



 Economía

# Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva

JULIO CALZADA Y FEDERICO DI YENNO

En el año 2016 se venderían en todo el país- unas 19.362 pick-ups más, por encima de las ventas del año pasado. De esa cifra el campo sería responsable de comprar cerca de 9.600 pick-ups más que el año pasado (2015). Esta mayor demanda generaría un aumento en las ventas de este año de 4.800 millones de pesos por encima de lo que se vendió en el 2015. Esto equivale a 320 millones de U\$S adicionales en el 2016. Le estaría dejando a las arcas fiscales unos 128 millones de U\$S adicionales. Una situación similar se da maquinaria agrícola.

## Resumen:

Esta semana, un amigo nuestro, Javier Preciado Patiño emitió una interesante nota sobre la evolución del patentamiento de camionetas '4x4' en la República Argentina en los primeros 8 meses del año. Javier expresaba en la nota: 'aunque -tal vez- no con toda la fuerza que podría haber generado el impacto conjunto de devaluación más eliminación de retenciones, los productores agropecuarios reaccionaron positivamente al nuevo marco económico renovando su flota de vehículos'. Nos pareció oportuno complementar la excelente nota de Javier con un análisis adicional. Ante la eliminación de retenciones y de restricciones a las exportaciones realizada por el Gobierno Nacional en la mayor parte de los granos, y la consiguiente mejora en la rentabilidad de los productores; nos formulamos estas cuatro preguntas:

- ¿Cuál podría ser el incremento final en las ventas de pick-ups en todo el año 2016 respecto del año anterior, producto de la mayor actividad del campo?
- ¿Cuál sería el consiguiente incremento en la recaudación impositiva por las mayores ventas de pick-ups en el 2016, gracias al campo?
- Nos formulamos similares preguntas a las anteriores pero para las ventas de maquinaria agrícola.

Recordamos que nuestros análisis son ejercicios de simulación donde aplicamos supuestos. De allí que recomendamos tomar las cifras estimadas de ventas y recaudación impositiva con precaución y los debidos recaudos. De todos modos, entendemos que los supuestos adoptados y sus resultados numéricos no invalidan las conclusiones finales: El campo, con mejores números y rentabilidad, responde aumentando su demanda de equipamiento. Esto genera mayores ventas e ingresos para la economía nacional y una mayor recaudación impositiva. Trabajando más, se recauda más.

Las respuestas que obtuvimos a nuestros interrogantes fueron las siguientes:





Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva - 23 de Septiembre de 2016

- De acuerdo a nuestras estimaciones, en el año 2016 se venderían –en todo el país- unas 19.362 pick-ups más, por encima de las ventas del año pasado. De esa cifra el campo sería responsable de comprar cerca de 9.600 pick-ups más que el año pasado (2015). Esta mayor demanda de pick-ups por parte del campo argentino y la agroindustria (por encima de lo que compraba el año pasado) generaría un aumento en las ventas de este año de 4.800 millones de pesos (por encima de lo que se vendió en el 2015). Esto equivale a 320 millones de U\$S adicionales en el 2016. Este incremento en las ventas le estaría dejando a las arcas fiscales (Gobierno Nacional, provinciales y municipales) aproximadamente unos 128 millones de U\$S adicionales en el corriente año.
- La mayor demanda de maquinaria agrícola por parte del campo argentino generaría un aumento en las ventas este año de 2.010 millones de pesos respecto del total del año 2015. Esto equivale a 133 millones de U\$S adicionales. Este incremento le estaría dejando a las arcas fiscales (Gobierno Nacional, provinciales y municipales) aproximadamente unos 49 millones de U\$S adicionales en el año 2016.

#### Nota completa:

Esta semana, un amigo nuestro, Javier Preciado Patiño emitió una interesante nota sobre la evolución del patentamiento de camionetas '4x4' en la República Argentina en los primeros 8 meses del año. Javier indicaba que 'aunque -tal vez- no con toda la fuerza que podría haber generado el impacto conjunto de devaluación más eliminación de retenciones, los productores agropecuarios reaccionaron positivamente al nuevo marco económico renovando su flota de vehículos'. Nos pareció oportuno complementar la excelente nota de Javier con un análisis adicional. Ante la eliminación de retenciones y de restricciones a las exportaciones realizada por el Gobierno Nacional en la mayor parte de los granos, y la consiguiente mejora en la rentabilidad de los productores; nos formulamos estas cuatro preguntas:

- ¿Cuál podría ser el incremento final en las ventas de pick-ups en todo el año 2016 respecto del año anterior, producto de la mayor actividad del campo?
- ¿Cuál sería el consiguiente incremento en la recaudación impositiva por las mayores ventas de pick-ups en el 2016, gracias al campo?
- Nos formulamos similares preguntas a las anteriores pero para las ventas de maquinaria agrícola.

Recordamos que nuestros análisis son ejercicios de simulación donde aplicamos supuestos. De allí que recomendamos tomar las cifras estimadas de ventas y recaudación impositiva con precaución y los debidos recaudos. De todos modos, entendemos que los supuestos adoptados y sus resultados numéricos no invalidan las conclusiones finales: El campo, con mejores números y rentabilidad, responde aumentando su demanda de equipamiento. Esto genera mayores ventas e ingresos para la economía nacional y una mayor recaudación impositiva. Trabajando más, se recauda más.

Las respuestas que obtuvimos para nuestros interrogantes fueron las siguientes:

- De acuerdo a nuestras estimaciones, en el año 2016 se venderían –en todo el país- unas 19.362 pick-ups más, por encima de las ventas del año pasado. De esa cifra el campo sería responsable de comprar cerca de 9.600 pick-ups más que el año pasado (2015). Esta mayor demanda de pick-ups por parte del campo argentino y la agroindustria (por encima de lo que compraba el año pasado) generaría un aumento en las ventas de este año de 4.800 millones de pesos (por encima de lo que se vendió en el 2015). Esto equivale a 320 millones de U\$S adicionales en el 2016. Este incremento en las ventas le





Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva - 23 de Septiembre de 2016

estaría dejando a las arcas fiscales (Gobierno Nacional, provinciales y municipales) aproximadamente unos 128 millones de U\$S adicionales en el corriente año.

- La mayor demanda de maquinaria agrícola por parte del campo argentino generaría un aumento en las ventas este año de 2.010 millones de pesos respecto del total del año 2015. Esto equivale a 133 millones de U\$S adicionales. Este incremento le estaría dejando a las arcas fiscales (Gobierno Nacional, provinciales y municipales) aproximadamente unos 49 millones de U\$S adicionales en el año 2016.

A continuación explicamos la metodología de cálculo empleada:

Estimación del incremento en las ventas y recaudación en pick-ups para el año 2016. Metodología empleada. Cuadro N°1:





Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva - 23 de Septiembre de 2016

**Cuadro N° 1: Aumentan las ventas de pick-ups en el 2016 por mayor actividad agrícola.**

Pick ups	Enero-Agosto		Variación en unidades
	2016	2015	
Toyota HILUX	22.424	18.438	3.986
Volkswagen AMAROK	13.062	12.009	1.053
Ford RANGER	11.961	12.250	-289
Renault DUSTER OROCH	4.888	0	4.888
Chevrolet S - 10	5.123	3.577	1.546
Ram 1500	617	1.021	-404
Nissan FRONTIER	833	37	796
Fiat TORO	1.335	0	1.335
<b>Total "PICK UPS"</b>	<b>60.243</b>	<b>47.332</b>	<b>12.911</b>
<b>Incremento en las ventas físicas del 2016 respecto 2015</b>			<b>27%</b>
<b>Incremento anualizado en las ventas estimado para el 2016 en todo el país (en unidades)</b>			<b>19.367</b>
<b>Posible Incremento en las ventas imputable a la demanda del campo en 2016 (50%) (en unidades)</b>			<b>9.683</b>
<b>Precio de venta por unidad tipo (en \$/vehículo)</b>			<b>500.000</b>
<b>Posible Incremento en las ventas imputable a la demanda del campo (en \$)</b>			<b>4.841.625.000</b>
<b>Posible Incremento en las ventas imputable a la demanda del campo (en U\$S)</b>			<b>319.864.235</b>
<b>Posible aumento en la recaudación impositiva por mayor demanda del campo (40%) Estimado en U\$S</b>			<b>127.945.694</b>

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario en base a datos de ACARA Informe Agosto 2016

a) Procedimos a computar y sumar aquellos vehículos que- por lo general- son utilizados por los productores agropecuarios y empresas del sector. Las pick-ups seleccionadas fueron la Toyota Hilux, Volkswagen Amarok, Ford Ranger, Chevrolet S-10, Ram 1500, Nissan Frontier y las recientemente incorporadas al mercado Fiat Toro y Renault Duster Oroch.

b) En el período Enero- Agosto de 2016 se comercializaron –en todo el país- cerca de 60.243 unidades. En el mismo período del año 2015 las ventas ascendieron a 47.332 vehículos. Esto significa un incremento en las ventas de 12.911 unidades, lo que implica que en estos 8 meses del 2016 hubo un aumento en la comercialización de pick-ups del 27% respecto de igual período del 2015.





Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva - 23 de Septiembre de 2016

c) Posteriormente procedimos a anualizar este incremento registrado en los 8 primeros meses del año a nivel nacional. Estimamos un incremento en el año 2016 de 19.367 vehículos respecto de los registros evidenciados en el 2015 para todo el país.

d) Luego nos formulamos la siguiente pregunta: de este gran aumento en las ventas a nivel nacional de pick-ups en el corriente año ¿Qué porcentaje habría surgido de la demanda de productores agropecuarios o empresas del sector agroindustrial? Informalmente, referentes de concesionarias automotrices nos indicaron que en el caso de las pick-ups Amarok cerca de un 40 % aproximadamente lo adquieren productores agropecuarios y el resto de las unidades se comercializan a Industrias, empresas de todo tipo o personas físicas. En el caso de la Toyota Hilux esta cifra sería algo mayor, quizás del 50%. No son cifras oficiales. Son opiniones de gente del sector. Con estos datos, supusimos en el estudio que el 50% del incremento en las ventas de pick-ups en Argentina obedecería en el 2016 a la mayor demanda del campo. En consecuencia, en el año 2016 la mayor demanda de unidades producto de la mejor rentabilidad del campo argentino respecto del 2015 podría ser de 9.683 unidades, casi 10.000 pick-ups más que el año pasado.

e) Luego quisimos valorizar este posible aumento –generado por el campo– tanto en pesos como en U\$. Procedimos a adoptar un precio promedio por pick-up de \$ 500.000.-. Tengamos presente que se trata de un supuesto simplificador, adoptado únicamente a los fines del estudio. Así llegamos a la conclusión de que la mayor demanda de pick-ups por parte del campo argentino y la agroindustria en este año generaría un aumento en las ventas este año de 4.841 millones de pesos respecto del 2015. Esto equivale a 320 millones de U\$ adicionales, adoptando un tipo de cambio de 1 U\$ = 15.1365 \$. Una cifra por cierto sumamente importante y que evidencia que a Argentina le conviene bajar la presión impositiva al campo para generar una fuerte reactivación en la demanda doméstica de bienes de capital.

f) Este aumento en las ventas de casi 320 millones de U\$ adicionales, le estaría dejando a las arcas fiscales (Gobierno Nacional, provinciales y municipales) aproximadamente unos 128 millones de U\$ adicionales en el año 2016. Para ello computamos una presión impositiva del 40% sobre el valor de venta promedio de cada unidad.

g) En relación al punto a anterior, informantes del sector nos indicaron que tanto en las Pick Ups medianas grandes (Toyota Hilux, Volkswagen Amarok, Ford Ranger, etc), como en las medianas chicas (Saveiro) la incidencia de los impuestos en el precio total que paga el público son las mismas y, a diferencia de los automóviles que tributan el 21 % de IVA, los comerciales pagan el 10,5 %. A este valor hay que sumarle los impuestos internos de cada vehículo y agregarle los impuestos que se tributan en toda la cadena de producción (por ejemplo en cada pieza o cada insumo). También deben agregarse los gastos de patentamiento que son una sumatoria de impuestos nacionales, provinciales y municipales y que representan aproximadamente el 6 % del valor del vehículo. Informalmente siempre se habla de que en nuestro país la carga total de impuestos en el precio de venta de un automóvil es del 50 % aproximadamente. En los comerciales (como las pick-ups) puede ser algo menor por el efecto de una más reducida alícuota en el Impuesto al Valor Agregado. No poseemos datos ciertos al respecto. Por tal motivo, decidimos adoptar un porcentaje del 40% sobre el valor del vehículo para totalizar el efecto conjunto de todos los impuestos nacionales, provinciales y municipales.

h) No hemos computado en la estimación de recaudación impositiva el denominado efecto multiplicador. Estos 4.800 millones de pesos de ventas adicionales en pick-ups se multiplicarán en numerosas operaciones comerciales dentro de la economía del país, generando en todas ellas, aumentos en la recaudación de impuestos nacionales (por ejemplo, el IVA), provinciales (por ejemplo Impuesto a los Ingresos Brutos) y municipales (derecho de registro e inspección), etc. Por ejemplo, el que provee autopartes percibirá ingresos adicionales al venderse más pick-ups, pagando a su vez a sus proveedores de servicios, insumos, bienes de capital o a su propio personal, quien a su vez volverá a gastar dicho ingreso en la compra de otros bienes y servicios. Todo eso genera aumentos sucesivos en la recaudación. Es lo que se conoce habitualmente como efecto multiplicador del gasto. Teóricamente se define al efecto multiplicador como el conjunto de incrementos que se producen en la Renta Nacional de un sistema económico (PBI) a consecuencia de un incremento





Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva - 23 de Septiembre de 2016

externo en el consumo, la inversión, el gasto público o las exportaciones. Este efecto multiplicador genera nuevos impuestos para todas las jurisdicciones.

Estimación de incremento en las ventas y recaudación en maquinaria agrícola para el año 2016. Metodología empleada. Cuadro N°2:

**Cuadro N°2: Por mayor actividad en el sector suben las ventas de maquinaria agrícola en 2016**

Ventas Maquinaria agrícola En millones de \$	Acum. 1° Semestre		Variación 2016 vs 2015
	2016	2015	
Cosechadoras	2.265	1.470	795
Tractores	2.546	1.406	1.140
Sembradoras	803	403	400
Implementos agrícolas	1.708	1.078	631
<b>TOTAL</b>	<b>7.322</b>	<b>4.357</b>	<b>2.965</b>
<b>Total Ajustado por inflación</b>	<b>7.322</b>	<b>6.317</b>	<b>1.005</b>
Incremento en % en la facturación en terminos reales			16%
Estimación del Incremento anualizado en las ventas Año 2016			2.010
Estimación del Incremento anualizado en las ventas Año 2016*			133
Aumento en la recaudación impositiva sin multiplicador (37%)*			49

*Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario en base a datos de INDEC. \* En millones de u\$s*

a) Procedimos para el caso de la maquinaria agrícola a tomar los datos del INDEC vertidos en el 'Informe de la Industria de la Maquinaria Agrícola' del segundo trimestre de 2016. Allí constan los datos sobre las ventas de maquinarias agrícolas en pesos y unidades físicas para los cuatro rubros: cosechadoras, tractores, sembradoras e implementos agrícolas.

b) En el cuadro N°2 puede verse que en el primer semestre del 2016 se comercializó un total de 7.322 millones de pesos en operaciones de compraventa de cosechadoras, tractores, sembradoras e implementos agrícolas. En el mismo período pero en el 2015, el total fue de 4.357 millones de pesos. Las ventas de sembradoras y tractores presentan aumentos en el 2016 de alrededor del 100%, en tanto que los implementos y cosechadoras aumentaron un 50% aproximadamente.

c) Para poder medir el aumento en términos reales que se registra en este primer semestre de 2016 respecto a idéntico período del 2015, procedimos a ajustar por inflación el registro del año 2015. Le aplicamos una tasa de inflación del 45% anual a las ventas del año 2015; a precios actuales serían de 6.317 millones de pesos. En consecuencia, en el primer semestre de 2016 el aumento en las ventas habría sido de 1.000 millones de pesos, respecto a idéntico período del 2015. Si anualizamos esta cifra, posiblemente este año las ventas aumentarían unos 2.000 millones de pesos respecto del año 2015.

i) Recordemos la opinión de representantes del sector: en materia de ventas el año 2015 fue el peor año de la última década de la maquinaria agrícola. Los datos del INDEC indican que en el primer semestre de este año se vendieron casi la misma cantidad de cosechadoras que en el 2015 (330 vs. 352, con un 6% de disminución), un 15% más de tractores (2293 vs.





Por el campo, aumentan las ventas en pick-ups y maquinarias agrícolas y la recaudación impositiva - 23 de Septiembre de 2016

1999) y un 45% más de sembradoras (646 vs. 445). Informantes indican que este sector era uno de los que registraba un mayor atraso en términos productivos, ya que el año pasado estado trabajando a 25-30% de su capacidad teórica instalada. Este incremento en las ventas 'ayuda a transcurrir mejor el año' pero sigue existiendo una alta capacidad ociosa. Es importante destacar que durante todo el período de crisis en los últimos años la mayor parte de las empresas mantuvieron su plantel como en las mejores épocas de ventas. Una de las razones para sostener la estructura es el trabajo y tiempo que lleva capacitar al personal, optándose por retenerlos debido al esfuerzo que implica profesionalizar a los recursos humanos.

j) Es importante destacar las declaraciones de directivos y gerentes del sector que ponderan las decisiones del Gobierno Nacional de fomentar las compras de maquinaria con líneas de crédito subsidiadas con una tasa de interés del 3,5% para la campaña de trigo. Subsiste en el sector la preocupación por el ingreso de sembradoras importadas.

k) De todos modos, esa cifra estimada de aumento en las ventas de 2.000 millones de pesos en el año 2016, en dólares equivale a 133 millones de U\$S. Le estaría dejando a las arcas fiscales (Gobierno Nacional, provinciales y municipales) aproximadamente unos 49 millones de U\$S adicionales en el año 2016. Para ello computamos una presión impositiva del 37% sobre las ventas totales. Informantes del sector indican que en el caso de la maquinaria importada, entre el 40 y el 47% del precio de venta son impuestos, aranceles y gastos de nacionalización, dependiendo del origen del bien (USA, Brasil u otros países proveedores). En tractores y cosechadoras locales, el componente impositivo sobre el precio de venta de las unidades oscilaría entre el 33 y 35%. Son opiniones informales. De allí que adoptamos una cifra del 37% sobre el precio de venta para computar el total de impuestos nacionales, provinciales y municipales.

