



Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

 Commodities

# Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor

JULIO CALZADA Y SOFÍA CORINA

Los márgenes para un productor de soja de 1° en campo propio o alquilado en zona núcleo. El valor de exportación que generaría una hectárea de soja de 1° se repartiría así: a) el 30% lo percibiría el Estado Nacional en concepto de DEX; b) el 13% se asignaría al pago de los impuestos; c) el 39% de esa torta iría para la compra de insumos, la contratación de labores, gastos de cosecha y otros; y d) finalmente, al productor le quedaría neto -después de pagar todos sus impuestos-, el 18% de esa torta. Las cifras lucen algo desproporcionadas para el productor que corre con todos los riesgos del negocio.

## Resumen:

Se han analizado los márgenes brutos y netos de un productor que decidiría hacer soja de primera en la zona núcleo GEA-BCR en el sur de la provincia de Santa Fe. Siembra 200 hectáreas propias. También se analizó el margen bruto para aquel que arrienda pagando 16 qq/ha de soja.

Hemos observado que el valor de exportación que generaría una hectárea de soja de primera estimado en 1.394 U\$S/ha se repartiría de la siguiente forma: a) el 30% lo percibiría el Estado Nacional en concepto de derechos de exportación, b) El 13% se asignaría a pagar el resto de los impuestos, c) el 39% de esa torta se asignaría a pagar insumos, labores, gastos de cosecha y de comercialización de la explotación y d) Finalmente, al productor le quedaría neto -después de pagar todos sus impuestos-, el 18% de esa torta. Son unos 255 U\$S/ha (su margen neto). Las cifras lucen algo desproporcionadas para el hombre de campo que corre con todos los riesgos del negocio. Suena a poco.

De esa torta de 1.394 U\$S/ha, cerca de 602 U\$S se los apropian los distintos Gobiernos a través de los siguientes impuestos: Derechos de exportación, Impuesto a las ganancias, Impuesto a la ganancia mínima presunta, impuesto a los bienes personales, impuesto a los débitos y créditos bancarios, la tasa vial o de mejora de caminos, Impuesto de sellos, impuesto inmobiliario provincial e impuesto de sellos. Esto significa que los Estados se quedan con el 43% de esa 'torta'. El 57% restante se distribuye entre lo que le toca al productor y lo que recibirán los proveedores de insumos, contratistas, transportistas, acopios, corredores, etc. La presión tributaria en soja de primera sigue siendo alta, teniendo en cuenta que es único cultivo que se realiza en ese campo a lo largo del año.

En campo propio, el productor percibiría un margen bruto de 439 U\$S por hectárea, luego de pagar insumos, labores, gastos de cosecha, fletes y otros gastos de comercialización. Pero si ese hombre de campo tuviera que alquilar pagando 16 quintales de soja por hectárea, el margen bruto es prácticamente nulo: ascendería a 5 U\$S por ha. Esto muestra que los

Pág 1





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

números están 'muy finitos' para aquel que arrienda en la zona núcleo en soja de primera. Necesariamente se vería obligado a hacer un cultivo de invierno, para luego hacer soja o maíz de segunda. Haciendo solamente soja de primera, prácticamente los números no cierran si hay que alquilar.

En materia de rentabilidad. ¿Que conviene más? ¿Sembrar soja de primera, vender el campo y alquilar departamentos en Rosario o Buenos Aires o comprar letras del tesoro en U\$S?. El de menor rentabilidad es sembrar (1,4% del valor por hectárea de su campo). Alquilar departamentos daría una utilidad neta anual equivalente al 2,3% del valor del departamento. Y las letras de tesoro en U\$S tienen rentabilidades cercanas al 3,45% anual. Pero ningún productor dejará su tradición de sembrar. De todos modos las LETES pagan hoy elevadas tasas, ante el fuerte déficit fiscal que tiene el Gobierno y la necesidad de financiamiento. En una economía estable, en el futuro, la tasa de estos instrumentos de no más de 365 días debería gradualmente ir bajando. La opción de alquilar departamentos hace un año atrás permitía obtener una rentabilidad anual del 3%. Actualmente baja al 2,3% anual. Incide la devaluación del peso y la imposibilidad de trasladar directamente al valor locativo el efecto de la fuerte inflación anual y la devaluación. El campo emerge como la inversión de menor rentabilidad en estas tres opciones pero de mayor futuro y sustentabilidad hacia los próximos años. Eso no quita que si el Estado en general se queda con el 43% de esa 'torta' y el productor recibe nada más que el 18% de la misma, el peso tributario es muy fuerte todavía y necesita revertirse como ya ha sucedido en maíz, trigo, cebada o girasol con la eliminación de los DEX.

#### Artículo completo:

En la presente nota hemos analizado los márgenes brutos y netos de un productor agropecuario que decide hacer soja de primera en la zona núcleo que releva GEA (Guía Estratégica para el Agro- BCR) en el sur de la provincia de Santa Fe. Suponemos que siembra 200 hectáreas propias. También evaluamos el margen bruto para aquel que arrienda pagando 16 qq/ha de soja.

Hemos adoptado los siguientes supuestos:

- El productor utilizaría un paquete tecnológico típico de la zona núcleo GEA-BCR con muy buena semilla. La inversión en fertilización será adecuada para el tipo de suelo en estudio y la aplicación de agroquímicos (herbicidas, insecticidas y fungicidas) se ajusta a un manejo característico de la región. Aplicaría herbicidas específicos para yuyo colorado; maleza que está causando mucho problemas en la región y su control le suma casi 50 U\$/ha a los costos.
- Se supone un buen rinde de 38 quintales de soja por hectárea.
- El precio a cosecha se estima en 258 U\$S la tonelada a mayo del 2017 según cotización de futuros de soja condición fábrica en ROFEX.
- Se estiman las correspondientes erogaciones para siembra, cuatro pulverizaciones terrestres, una aérea y labores de cosecha.
- 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 computaron las actuales tarifas de transporte que publica FADEAAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) reexpresadas en U\$S al tipo de cambio actual: 1 U\$S= \$ 15,1.- Se cargó el último ajuste acordado del 23% sobre la tarifa que regía en Junio.
- No se han computado gastos de secada.
- La supuesta comisión del acopio asciende al 2% y la intervención del corredor es del 1%.

Pág 2



Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

- Se contrata un seguro para granizo, el cual asciende al 2% sobre un rinde de 30 quintales por hectárea.
- No se computan compras de equipos, rodados o máquinas herramientas.
- Los gastos de estructura comprenden comunicaciones, telefonía, honorarios legales y contables, asesoramientos varios, etc.

Nos formulamos en este análisis las siguientes preguntas y hemos obtenido estas respuestas:

Pregunta N°1: ¿Cómo se distribuiría el valor de exportación de una hectárea sembrada con soja de primera en la zona núcleo argentina, a cosechar en mayo del año próximo?

### **Cuadro 1. ¿Cómo se distribuiría el futuro valor de exportación que generaría una hectárea con soja de 1° en campo propio? Caso 200 ha en Zona Núcleo - Campaña 2016/2017 (Julio 2016)**

Valor FOB de la producción de una hectárea	U\$S/ha	1.394,60	100%
Derechos de exportación		418,38	30%
Otros impuestos		184,35	13%
Insumos, labores, cosecha, comercialización		540,50	39%
<b>Recibe el productor (margen neto)</b>		<b>255,55</b>	<b>18%</b>

Como puede verse en el cuadro N°1, el valor de exportación que generaría una hectárea de soja de primera surge de multiplicar el hipotético rinde por hectárea (38 quintales) por un precio FOB de exportación del poroto (próxima campaña) de 367 U\$S/Tn. Esto significa que esa hectárea podría generar cerca de 1.394 U\$S el año próximo. Esa cifra se repartiría de la siguiente forma: a) el 30% los percibiría el Estado Nacional en concepto de derechos de exportación, b) El 13% se asignarían a pagar impuestos nacionales, provinciales y municipales (el más importante es el Impuesto a las ganancias), c) El 39% de esa torta se asignaría a pagar insumos, labores, gastos de cosecha y de comercialización de la explotación. Finalmente, al productor le quedaría neto -después de pagar todos sus impuestos-, el 18% de esa torta. Son los 255 U\$S/ha que constituyen su margen neto. Las cifras lucen algo desproporcionadas para un hombre de campo que corre con todos los riesgos del negocio.

Pregunta N°2: ¿Con que parte se quedaría el Estado (nacional, provincial y municipal) de esa supuesta 'torta' que es el valor de exportación de una hectárea sembrada con soja de primera en la zona núcleo?

La respuesta la da el cuadro N°2. De casi 1.394 U\$S que es el valor bruto de exportación que podría obtenerse el año que viene por los 38 quintales de soja que supuestamente se cosecharían en dicha hectárea, cerca de 602 U\$S se los apropian los distintos Gobiernos a través de los siguientes impuestos: Derechos de exportación, Impuesto a las ganancias, Impuesto a la ganancia mínima presunta, impuesto a los bienes personales, impuesto a los débitos y créditos bancarios, la tasa vial o de mejora de caminos, Impuesto de sellos, impuesto inmobiliario provincial e impuesto de sellos.





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

Esto significa que los Estados (nacional, provincial y municipal) se quedan con el 43% de esa 'torta'. El 57% restante se distribuye entre lo que le toca al productor y lo que recibirán los proveedores de insumos, contratistas a cargo de las labores y cosecha, transportistas, acopios, corredores, etc. La presión tributaria en soja de primera sigue siendo alta, teniendo en cuenta que es único cultivo que se realiza en ese campo a lo largo del año.

**Cuadro 2. ¿Con cuánto se queda el Estado del valor de exportación que genera una hectárea soja de 1° en campo propio? Caso 200 ha en Zona núcleo. Campaña 2016/17. Julio 2016**

Valor FOB de la producción de una hectárea	U\$S/ha	1394,60
Total de impuestos a pagar por el productor sin computar DEX		184,35
DEX (30%) sobre FOB de soja (U\$S 367/t)		418,38
Total de carga fiscal sobre el productor de soja		602,73
<b>% del Valor FOB que percibe el Estado Nacional, Provincial y Municipal.</b>		<b>43%</b>

Pregunta N°3: ¿Qué peso tienen los impuestos que deberá pagar el hombre de campo sobre los ingresos brutos que percibiría en mayo del año que viene?

Supongamos que el productor vende el año que viene a fábrica o exportación los 38 quintales de soja por hectárea al precio que hoy marcan los mercados de futuros (Rofex) para mayo del 2017: 258 U\$S/Tn. En tal caso obtendría en mayo del año próximo cerca de 980 U\$S por hectárea. Según nuestros cálculos deberá abonar cerca de 184 U\$S/ha por todos los impuestos nacionales, provinciales y municipales. No estamos computando en esta cifra los derechos de exportación. Estos impuestos- que deberá pagar el productor- representan cerca de un 19% de los ingresos brutos que recibiría el hombre de campo por la venta de su mercadería a una fábrica aceitera o un exportador.

**Cuadro 3. ¿Que peso tienen los impuestos sobre los ingresos brutos del productor? Soja de 1° en campo propio de 200 ha - Campaña 2016/2017 (julio 2016)**

Ingreso bruto del productor	U\$S/ha	980,40
Total de impuestos a pagar por el productor sin computar DEX	U\$S /ha	184,35
<b>Peso de los impuestos sobre los ingresos brutos del productor</b>	<b>U\$S /ha</b>	<b>19%</b>





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

Pregunta N°4: ¿Cuál es el margen bruto que obtendría el productor en campo propio, luego de pagar insumos, labores, gastos de cosecha, fletes y otros gastos de comercialización? ¿Cierran los números para el que tiene que alquilar?

En campo propio, el productor percibiría un margen bruto de 439 U\$S por hectárea, luego de pagar insumos, labores, gastos de cosecha, fletes y otros gastos de comercialización. La información consta en el cuadro N°4. Es un valor aceptable. Pero si ese hombre de campo no fuera dueño de su inmueble y tuviera que alquilar pagando 16 quintales de soja por hectárea, el margen es prácticamente nulo: ascendería a 5 U\$S por ha. Esto muestra que los números están 'muy finitos' para aquel que arrienda en la zona núcleo en soja de primera. Si tiene que pagar 16 qq/ha de alquiler, evidentemente tendrá que haber hecho un cultivo de invierno, para luego hacer soja o maíz de segunda. Haciendo solamente soja de primera, prácticamente los números no cierran si hay que alquilar y controlar malezas de difíciles.

#### **Cuadro 4. Posibles resultados para Soja 1° en Zona Núcleo - Campaña 2016/2017**

		Julio de 2016	
<b>Precio Futuro Mayo 2017 mercado interno</b>		U\$S/qq	25,80
<b>Rinde</b>		qq/ha	38,00
<b>Ingreso bruto</b>		U\$S /ha	980,40
<b>Insumos</b>	<b>Dosis total</b>	<b>U\$S/ha</b>	
Glifosato 43,8% (lt)	6,50	16,25	
2,4-D lt sal amina (lt)	1,20	8,52	
Metsulfurón (kg)	0,01	0,21	
Sufeltrazone (lt)	1,00	48,50	
Haloxifop (lt)	0,20	11,00	
Semilla RR (kg)	60,00	37,20	
SPS (kg)	85,00	25,08	
Curasemilla+inoculante (pack)	1,00	4,50	
Coragen (lt)	0,03	9,45	
Engeo (lt)	0,22	11,22	
Amistar Xtra (lt)	0,40	22,40	
Aceite Agrícola (lt)	0,30	0,78	
Coadyuvante	0,30	3,60	
<b>Total insumos</b>		<b>198,70</b>	
Siembra (1,1 UTA)	1,00	34,43	
Pulverización (0,15 UTA)	4,00	18,78	
Pulverización aerea (0,3 UTA)	1,00	9,39	
<b>Total Labores</b>		<b>62,60</b>	
<b>Cosecha</b>	<b>8%</b>	<b>78.43</b>	





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

<b>Seguro (30 qq)</b>	<b>2%</b>	<b>11,61</b>
Flete Corto	20km	30,75
Flete Largo	180km	92,87
Paritaria		1,12
Comisión Acopio	2%	19,61
Corredor	1%	9,80
<b>Total comercialización</b>		<b>154,15</b>
<b>Gastos de estructura</b>		<b>35,00</b>
<b>Alquiler 16 qq fijos</b>		<b>434,40</b>
<b>Total Costos sin alquiler</b>		<b>540,50</b>
<b>Márgen bruto</b>		
<b>En campo propio, con gastos de estructura</b>		<b>439,90</b>
<b>En campo alquilado</b>		<b>5,50</b>

*Elaboración de GEA - Guía Estratégica para el Agro, DIYEE.*

Pregunta N°5: ¿Cómo se reparte ese margen bruto en campo propio? ¿Cuánto paga de impuestos el productor y cuál es el margen neto que finalmente obtendría?

El productor en campo propio obtiene un margen bruto de 439 U\$S/ha. En el cuadro N°5 se puede evaluar todo el detalle de los impuestos que tiene que abonar el productor con ese margen. Son 184,35 U\$S/ha en total, sin computar lógicamente, los derechos de exportación. En esta cifra están incluidos el Impuesto a las ganancias, Impuesto a la ganancia mínima presunta, impuesto a los bienes personales, impuesto a los débitos y créditos bancarios, la tasa vial o de mejora de caminos, Impuesto de sellos, impuesto inmobiliario provincial e impuesto de sellos

El cuadro N°6 indica que el 42% del margen bruto se lo queda el Estado, en sus distintas jurisdicciones. Solamente el 58% restante, lo percibirá el productor (255 U\$S/ha), siendo éste su margen neto.





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

**Cuadro 5. Margen neto para campo propio de 200 ha en Zona  
Núcleo con Soja de 1° - Campaña 2016/2017**

		Julio de 2016
<b>Ingreso Bruto</b>	U\$S/ha	980,40
<b>Márgen bruto en campo propio</b>		439,90
<b>Posición Fiscal en IVA</b>		
Débitos Fiscales IVA Soja		102,94
Créditos fiscales IVA Soja		96,06
<b>IVA Saldo Técnico</b>		6,88
Retenciones (8% sobre ventas granos)		78,43
Devoluciones (7% sobre ventas granos)		68,63
Retención neta (1%) (Anticipo de Ganancias)		9,80
<b>Saldo Final</b>		-2,93
IVA Saldo de Libre disponibilidad (Anticipo Gcias)		9,80
Costo financiero anual sobre "IVA saldo técnico" (7% anual por un plazo de 12 meses)		0,00
Costo financiero anual sobre "Devoluciones" (7% anual por un plazo de 6 meses)		-2,40
<b>Márgen bruto en campo propio</b>		439,90
<b>Impuestos y servicios</b>		
Derecho de Registro e Inspección		0,00
Impuesto a los Ingresos Brutos		0,00
Impuesto Inmobiliario Provincial		-20,00
Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios		-7,13
Tasa Vial para mejora de caminos rurales		-8,81
Impuesto de Sellos s/boleto de compraventa		-0,25
Impuesto a los Bienes Personales		-10,56
<b>Márgen neto de antes de Imp.Ganancias</b>		393,16
Impuesto a las Ganancias/Imp. Ganancia Mínima presunta (35%)		-137,61
<b>Márgen neto después de Imp.Ganancias</b>		255,55



Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

**Cuadro 6. ¿Cómo se reparte el margen bruto del productor?  
Soja de 1° en campo propio de 200 ha - Campaña 2016/2017.  
Julio 2016**

Margen bruto del productor	U\$S/ha	439,90	100%
Impuestos a pagar por el productor	U\$S /ha	184,35	42%
Le queda al productor (margen neto)	U\$S /ha	255,55	58%

Pregunta N°6: En materia de rentabilidad. ¿Que conviene más? ¿Sembrar soja de primera, vender el campo y alquilar departamentos en Rosario o Buenos Aires o comprar letras del tesoro en U\$S?

En la actual coyuntura, el negocio de sembrar soja de primera sigue registrando menor rentabilidad (utilidad anual/Inversión) que las otras dos opciones. Veamos:

'Opción sembrar soja de primera': Este productor -al finalizar el ciclo productivo de soja de primera- recibiría (luego de pagar impuestos y gastos de operación) 255 U\$S por hectárea. Es su margen neto. Si la hectárea de su campo hoy tuviera un valor de mercado de U\$S 18.000, la utilidad neta anual del productor equivaldría a menos del 1,4% del valor por hectárea de su campo

'Opción Alquilar departamentos': Supongamos que este hombre de campo tomara 100.000 U\$S y compra un departamento en Rosario, alquilando a \$ 6.000 por mes netos. Con un 35% de impuesto a las ganancias y afectando \$ 1000 mensuales a reparaciones estructurales del inmueble, obtendría en dólares estadounidenses una utilidad neta anual equivalente al 2,3% del valor del departamento.

'Opción comprar Letras del tesoro en U\$S': El pasado 6 de Junio la Secretaría de Finanzas informó la suscripción de las LETES a 91 días a una tasa del 3,45% anual. Para la colocación a 182 días, el rendimiento fue del 3,75% anual. Hoy esta opción es más rentable que alquilar departamentos o ponerse a sembrar soja de primera.

Pero ningún productor debería optar por estas dos últimas opciones, si tuviera una decisión de inversiones mutuamente excluyentes. La tradición del productor de seguir produciendo la tierra es más fuerte que cualquier análisis de inversiones alternativas. De todos modos, hoy las LETES pagan elevadas tasas, ante el fuerte déficit fiscal que tiene el Gobierno y la necesidad de financiamiento. En una economía estable, la tasa de interés de estos instrumentos de no más de 365 días debería gradualmente ir bajando en el futuro. La opción de alquilar departamentos hace un año atrás permitía obtener una rentabilidad anual del 3%, siempre medida como utilidad neta en U\$S sobre la inversión. Actualmente bajó al 2,3% anual. Incide la devaluación del peso y la imposibilidad de trasladar directamente al valor locativo el efecto de la fuerte inflación anual y la devaluación.

El campo emerge como la inversión de menor rentabilidad actual pero de mayor futuro y sustentabilidad hacia los próximos años. Al margen del amor a la tierra. Eso no quita que si el Estado en general se queda con el 43% de esa 'torta' y







Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

el productor recibe nada más que el 18% de la misma, hay un peso tributario muy fuerte que todavía debe revertirse como ya ha sucedido en maíz, trigo, cebada o girasol.

Finalmente, detallamos como hacemos habitualmente los supuestos adoptados para las cargas tributarias:

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. Trabaja 200 hectáreas propias, haciendo soja de primera. No realiza otras actividades agropecuarias o ganaderas. 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: se encuentra exento en este caso particular, ya que este productor produce y vende sus granos dentro de la Provincia de Santa Fe. Es importante destacar que el productor agropecuario paga impuesto sobre los ingresos brutos sobre los insumos que compra con 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 la compra de insumos.

d) 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.

e) Impuesto al Valor Agregado: Tal como hemos indicado en otras ocasiones, 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 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 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' (ver cuadro N°3) 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, como pagar anticipo de impuesto a las ganancias.

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 muchas veces generan saldos a favor del productor que representan inmovilizaciones de efectivo. En este caso concreto del ejercicio realizado, con un precio del poroto de 258 U\$S la tonelada a mayo del 2017, no se generan saldos de IVA a favor del productor.

Pág 9





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

En el ejemplo que aquí presentamos supondremos que el productor recupera todo el saldo de libre disponibilidad en el presente ejercicio como anticipo de impuesto a las ganancias. Sufre un perjuicio al no poder recuperar rápidamente la devolución del 7% de IVA (En el ejemplo: 68,63 U\$S/ha). Allí tiene un costo financiero por la inmovilización de ese importe (costo de oportunidad) durante 6 meses y una desvalorización por efectos de la inflación. Como estamos trabajando en U\$S estadounidenses, computamos como costo de oportunidad una tasa de interés anual del 7% sobre la devolución (68,63 U\$S/ha). Nos da un valor de 2,40 U\$S/ha. Al ser un costo de oportunidad muy bajo, no lo hemos computado en el margen neto del productor (Ver cuadro N°5).

f) Impuesto inmobiliario provincial: estimado en 20 U\$S por hectárea.

g) Impuesto a las Ganancias: Supondremos que la actividad agropecuaria es la única fuente generadora de ingresos de este productor. Si estuviera inscripto como persona física podría deducir –para el cálculo del impuesto- otros gastos que no son directos pero la ley admite, como por ejemplo Aportes Jubilatorios, Obra Social, etc. Luego de determinar el resultado neto del contribuyente se le podrían practicar las deducciones personales de los familiares a cargo: esposa, hijos, mínimo no imponible, deducción especial, etc. El resultado se convierte en la ganancia sujeta a impuesto a la cual se le aplica la tabla del artículo N°90 de la ley.

A los fines de nuestras estimaciones y teniendo en cuenta la magnitud de utilidad gravable en el caso estudiado, decidimos aplicar una alícuota del 35% sobre dicha utilidad gravable. En este importe estaríamos considerando el efecto conjunto de los dos impuestos (Ganancias y Ganancia Mínima Presunta).

h) 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 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.

i) Tasa vial: la abona el propietario del campo. Se estima en 7 litros de gasoil por hectárea al año por 19 \$ por litro. Esto nos da un valor de 8,81 U\$S por hectárea al aplicar un tipo de cambio de 1 U\$S=\$ 15,1. La tasa vial aplicada en la provincia de Santa Fe oscila entre 6 y 10 litros de gasoil por año por hectárea.

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%).

k) Impuesto a los bienes personales: 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

Pág 10





Soja de 1°: 43% al Estado, 39% va a costos y 18% es para el productor - 05 de Agosto de 2016

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 \$ 31.900.- en el año. A un tipo de cambio de 15,1 \$ por dólar, en 200 hectáreas, el importe que pagaría por este impuesto por hectárea ascendería a 10,5 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.

Solicitamos tomar con precaución los resultados de este estudio que responden a un caso concreto con numerosos supuestos adoptados. Agradecemos la colaboración de los especialistas impositivos, las doctoras Analía Selva y Ana Del Río y el CPN Daniel Vigna, quienes amablemente siempre se prestan a responder numerosas consultas. Toda la responsabilidad de este trabajo les corresponde exclusivamente a los autores.

