provincia de Santa Fe. No obstante ello, el productor agropecuario paga impuesto sobre los ingresos brutos sobre los insumos que adquiere abonando una alícuota del 2% sobre el total de la compra neta sin IVA. El Impuesto sobre los ingresos brutos por la compra de insumos estaría computado en la estimación del margen bruto del productor al presupuestar dicha erogación.

e) Impuesto inmobiliario provincial: estimado en 20 U\$S por hectárea para toda la explotación en una campaña.

f) Impuesto a los débitos y créditos bancarios (IDCB): la alícuota asciende al 6 por mil sobre cada operación de débito o crédito bancario. Las normas impositivas permiten tomar el 34% de lo abonado por este impuesto como crédito fiscal a cuenta del Impuesto a las Ganancias solamente en las acreditaciones en cuenta. Esto significa que de cada \$ 10 pagados por el IDCB por las acreditaciones en cuenta bancaria, pueden tomarse como crédito a cuenta de ganancias \$ 3,40.- Se ha supuesto que en el ejercicio fiscal 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.

g) Tasa vial: la abona el propietario del campo. Se estima en 10 litros de gasoil por hectárea al año por 15 \$ por litro. Esto nos da un valor de 16 U\$S por hectárea al aplicar un tipo de cambio de 1 U\$S=\$ 9,27. La tasa vial aplicada en la provincia de Santa Fe oscila -normalmente- entre 6 y 10 litros de gasoil por año por hectárea.

h) Impuesto de sellos para contratos de compraventa de cereales y oleaginosas: Supondremos que el contrato de compraventa de granos 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, el cual surge de sumar el importe bruto de la venta más IVA del 10,5%.

i) 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 \$ 17.280, Hijos \$ 8.640 c/u, Mínimo no imponible: \$ 15.552 y Deducción especial: \$ 15.552 (todos montos vigentes para 2014). 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 30% sobre dicha utilidad gravable. En este importe estaríamos considerando el efecto



conjunto de los dos impuestos (Ganancias y Ganancia Mínima Presunta).

j) Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP): Supondremos que al pagar Impuesto a las Ganancias, este productor no pagaría este impuesto. La forma de cálculo del IGMP es multiplicar el 1% sobre el activo de la explotación. Luego esta cifra se la compara con el 35% del resultado fiscal. Si este último es mayor, no paga Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. Caso contrario paga la diferencia.

**Cuadro N°4: Posibles resultados para el Maíz de primera temprano en Zona Núcleo con un precio en Abril 2016 similar al actual de 100 U\$S/tn. Campaña 2015/2016.**

Elaborado por DIYEE-GEA - Guía Estratégica para el Agro en agosto 2015

Variables	2015/2016	Alícuota IVA	Débito Fiscal	Crédito Fiscal	Impuesto a los débitos y créditos bancarios
Precio mercado interno (Supuesto similar a valor actual)	U\$S/qq 10,00				
Rinde	qq/ha 95				
Ingreso bruto	U\$S /ha 950,00	10,5%	99,75		3,76
Insumos	Dosis total				
Glifosato (43,8%) (lt)	7,00 U\$S /ha	26,60	21%	5,59	0,16
2,4-D amina (lt)	1,00 U\$S /ha	4,30	21%	0,90	0,03
Atrazina 90% (kg)	2,20 U\$S /ha	15,62	21%	3,28	0,09
MAP (kg)	80,00 U\$S /ha	47,20	10,5%	4,96	0,28
UREA (kg)	200,00 U\$S /ha	98,00	10,5%	10,29	0,59
Semilla híbrida MG RR (kg)	1,00 U\$S /ha	170,00	21%	35,70	1,02
Metaloclor (lt)	1,20 U\$S /ha	17,40	21%	3,65	0,10
Coadyuvante (lt)	0,20 U\$S /ha	2,40	21%	0,50	0,01
<b>Total insumos</b>	<b>U\$S /ha 381,52</b>				
Siembra	1,00 U\$S /ha	53,94	10,5%	5,66	0,32
Pulverización	3,00 U\$S /ha	19,42	10,5%	2,04	0,12
<b>Total Labores</b>	<b>U\$S /ha 73,35</b>				
Cosecha	8% U\$S /ha	76,00	10,5%	7,98	0,46
Seguro (70 qq)	2,5% U\$S /ha	17,50	21,0%	3,68	0,11
Flete Corto	20km U\$S /ha	84,00	21,0%	17,64	0,50
Flete Largo	180km U\$S /ha	253,67	21,0%	53,27	1,52
Paritaria	U\$S /ha	1,12			0,01
Comisión Acopio	2% U\$S /ha	19,00	21,0%	90,48	0,11
Corredor	1% U\$S /ha	9,50	21,0%	2,00	0,06
<b>Total comercialización</b>	<b>367,29</b>				
Gastos de estructura y administración	U\$S /ha 20,00	21,0%	4,20		0,12
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>U\$S /ha 935,67</b>	<b>Total</b>	<b>99,75</b>	<b>251,81</b>	<b>9,38</b>
<b>MARGEN BRUTO EN CAMPO PROPIO con gastos de estructura computados</b>	<b>U\$S /ha 14,33</b>				

k) Impuesto a los bienes personales: Como hemos indicado en otras notas similares, resulta muy 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 10.000.-, 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 200 hectáreas de campo a su nombre, más una camioneta y 10.000 U\$S ahorrados. En este caso hipotético, pagaría en concepto de impuesto a los bienes personales aproximadamente \$ 24.700.- en el año. A un tipo de cambio de 9,26 \$ por dólar, el importe que pagaría por este impuesto por hectárea ascendería a 13,3 U\$S.





l) 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.

En los cuadros N°2 y 4 se exponen los márgenes netos que obtendría el productor luego de pagar todos los impuestos nacionales, provinciales y municipales. En el cuadro N°2 se supone un precio del maíz equivalente a 122 U\$ la tonelada. En el cuadro N°4 el precio del cereal es de 100 U\$ /tn.

También estimamos en los dos cuadros (N°3 y N°5) el total de impuestos más las retenciones a las exportaciones (DEX) que pagaría el supuesto productor agropecuario por este cultivo de 100 hectáreas de maíz de primera. Finalmente, nos pareció interesante poder ver -en ambos casos- como se distribuye "la torta" que genera el productor cultivando maíz. Con que porcentaje se queda el Estado (todos los Impuestos nacionales, provinciales y municipales más DEX), cual es la parte que se llevan los proveedores de insumos y servicios, el porcentaje que ganan los compradores de maíz por el efecto de las restricciones a las exportaciones (REX) que hacen caer el precio que recibe el productor y finalmente lo que le queda neto a este hombre de campo.

Conclusiones:

Del análisis realizado surgen las siguientes conclusiones.

a) Si el precio del maíz a cosecha (Abril 2016) se ubica en 122 U\$ la tonelada (valor que marca la posición Abril 2016 en el Mercado a Término de Buenos Aires MATBA), el productor podría llegar a tener un margen neto positivo de 80 U\$ por hectárea, luego de pagar todos los impuestos. Se trata de un margen neto muy bajo para el hombre de campo donde se benefician todos menos él. Pensemos en lo siguiente viendo el cuadro N°1: el valor bruto de la producción -el cual surge de multiplicar las toneladas producidas por el posible valor FOB de exportación al momento de la cosecha-, asciende a 1.643 U\$/ha. Los proveedores de insumos y servicios se estarían quedando con 962 U\$/ha (59% del total), los impuestos se llevarían 444 U\$/ha (el 27% del valor bruto) y los compradores de maíz se verían beneficiados por las restricciones a las exportaciones que hacen caer el precio al productor. Estos últimos se estarían quedando con 155,80 U\$ por ha (9% del total). Y finalmente al productor le quedaría la exigua cifra de 80 U\$ por hectárea, lo cual representa apenas el 5% del valor bruto de la producción.

Este ínfimo margen neto se registraría -siempre y cuando- logre un altísimo rinde de 95 qq/ha y los precios del maíz suban hasta alcanzar los 122 U\$ por tonelada. Si no lo logra, es casi seguro que pueda terminar con un margen neto negativo y perdiendo plata.





<b>Cuadro N°5: Margen Neto para un productor, dueño de un campo en zona núcleo que destina 100 ha a cultivar maíz de primera temprano. Supuesto Precio del maíz a 100 U\$\$/tn a Abril 2016</b>			
<b>MARGEN BRUTO MAÍZ</b>	U\$\$/ha		<b>14,33</b>
<b>POSICION FISCAL IVA</b>			
Débitos Fiscales IVA Maíz	U\$\$/ha		99,75
Créditos fiscales IVA Maíz	U\$\$/ha		251,81
<b>IVA Saldo Técnico</b>	U\$\$/ha		<b>-152,06</b>
Retenciones (8% sobre ventas granos)	U\$\$/ha		76,00
Devoluciones (7% sobre ventas granos)	U\$\$/ha		66,50
Retención neta (1%)	U\$\$/ha		9,50
<b>Saldo Final</b>	U\$\$/ha		<b>-161,56</b>
<b>IVA Saldo de Libre disponibilidad</b>	U\$\$/ha		<b>9,50</b>
Costo financiero anual sobre "IVA saldo técnico"	7% anual	U\$\$/ha	-10,64
<b>MARGEN BRUTO DEL PRODUCTOR</b>			
Derecho de Registro e Inspección	U\$\$/ha		0,00
Impuesto a los ingresos brutos	U\$\$/ha		0,00
Impuesto Inmobiliario Provincial	U\$\$/ha		-20,00
Impuesto a los débitos y créditos bancarios	U\$\$/ha		-9,38
Tasa Vial para mejora de caminos rurales	U\$\$/ha		-16,00
Impuesto de sellos Boleto de compraventa	U\$\$/ha		-0,26
<b>MARGEN NETO ANUAL ANTES DE PAGAR IMPUESTO A LAS GANANCIAS</b>	U\$\$/ha		<b>-31,31</b>
Impuesto a las Ganancias/ Imp. Ganancia Mínima presunta	0%	U\$\$/ha	0,00
Impuesto a los Bienes Personales	U\$\$/ha		-13,30
Costo financiero anual sobre saldo técnico IVA	U\$\$/ha		-10,64
<b>MARGEN NETO ANUAL DESPUES DE PAGAR IMPUESTO A LAS GANANCIAS</b>	U\$\$/ha		<b>-55,25</b>
<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR POR EL PRODUCTOR SIN SUMAR RETENCIONES</b>		U\$\$/ha	<b>69,58</b>
% del Margen bruto de productor que se queda el Estado Nacional, provincial y municipal luego de haber pagado retenciones			
Derechos de exportación a pagar por el productor (Suponiendo que el FOB Oficial a Abril 2016 se ubique en 161 U\$\$/Tn. Alícuota 20%)		U\$\$/ha	305,90
<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR POR EL PRODUCTOR MAS RETENCIONES</b>		U\$\$/ha	<b>375,48</b>
<b>ESTIMACION DE LA DISTRIBUCION DE VALOR BRUTO DE PRODUCCION DEL PRODUCTOR</b>			
Ingreso bruto que genera el productor con un valor de exportación FOB de 161 U\$\$/tn	U\$\$/ha	1529,50	100%
Participación proveedores de insumos y servicios	U\$\$/ha	935,67	61%
Participación Gobiernos Nacional, provincial y municipal (incluye retenciones)	U\$\$/ha	375,48	25%
Efecto Restricciones a las exportaciones	U\$\$/ha	273,60	18%
El productor pierde plata y debe aportar:	U\$\$/ha	-55,25	-4%

b) Si el precio del maíz a cosecha en Abril 2016 se mantiene en los bajos niveles actuales de 100 U\$\$/tn, los números son pésimos para el productor. Pierde plata, luego de pagar todos los impuestos. Su margen neto es negativo por un total de 55 U\$\$/ha. Él pierde plata pero todos los que intervienen en su negocio se podrían llegar a beneficiar. Miremos nuevamente el cuadro N°1: el valor bruto de la producción en este escenario de precio bajo asciende a 1.529 U\$\$/ha más los 55 U\$\$/ha que deberá aportar el productor por tener pérdida. Los proveedores de insumos y servicios se estarían quedando con 935 U\$\$/ha (61% del total del ingreso bruto sin sumar la pérdida del productor), los impuestos se llevarían 375 U\$\$/ha (el 25%), los compradores de maíz se verían beneficiados por las restricciones a las exportaciones que hacen caer el precio al productor (se beneficiarían con 273 U\$\$/ha, el 18%). Y finalmente al productor perdería plata y debería



aportar los citados 55 U\$S/ha. Todo esto si logra un elevadísimo rinde de 95 qq/ha, que de no alcanzarse agravaría la pérdida.

Con los bajos precios internaciones del cereal y los altos costos en dólares urge eliminar las restricciones a las exportaciones, bajar las retenciones al maíz y reducir la presión tributaria. En el escenario actual, el maíz de primera tiene pocas posibilidades de ser rentable salvo que se logre un aumento en los precios y excelentes rindes. Un escenario que parece difícil de alcanzar.

