

PREMIO ANUAL 2025 DIONISIO VILLAMONTE

Tercer Puesto

*Estrategias empresariales para evitar la
acumulación de saldos técnicos de IVA en
la actividad agropecuaria enterreriana.*

CR. MATÍAS MÉNDEZ
MP 4499

Resumen:

La acumulación de saldos técnicos de IVA puede ser un problema para los productores agropecuarios de Entre Ríos, afectando su liquidez y por ende, su eficiencia operativa.

Este trabajo de investigación aborda la problemática de la acumulación de saldos técnicos de IVA en el sector agropecuario desde una perspectiva empresarial, proponiendo estrategias prácticas para optimizar su gestión **sin depender de reformas legislativas**. En el contexto actual, donde la variabilidad regional marca notables diferencias en la actividad agropecuaria, la evolución de los saldos de IVA no es homogénea a lo largo del país.

Mientras que en áreas como Pergamino o zona núcleo, la actividad agropecuaria suele presentar mayores ingresos, con un consecuente incremento en el débito fiscal y, en algunos casos, menores créditos fiscales debido a un uso más reducido de insumos, en zonas marginales, como Entre Ríos, el panorama es distinto: los ingresos suelen ser menores, y los gastos en insumos y labores tienden a aumentar, resultando en algunos casos una significativa acumulación de saldos de IVA. En este sentido, la solución a esta problemática surge desde un enfoque de gestión y estrategias empresariales adaptadas a las condiciones de cada región, y no desde el ámbito fiscal, entendiendo lo complejo que es buscarle una solución a cada región de nuestro país.

Con el fin de presentar diversas estrategias empresariales, primero se realiza un análisis teórico de la posición del IVA para diversos cultivos, y actividades agropecuarias, en Entre Ríos. A continuación, se proponen estrategias concretas, como acuerdos de multiplicación de semillas, contratos asociativos, realización de labores con maquinaria propias, pago de fletes en las liquidaciones de ventas de granos, uso de semillas propias, intensificación de uso del suelo y diferentes combinaciones de actividades, adaptadas a las condiciones específicas de la región y sus desafíos climáticos y de suelos. Finalmente se examina el comportamiento de los saldos acumulados de IVA en empresas agropecuarias con diferentes características operativas, utilizando datos empíricos para identificar patrones y prácticas efectivas.

Estas propuestas buscan ofrecer soluciones viables y prácticas para mejorar la gestión financiera y la eficiencia operativa de los productores agropecuarios en Entre Ríos, evitando la acumulación de saldos técnicos de IVA.

Principales hallazgos y conclusiones

1. **Impacto del IVA en la liquidez:** El IVA acumulado representa una carga significativa para la liquidez de las empresas agropecuarias. Sin una gestión adecuada, este saldo técnico puede limitar el flujo de fondos necesario para las operaciones diarias, especialmente en períodos inflacionarios donde la acumulación pierde valor real.
2. **Diversidad de estrategias empresariales:** Empresas como el CASO 1 y el CASO 2, demuestran que una combinación de actividades (agricultura, ganadería, acuerdos, servicios y multiplicación de semillas) permite mitigar el

impacto del saldo técnico acumulado y, en algunos casos, transformarse en pagadores de IVA.

3. Estrategias específicas de reducción de la acumulación IVA:

- Uso de semillas propias.
- Laboreos con maquinaria propia.
- Contratos asociativos.
- Optimización en la comercialización
- Servicios de multiplicación de semillas.
- Contratos de fason y maquila.
- Financiamiento en el mercado de capitales.
- Otras alternativas .
- No recomendación del pago en especie para arrendamientos.

4. Importancia del contexto regional:

- En zonas núcleo, los altos rendimientos generan mayor IVA débito fiscal, resultando en saldos técnicos a pagar.
- En zonas marginales, los menores rindes y mayores costos de insumos contribuyen a la acumulación de saldos técnicos de IVA, evidenciando la inviabilidad de una reforma fiscal uniforme a nivel nacional.

5. Viabilidad de propuestas de reforma: Una reforma impositiva nacional o regional para resolver la acumulación de IVA resulta inviable por las diferencias estructurales entre zonas núcleo y marginales, además de las distorsiones que generarían en los mercados.

Conclusión general:

El manejo estratégico del IVA en empresas agropecuarias es clave para optimizar la liquidez y minimizar los impactos negativos de los saldos acumulados. Las estrategias analizadas demuestran que, a través de la planificación fiscal y diversificación de actividades, es posible transformar la acumulación de IVA, incluso en escenarios adversos.

ÍNDICE

Metodología de la Investigación	5
Objetivos	6
Introducción.....	7
1. Comprendiendo la acumulación de IVA en el sector agropecuario	
1.1. Definiciones y Causas	9
1.2. El débito fiscal.....	10
1.3. El crédito Fiscal	12
1.4. Posición del IVA en diferentes cultivos.....	20
1.5. Impacto del SISA en la acumulación de IVA	26
1.6. Comparación regional: zona núcleo y zona marginal	29
1.7. Contexto histórico de la acumulación de IVA.....	31
1.8. Efectos de la eliminación de los derechos de exportación	33
1.9. El saldo de libre disponibilidad: interpretaciones y usos	35
1.10. Impacto de la inflación en la acumulación de saldos	36
2. Estrategias empresariales para mitigar la acumulación de saldos de IVA	
2.1. Uso de semilla propia.....	37
2.2. Contratos asociativos	38
2.3. Labores con maquinaria propia	41
2.4. Optimización del IVA en la comercialización.....	46
2.5. Servicios de multiplicación de semillas	46
2.6. Financiamiento en el mercado de capitales.....	47
2.7. Contrato de fason	48
2.8. Contrato de maquila	50
2.9. Exploración de nuevas alternativas de cultivos	52
3. Casos prácticos: Lecciones del campo entrerriano.	
3.1. Caso 1: Empresa pequeña con estrategias de IVA	54
3.2. Caso 2: Empresa contratista con estrategias de IVA	56
3.3. Caso 3: Empresa mediana región zona núcleo y marginal.....	57
3.4. Caso 4: Empresa mediana con estrategias de IVA	58
Conclusiones	61
Bibliografía	64
Anexos	67

Metodología de la Investigación:

La metodología adoptada en este trabajo combina enfoques teóricos y empíricos con un análisis cuantitativo y cualitativo. Este diseño responde a la necesidad de entender y abordar la acumulación de saldos técnicos de IVA en el sector agropecuario de Entre Ríos, integrando análisis normativo, modelado financiero y casos reales.

1. Diseño del estudio

Se adoptó un enfoque mixto que incluye análisis cuantitativo de datos fiscales y entrevistas cualitativas a productores agropecuarios.

La investigación fue estructurada en dos etapas: un análisis teórico de las normativas y alícuotas aplicables al sector y un estudio empírico de casos concretos.

2. Recopilación de información

Normativa y resoluciones: Se analizó la legislación vigente relacionada con el IVA agropecuario, incluyendo leyes y resoluciones específicas, dictámenes relevantes.

Declaraciones juradas de IVA: Se recopilaron y analizaron DDJJ de IVA de empresas agropecuarias para el período comprendido entre julio de 2023 y junio de 2024.

Entrevistas y observación de campo: Se realizaron entrevistas con empresas agropecuarias seleccionadas.

3. Selección de casos para el análisis empírico

Vollmuth SAS, una empresa agropecuaria diversificada que implementa estrategias como la multiplicación de semillas, siembras compartidas y ganadería.

Todos los Verdes, una empresa agropecuaria que combina servicios de laboreos con estrategias de diversificación, convenios de multiplicación y siembras compartidas.

4. Análisis de datos

Análisis Cuantitativo: Se utilizaron herramientas de modelado financiero para calcular saldos técnicos acumulados de IVA y flujo de fondos. Se evaluaron diferentes escenarios basados en estrategias empresariales específicas.

Análisis Comparativo: Se compararon las posiciones fiscales en zonas marginales y zonas núcleo, destacando las diferencias debido a variaciones en la producción.

Estrategias Empresariales: Se analizaron diferentes estrategias.

5. Validación: Contraste de resultados con datos oficiales (Bolsas de Cereales, informes técnicos) y experiencias prácticas de campo.

Esta metodología permite un análisis integral, abordando la normativa fiscal, los impactos económicos y las estrategias prácticas. Los resultados no solo identifican las problemáticas del IVA, sino que también ofrecen soluciones adaptadas y aplicables al contexto agropecuario de Entre Ríos.

Objetivos del Trabajo:

Objetivo General:

Analizar el impacto del IVA en la actividad agropecuaria de Entre Ríos, con énfasis en la acumulación de saldos, y proponer estrategias empresariales concretas que permitan mitigar dicho impacto, optimizando la posición fiscal y mejorando la liquidez y la eficiencia operativa de las empresas agropecuarias.

Objetivos específicos:

1. **Comprender la normativa vigente** relacionada con el IVA en el sector agropecuario, incluyendo las alícuotas aplicables, regímenes de retención establecidos por el Sistema de Información Simplificada Agropecuaria (SISA) y su impacto en las empresas de la región.
2. **Evaluar las diferencias en la posición fiscal** entre zonas marginales, como Entre Ríos, y zonas núcleo, identificando los factores que generan acumulación de saldos fiscales de IVA. Y determinar por qué no es la solución la propuesta de reformas.
3. **Explorar el impacto de diferentes estrategias empresariales**, como el uso de semilla propia, contratos asociativos, labores con maquinaria propia, la optimización en la comercialización, financiamiento en el mercado de capitales, para la generación de débitos y la reducción de créditos fiscales.
4. **Estudiar alternativas de integración hacia adelante**, como el procesamiento y comercialización de productos elaborados, que permitan aumentar el IVA débito fiscal.
5. **Analizar casos prácticos de empresas agropecuarias** que implementan estrategias específicas para gestionar su posición fiscal, destacando los efectos de dichas estrategias en la acumulación de IVA y en el flujo de fondos.
6. **Proveer herramientas y conclusiones prácticas** para que los productores agropecuarios puedan optimizar su posición fiscal, adaptándose a las condiciones normativas, climáticas y de mercado específicas de la región de Entre Ríos.

Este trabajo busca ser un aporte al entendimiento y la resolución de los desafíos fiscales que enfrentan las empresas agropecuarias, promoviendo estrategias prácticas y viables dentro del marco normativo actual.

Introducción:

La acumulación de saldos técnicos de IVA representa una problemática recurrente para los productores agropecuarios, especialmente en regiones marginales como Entre Ríos, donde las condiciones productivas y climáticas generan desafíos particulares. Este fenómeno afecta la liquidez y eficiencia operativa de los productores, ya que el capital queda inmovilizado en saldos fiscales que no pueden ser utilizados para afrontar las obligaciones corrientes o nuevas inversiones. Ante esta situación, surge una pregunta clave: ¿por qué no proponer reformas legislativas para solucionar el problema de las retenciones y la acumulación del saldo fiscal?

Desde mi perspectiva, esta no es la vía más adecuada. Las condiciones impositivas y productivas en nuestro país son diversas, y lo que podría funcionar en una región, no necesariamente resultaría aplicable en otra. Por ejemplo, la posición de IVA en la zona núcleo agrícola, donde los ingresos son mayores y, por tanto, el débito fiscal es más elevado, es muy distinta a la que enfrentan las zonas marginales, donde los ingresos son menores y el saldo de IVA tiende a acumularse. Proponer una reforma que abarque a todo el país podría generar distorsiones entre regiones, incentivando a los productores a buscar zonas con condiciones impositivas más favorables, desvirtuando así la verdadera localización de la producción.

El IVA débito fiscal es mayor en zonas de alta producción, como la zona núcleo, debido a que una mayor producción genera más ingresos derivados de la venta de granos y productos agropecuarios. En cambio, en las zonas marginales, la producción es menor y, en consecuencia, los débitos de IVA también lo son, aunque los créditos fiscales (derivados de la compra de insumos) permanecen iguales o, en algunos casos, incluso mayores, debido a la necesidad de utilizar más insumos, como por ejemplo fertilizantes. Esto genera un desequilibrio que lleva a la acumulación de saldos a favor del productor, afectando su liquidez y capacidad operativa.

La relevancia de abordar esta problemática radica en su impacto económico directo en las empresas agropecuarias. La acumulación de saldos técnicos inmoviliza recursos financieros en períodos inflacionarios, donde el poder adquisitivo de los montos acumulados se reduce significativamente con el tiempo. Además, limita la capacidad de los productores para realizar inversiones estratégicas y responder a imprevistos, reduciendo la competitividad del sector agropecuario en mercados nacionales e internacionales.

A nivel macroeconómico, esta situación también afecta al Estado, ya que la acumulación de saldos técnicos representa una transferencia implícita de liquidez desde los productores hacia el sistema tributario, lo cual puede desincentivar la expansión y tecnificación del sector. Este impacto es particularmente crítico en regiones marginales, donde la actividad agropecuaria es uno de los pilares económicos y sociales.

Por estas razones, plantear una reforma legislativa que resuelva el problema de una región podría generar trabas para otras, haciendo inviable una solución uniforme. En

lugar de depender del Estado para una reforma impositiva que beneficie solo a ciertas zonas, el enfoque de este trabajo es proponer estrategias empresariales que permitan a los productores agropecuarios manejar de manera más eficiente la acumulación de saldos de IVA. Las soluciones deben venir desde el mismo negocio, aprovechando las particularidades de cada región y su entorno productivo.

Los principales cultivos en la provincia de Entre Ríos, en el último lustro, son: trigo, maíz, sorgo, soja de primera y de segunda, y arroz ⁽¹⁾. Como el arroz representa solo el 3% del promedio de la superficie sembrada, no lo tendremos en cuenta en este análisis. A partir de esta base teórica de los principales cultivos, se presentarán las posiciones de IVA correspondientes, identificando cómo es la posición de IVA en cada caso y luego se analizarán las posiciones de las diferentes estrategias que los productores pueden llevar a cabo para mejorar su situación. fiscal. Estas acciones incluyen acuerdos de multiplicación de semillas, estrategias para la realización de trabajos con maquinaria propia, optimización del pago de fletes en las liquidaciones de ventas de granos, uso y manejo de semillas propias, combinación de actividades como la ganadería o prestaciones de servicios, acuerdo de explotaciones conjuntas, con aportes de diferentes bienes con IVA diferencial, distribución de frutos con contratistas, contratos de fason y maquila y otras estrategias. Todo adaptado a las condiciones climáticas y de suelos propios de Entre Ríos.

Este enfoque busca no solo brindar herramientas prácticas para los productores, sino también generar un marco de análisis aplicable a otras regiones con características similares, contribuyendo al desarrollo sostenible y eficiente del sector agropecuario.

Comprendiendo la acumulación de IVA en el sector agropecuario

Este apartado ofrece un análisis detallado de la dinámica fiscal en la actividad agropecuaria, destacando la naturaleza de las operaciones y transacciones que conducen a la acumulación de saldos de IVA. Se presenta una visión panorámica de la situación actual, subrayando la importancia económica de la resolución de este problema.

Se identificaron múltiples factores que contribuyen a la acumulación de saldos de IVA en la actividad agropecuaria. Entre ellos se encuentran la naturaleza estacional de la producción, las particularidades de la cadena de valor, la imposibilidad de transferir o solicitar el saldo fiscal (o compensar con otros impuestos) y la complejidad del sistema tributario vigente. Para entenderlo, vamos a desmenuzar cada una de las partes del negocio.

Definiciones y causas

Primero, para entender la problemática de la acumulación de saldos técnicos de IVA en el sector agropecuario de Entre Ríos, es fundamental analizar la composición de los cultivos sembrados en la provincia. Este análisis permite estimar la participación de cada cultivo en la superficie total sembrada, estableciendo un escenario teórico de las posiciones de IVA asociadas a cada actividad agrícola. La metodología se basa en estimaciones ponderadas que contemplan tanto el IVA débito como el IVA crédito generado por los principales cultivos. Aunque las proporciones de cultivos y prácticas pueden variar entre productores, este enfoque ofrece un marco analítico general que facilita comprender el comportamiento del IVA en el contexto agropecuario de Entre Ríos.

Esto no solo nos proporciona una visión global de la situación del IVA en la provincia, sino que también identifica las diferencias en el impacto del débito y crédito fiscal según el tipo de cultivo y el uso de insumos. En términos de eficiencia fiscal y optimización financiera, el análisis de las proporciones de cultivos permite detectar patrones que explican la acumulación de saldos técnicos de IVA. Así, esta primera etapa constituye una base fundamental para abordar las estrategias de gestión que reduzcan el impacto financiero de la acumulación de IVA, adaptando las prácticas empresariales al contexto de cada productor y región.

Según los datos recabados por el Proyecto SIBER ⁽²⁾, los principales cultivos en la provincia de Entre Ríos incluyen soja, trigo, maíz y sorgo. En la campaña 23/24, la soja de primera representó el 19% del total de superficie cultivada, la soja de segunda como representó el 27%. El trigo, sigue en importancia, al cubrir aproximadamente el 27% de la superficie. Le sigue el maíz, que representa cerca del 20%, con una presencia significativa de maíz de primera, y el sorgo, que ocupa alrededor del 4%. Otros cultivos, como el arroz, tienen una menor representación en la superficie total, que es del 2%, concentrándose en zonas específicas de la provincia. Esta composición refleja las condiciones climáticas y de suelo de Entre Ríos, así como las estrategias de los productores para maximizar el rendimiento y adaptarse a los desafíos de la región.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo	Arroz	Total
Hectáreas	629.500	631.794	483.750	457.506	105.500	58.600	2.366.650
Participación	27%	27%	20%	19%	4%	2%	100%

Fuente: Proyecto SIBER Bolsa (2)

Para el presente análisis sobre la acumulación de saldos técnicos de IVA en la provincia de Entre Ríos, se ha decidido excluir el cultivo de arroz. Aunque este cultivo tiene importancia en ciertas áreas específicas de la provincia, su presencia está limitada a zonas con condiciones particulares de suelo y acceso a riego, lo que reduce su representatividad en comparación con otros cultivos. Además, la siembra de arroz es realizada por un grupo reducido de productores especializados, quienes generalmente dedican una proporción considerable de su superficie cultivable a este cultivo en particular, dada la inversión y las prácticas que requieren.

En cambio, se ha enfocado el análisis en los cultivos de mayor presencia y rotación entre los productores de Entre Ríos: soja (de primera y de segunda), trigo, maíz y sorgo. Estos cultivos representan la mayor parte de la superficie cultivada en la provincia y son elegidos por la mayoría de los productores debido a su adaptación a las condiciones climáticas y del suelo de la región. Esto permite que el análisis sea más representativo de la realidad agrícola entrerriana de selección y facilitar una evaluación más precisa de la posición de IVA y las estrategias de optimización que pueden adoptar los productores en sus operaciones habituales.

Así que, para nuestro análisis, definiremos un caso teórico en el que los cultivos están distribuidos de acuerdo con las siguientes proporciones: un 27% de la superficie cultivada se dedica al trigo, otro 27% a la soja de segunda, un 21% al maíz, un 20% a la soja de primera y un 5% al sorgo. Estas proporciones reflejan la estructura general de cultivo en Entre Ríos y nos permitirán llevar a cabo un análisis representativo de la acumulación de saldos técnicos de IVA. Así, enfocaremos el estudio en estos cinco cultivos principales y sus respectivos porcentajes, lo cual nos permitirá establecer patrones de gestión de IVA aplicables a la mayoría de los productores de la región, optimizando el enfoque del trabajo hacia soluciones prácticas y adaptadas a la realidad agrícola provincial.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Participación	27%	27%	21%	20%	5%

Fuente: elaboración propia.

El Débito Fiscal

Para analizar la posición de IVA en este trabajo, debemos establecer ciertos supuestos iniciales basados en las variables económicas. Primero aquellos relacionadas con los ingresos. En este contexto, hemos tomado como referencia los precios a cosecha (campana 24/25), del día 25 de octubre del 2024, de cada uno de los cultivos en el mercado a término MATBA ROFEX ⁽³⁾. Estos precios futuros, junto con la participación histórica de cada cultivo en la región, permiten estimar los ingresos proyectados de cada uno.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Precio a cosecha en U\$S	202	289	179	289	145

Fuente Matba Rofex (3)

En este análisis nos concentramos en los precios en dólares que los productores agropecuarios obtienen en el mercado de Rosario, sin considerar ninguna bonificación, estímulo o premio que puedan ofrecer compradores específicos. Los precios reflejan valores de mercado sin ajustes adicionales, lo que permite obtener una estimación más neutral y generalizada de los ingresos.

Es importante destacar que todos los valores utilizados en este trabajo se expresarán en dólares. La evaluación económica de los cultivos en el sector agropecuario se debe realizar en esta moneda, debido a su estabilidad relativa frente a la volatilidad del mercado local. Al determinar la posición de IVA en dólares, se busca ofrecer una perspectiva más constante y precisa sobre el rendimiento financiero esperado de los productores. Esta elección permite simplificar el análisis y alinear los resultados, facilitando así la comparación y la toma de decisiones estratégicas en la gestión agrícola.

Los ingresos obtenidos a partir de cada cultivo generan el IVA débito fiscal, aplicable a una tasa del 10,5%, en función de la normativa fiscal vigente para productos agropecuarios. Este enfoque inicial sobre los ingresos y el cálculo de IVA débito fiscal nos proporciona una base sólida para luego así continuar con el análisis de la posición de IVA.

Por ahora no vamos a considerar retenciones del Sistema de Información Simplificado Agrícola de la ARCA (SISA) ⁽⁴⁾, Si bien esta consideración es clave para analizar la acumulación de saldos de libre disponibilidad de IVA, primero, el objetivo es determinar las condiciones estándar.

En el contexto de la actividad agropecuaria, el IVA aplicable a la venta de granos como soja, trigo, maíz y sorgo, es del 10,5% ⁽⁵⁾. Esto se establece en la Ley de IVA que determina alícuotas diferenciales reducidas para productos y labores agrícolas. Este tipo de tasa diferenciada es una medida que tiene el objetivo de equilibrar las posiciones de IVA del sector, siendo una excepción a la tasa general del 21% aplicada a la mayoría de los bienes y servicios en el país.

Para el cálculo de la posición de IVA de un productor o vendedor de granos, el IVA generado por las ventas (débito fiscal) se determina aplicando esta tasa del 10,5% ⁽⁵⁾ sobre el monto total de las operaciones de venta. Este débito fiscal es luego compensado con el crédito fiscal derivado de las compras de insumos o servicios con IVA, permitiendo al productor ajustar su posición fiscal y cumplir con sus obligaciones impositivas. Esta dinámica de compensación es central para gestionar los flujos de IVA dentro de la actividad agrícola, ya que cualquier saldo técnico generado puede implicar la necesidad de financiamiento o reintegros en caso de acumulación de crédito fiscal.

Margen al rinde esperado		Trigo	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO
Precio	U\$S / Tn	202	289	179	289	145
IVA	U\$S / Tn	21	30	19	30	15
Rinde esperado	Tn/ha	3,500	1,800	5,500	2,500	5,000
Ingreso Bruto		781	575	1.088	798	801

Fuente: elaboración propia.

Con los datos recabados sobre los márgenes esperados de la campaña 24-25 al 25 de octubre de 2024, ya podemos estimar el débito fiscal de IVA y los ingresos brutos que un productor agropecuario en el centro de Entre Ríos puede esperar, considerando el IVA incluido, como lo muestra el gráfico. Este análisis se basa en la información productiva del Proyecto SIBER, complementada con datos proporcionados por los propios productores de la región. Se ha calculado el rinde esperado para cada cultivo, permitiendo una evaluación precisa.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
IVA Débito U\$S x ha	74	55	103	76	76

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro, podemos observar que los cultivos en la provincia de Entre Ríos generan diferentes importes de débito fiscal por hectárea (ha.). En particular, el cultivo de maíz se destaca por generar U\$S 103 por ha., lo que resulta en el mayor débito fiscal entre los cultivos analizados. Por otro lado, el cultivo de soja de segunda presenta el menor débito fiscal, con U\$S 55 por ha.. Estos resultados reflejan la variabilidad en la generación de IVA débito de cada uno de los cultivos y subrayan la importancia de una adecuada gestión fiscal para maximizar el rendimiento económico. En el siguiente paso se abordará la evaluación del crédito fiscal acumulado por cada cultivo. A medida que avancemos, podremos identificar de manera más precisa las estrategias que los productores pueden implementar para optimizar su posición fiscal en el contexto agropecuario.

El Crédito Fiscal

Insumos

Para comenzar con el análisis del crédito fiscal, nos centraremos en los insumos esenciales utilizados en la producción agropecuaria en Entre Ríos. Estos insumos incluyen herbicidas, fertilizantes y semillas, los cuales representan una porción significativa de los costos de producción y, a su vez, generan crédito fiscal de IVA en función de las compras realizadas por los productores.

En este contexto, los herbicidas son fundamentales para el manejo de malezas y la protección de los cultivos, permitiendo que estos crezcan en condiciones óptimas. Asimismo, los fertilizantes desempeñan un papel crucial en la nutrición del suelo y en el aumento de la productividad, y la reposición de nutrientes. Las semillas, por su parte, representan el punto de partida de todo el proceso productivo.

Este análisis detallado de los insumos no solo permitirá identificar el crédito fiscal que cada uno de ellos genera, sino también entender cómo estos elementos contribuyen al resultado económico general de cada cultivo. A medida que avancemos, observaremos

cómo cada variable influye en la acumulación de crédito fiscal, proporcionando una visión completa de su impacto en la posición de IVA de los productores.

En este trabajo no se abordará el análisis específico de cada insumo, que varía entre 8 y 12 productos distintos por cultivo aproximadamente. Realizar una evaluación exhaustiva de cada uno de ellos resultaría extenso y escapa a los objetivos de este análisis. Sin embargo, es importante destacar que existe una diferencia en el tratamiento del IVA entre los fertilizantes y otros insumos. El fertilizante, cuenta con una alícuota del 10,5% de IVA ⁽⁶⁾, mientras que las semillas ⁽¹⁰⁾, herbicidas y otros fitosanitarios aplicables a los cultivos tienen una alícuota del 21% del régimen general.

Esta variación en la tasa de IVA implica que, según la proporción del costo de los fertilizantes en el total de insumos, el crédito fiscal acumulado fluctúa entre el 14% y el 18%. Así, el peso relativo de los fertilizantes dentro de los costos totales de insumos influirá en la posición de IVA de cada cultivo, un efecto que se ilustra en el cuadro siguiente, donde se muestran las variaciones de crédito fiscal en función de estas proporciones.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
INSUMOS u\$s / ha	240	186	340	257	242
Tasa de IVA insumos promedio	14%	18%	16%	18%	16%

Fuente: elaboración propia.

La reducción del 21% al 10,5% del IVA ⁽⁶⁾ se aplica a los fertilizantes químicos para uso agrícola, entre los que se encuentran la urea, el fosfato monoamónico, el fosfato diamónico, el superfosfato simple y el superfosfato triple, los más utilizados.

Esto ya es una medida que tiene como objetivo aliviar el impacto financiero del IVA en la cadena de producción agrícola, ya que la diferencia en la tasa puede originar acumulación de saldos técnicos de IVA a favor del productor debido a la compra de todos los insumos a la tasa del 21%. Además, esta Ley pretende dirigir los recursos liberados hacia un incremento de la producción.

Para esta primera etapa del análisis inicial, consideramos que el productor adquiere el 100% de las semillas con IVA incluido, sin tener en cuenta la opción de multiplicación propia, como generalmente sucede para los cultivos como trigo y soja. Este enfoque permite establecer una base de referencia clara para calcular la posición de IVA de los cultivos con todos los costos considerados de manera uniforme. Más adelante, se abordará cómo la multiplicación de semillas por parte del productor puede impactar en el IVA, lo cual modifica la estructura de costos y el crédito fiscal relacionado con las semillas. Con esta metodología, el objetivo es tener una visión completa del impacto de cada insumo en el saldo de IVA en un escenario de compra total de insumos.

Como se observa en el cuadro anterior, el análisis de los insumos y la carga impositiva del IVA muestra variaciones en la tasa promedio efectiva de IVA según la composición de los insumos específicos en cada cultivo. El trigo, con un costo en insumos de U\$S 240 por ha., cuenta con una tasa de IVA efectiva del 14% debido a una mayor proporción de fertilizante en su estructura de costos, lo cual beneficia su tasa promedio por el IVA diferencial en fertilizantes al 10,5%.

Por otro lado, el maíz, con insumos de U\$S 340 por ha., presenta una tasa promedio de IVA del 16%. Esto ocurre porque una parte significativa de su costo está representada por la semilla, que está gravada al 21%, lo que eleva la tasa media de IVA. A pesar de tener cantidades similares de fertilizante al trigo, su mayor uso de semillas encarece su carga impositiva.

La soja de primera y de segunda muestra una tasa de IVA promedio de 18%, ya que este cultivo utiliza menos fertilizante (utiliza algún fosforado y no urea), lo cual disminuye el impacto del IVA reducido del 10,5%. El sorgo, con características de insumos semejantes a las del trigo y el maíz, también se sitúa en una tasa promedio del 16%.

Labores

Para el análisis del IVA Crédito Fiscal en las labores, en principio asumimos que el productor emplea servicios de contratista rurales, por la totalidad de las labores necesarias para el desarrollo del cultivo. Los trabajos incluidos en esta oportunidad abarcan la preparación del suelo, la siembra, los trabajos culturales, las pulverizaciones y la fertilización, todos necesarios para alcanzar un cultivo en condiciones óptimas de producción. Estas tareas están gravadas con una tasa de IVA del 10,5% ⁽⁷⁾, se consideran parte de la inversión agrícola obligatoria para el establecimiento y cuidado de los cultivos.

La cosecha, en cambio, se trata de manera independiente, ya que no siempre llega a realizarse en caso de condiciones climáticas adversas. Dado que no forma parte de la inversión inicial ni de los trabajos requeridos para asegurar la implantación y desarrollo del cultivo, su análisis se realizará más adelante. En este contexto, el IVA Crédito Fiscal de las labores representa un flujo de efectivo necesario para el productor, que debe ser considerado por su impacto directo en los costos y la planificación financiera de la producción.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
LABORES u\$s / ha	77	65	76	79	81
Tasa de IVA Labores	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%

Fuente: elaboración propia.

Como muestra el cuadro, el costo promedio de las labores para los cultivos varía entre U\$S 65 y U\$S 81 por ha.. Cabe destacar que estos valores corresponden a un sistema de siembra directa, lo que implica que no se han considerado trabajos adicionales de preparación de suelo, tales como el uso de rastra diamante, discos o rastrón. Esta metodología optimiza tanto el costo como el tiempo en campo, centrando los recursos en labores estrictamente necesarias para la siembra y cuidado de los cultivos, sin implementar prácticas tradicionales de labranza.

Seguros

Aunque en Entre Ríos el seguro de granizo no es una práctica común debido a la baja probabilidad de ocurrencia de este fenómeno, algunos productores lo consideran en sus costos, por lo que es relevante incluirlo en el análisis. Aunque el costo por ha. es

relativamente bajo y no tiene un impacto significativo en el presupuesto general, el seguro de granizo constituye un costo directo con IVA y es una variable más a tener en cuenta en el flujo de caja. Este seguro aplica la tasa general de IVA del 21%, además de una percepción adicional del 3% ⁽⁸⁾, que sumadas da un 24%, lo cual se debe contemplar en la proyección de los costos y el cálculo de créditos fiscales asociados.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
SEGUROS u\$s / ha	10	8	12	10	10
Tasa de IVA Seguros	24%	24%	24%	24%	24%

Fuente: elaboración propia.

Estructura

El costo de estructura en una explotación agrícola varía según la escala y las características de cada productor. Para productores de menor superficie, algunos costos fijos pueden tener un impacto proporcionalmente mayor, ya que estos gastos no se diluyen en muchas has., mientras que, en productores de mayor tamaño, es posible que se requiera una estructura administrativa más robusta que incremente los costos totales.

Dentro de estos costos, distinguimos entre gastos directos de estructura, que suelen ser más variables y están relacionados con la operación cotidiana, y gastos indirectos, generalmente fijos. Los gastos directos incluyen sueldos, cargas sociales, el costo de oportunidad del tiempo del productor y los honorarios de ingenieros agrónomos, viáticos y movilidad, repuestos y reparación de los vehículos, prorrateados a la actividad. Por otro lado, los gastos indirectos abarcan seguros generales de la estructura, honorarios contables externos, impuestos, tasas, contribuciones y amortizaciones de rodados e inmuebles.

Algunos de estos conceptos están alcanzados por el IVA, como el mantenimiento y reparación de rodados, mientras que otros, como los sueldos, están exentos. Tras evaluar la composición de estos costos en relación con las prácticas de nuestros clientes promedio, estimamos una tasa de IVA promedio para los gastos de estructura en un 13%. Este cálculo refleja una aproximación basada en la proporción de costos alcanzados por el impuesto, lo que facilita una comprensión global del impacto del IVA en la estructura de costos empresariales del sector.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Estructura u\$s / ha	25	25	50	50	50
Tasa de IVA Estructura	13%	13%	13%	13%	13%

Fuente: elaboración propia.

En este análisis, hemos asignado un costo de estructura promedio de aproximadamente U\$S 50 por ha.. Esta cifra se ha distribuido equitativamente entre los cultivos de invierno y verano, con una imputación de U\$S 25 por ha. para cada uno. Esta estructura de costos representa tanto los gastos directos como indirectos que hemos descrito anteriormente y se considera con una tasa promedio de IVA del 13%, basada en la proporción de costos alcanzados por el impuesto.

Esta distribución permite reflejar de manera más precisa cómo los costos de estructura afectan cada cultivo, considerando las particularidades de cada rubro y el impacto del

IVA en los mismos. Con esta estimación, se facilita la evaluación global de la estructura de costos.

Cosecha

La cosecha se analiza de manera independiente porque se realiza una vez que el cultivo ha alcanzado la madurez biológica, lo que marca una transición en los costos asociados al cultivo. Hasta la madurez, todos los gastos están orientados a la producción y se consideran inversiones necesarias para alcanzar la cosecha. Sin embargo, una vez que los cultivos están listos, se activan los gastos de postcosecha, como la cosecha en sí, el acondicionamiento y los costos de comercialización.

Estos costos de postcosecha no son inversiones previas, sino que representan gastos asociados a la fase de recolección y comercialización de la producción, que muchas veces el productor puede cubrir con los ingresos generados por la venta del mismo cultivo. Separar estos costos es fundamental para diferenciar entre el flujo de IVA asociado a la inversión en el cultivo y el flujo de IVA que se deriva de los gastos postcosecha y comercialización, lo que facilita una gestión más clara y precisa de los recursos tributarios involucrados.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
COSECHA u\$s / ha	65	60	70	65	70
Tasa de IVA Cosecha	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%

Fuente: elaboración propia.

La cosecha de cultivos como el maíz y el sorgo suele representar un costo un poco más elevado en comparación con otros cultivos, debido a sus características y el volumen de cosecha. En cambio, la soja de segunda, que suele tener un rendimiento menor en nuestra zona, tiene un impacto más reducido en el costo total de cosecha. Para simplificar el análisis, estamos asumiendo que el productor contrata el 100% de las labores de cosecha, lo que implica que todo el IVA crédito asociado a este concepto se aplica en su totalidad.

En análisis posteriores, se evaluará cómo influiría una estructura de labores propias en el flujo de IVA, comparando el impacto que tendría la contratación de servicios de cosecha frente a la opción de realizar los trabajos con equipos propios. Este enfoque permitirá al productor identificar oportunidades de ahorro y posibles cambios en la proporción de IVA crédito según el tipo de trabajos utilizados en cada cultivo.

Resumen de tasas de IVA en insumos, labores, estructura, seguros y cosecha.

Con base en las tasas de IVA mencionadas, podemos estimar el IVA crédito fiscal que corresponde a cada cultivo. Para el trigo, se proyecta un IVA crédito de aproximadamente U\$S 55 por ha., mientras que para la soja de segunda es de U\$S 51 por ha. y para el maíz, que requiere una inversión superior, el IVA crédito alcanza los U\$S 80 por ha.. En el caso de la soja de primera, el IVA crédito estimado es de U\$S 71 por ha., y para el sorgo se calcula en U\$S 63 por ha.. La diferencia en el IVA crédito fiscal entre cultivos está en función directa con el nivel de inversión que cada uno

demanda, siendo el maíz el que acumula un crédito fiscal mayor debido a su estructura de costos.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa de IVA insumos promedio	14%	18%	16%	18%	16%
Tasa de IVA labores	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%
Tasa de IVA seguros	24%	24%	24%	24%	24%
Tasa de IVA cosecha	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%
Tasa de IVA estructura promedio	13%	13%	13%	13%	13%
Importe de IVA crédito	55	51	80	71	63

Fuente: elaboración propia.

Como lo muestra el gráfico, ya tenemos el desglose del IVA crédito de cinco conceptos clave: insumos, labores, seguros, cosechas y estructura. En esta primera etapa, estos componentes representan una parte importante del IVA acumulado, reflejando el impacto de los costos directos e indirectos en la producción agrícola. A medida que avancemos, profundizaremos en los demás conceptos de costos y egresos que también generan IVA crédito fiscal. Esto permitirá una comprensión más completa del flujo de IVA, esencial para optimizar la gestión financiera del productor.

Tratamiento del IVA en Arrendamientos

Dentro del análisis de costos de la actividad agropecuaria, es importante aclarar que los arrendamientos de inmuebles rurales se encuentran exentos de IVA. Esto implica que, a diferencia de otros conceptos de costos como insumos o labores, el arrendamiento no genera un IVA crédito fiscal. Según la normativa fiscal, los arrendamientos de inmuebles para uso agropecuario no están sujetos al impuesto ⁽⁹⁾, lo que significa que no hay posibilidad de acumular IVA a través de este concepto. Esta característica debe tenerse en cuenta al evaluar los costos totales y el flujo de IVA en la estructura de la producción agrícola.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Arrendamiento fijo	101	101	188	188	188
Tasa de IVA Arrendamiento	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: elaboración propia.

En el caso de los arrendamientos pagados en especie, es decir, cuando el productor entrega una parte de la cosecha al propietario de la tierra en lugar de un pago monetario (en pesos al valor equivalente de los granos), se presenta una limitación significativa en la recuperación del IVA. Dado que el productor cede la producción directamente al arrendador para que este último la comercialice, el productor pierde la posibilidad de generar IVA débito fiscal mediante la venta de los granos.

Esta situación puede agravar el problema de acumulación de IVA crédito fiscal, ya que no se genera el IVA correspondiente en la venta de la cosecha que ayudaría a compensar el IVA crédito acumulado. Por lo tanto, para un productor cuyo problema es la acumulación de crédito fiscal, optar por el pago de arrendamientos en especie resulta menos favorable en términos fiscales. Para maximizar el uso de los créditos fiscales y reducir la acumulación de crédito IVA, es más conveniente realizar el pago del arrendamiento en pesos, cuando sea posible.

Costos y gastos de comercialización, acondicionamiento, almacenaje y transporte que generan IVA crédito fiscal

Para abordar el análisis de costos y gastos adicionales que generan IVA crédito fiscal, consideramos una tasa de comercialización aplicada a todos los cultivos, del 1,5 %. Esta tasa representa los servicios de intermediación que el productor utiliza para vender la producción, como el uso de corredores y consumos directos. Este costo genera IVA crédito y contribuye al flujo de IVA a recuperar, siendo un factor importante en el análisis de rentabilidad de cada cultivo.

Otro concepto relevante es el acondicionamiento, que se estima en un 30 % de la producción para todos los cultivos. El acondicionamiento es necesario cuando la mercadería presenta niveles de humedad elevados o impurezas, como cuerpos extraños, y debe ser procesada en una planta de acopio o en una reacondicionadora para cumplir con los estándares de calidad requeridos por el mercado. Este servicio también genera IVA crédito fiscal, y es una partida que debemos considerar en el análisis de costos.

En cuanto al transporte, se asume que el 50 % de la producción tendrá un flete corto o requerirá ser embolsada. El flete corto se refiere al traslado de la mercadería a un acopio cercano, mientras que el embolsado consiste en almacenar la producción en silos bolsas para facilitar su manejo.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa % comercialización	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
Proporción producción acondicionada	30%	30%	30%	30%	30%
Costo variable acondicionam o limpieza	9	9	9	9	9
Proporción flete corto o embolsado	50%	50%	50%	50%	50%
Costo variable flete corto o embolsado	8	8	8	8	8
Costo variable flete largo	23	23	23	23	23
Tasa de IVA gastos comerc. Acond. Y fletes	21%	21%	21%	21%	21%

IVA post cosecha U\$S / ha	24	13	37	18	33
-----------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente: elaboración propia.

Para este análisis, se ha tomado como supuesto que el transporte de la producción de todos los cultivos se realiza hacia el puerto de Rosario, ubicado a una distancia de 240 km. Este planteo responde a la necesidad de simplificar y unificar los costos de flete para un cálculo más estandarizado del IVA crédito fiscal. Sin embargo, es importante destacar que, en la realidad, la ubicación del productor y el destino final de la mercadería pueden generar variaciones significativas en los costos y en la aplicación del IVA para este rubro.

Por ejemplo, en casos donde el destino de la mercadería sean consumos locales, se reduce la distancia de transporte y, consecuentemente, el valor del flete y la proporción de IVA crédito fiscal que el productor podría recuperar. De igual modo, los costos de acondicionamiento, el tipo de servicio contratado y las condiciones del mercado pueden impactar en los resultados finales. Aun así, para este estudio, todos los cultivos se han evaluado con el mismo criterio proporcional en cuanto a flete y

acondicionamiento, lo cual permite presentar un análisis homogéneo de los costos y simplificar la comparación entre cultivos.

Esta metodología ayuda a entender cómo varía el impacto del IVA en una estructura de costos común, pero se sugiere que cada productor considere sus propias condiciones de logística y distribución para una planificación fiscal y financiera más precisa.

Respecto del servicio de embolsado y extracción de granos almacenados en silos bolsa, está gravado al 21% de IVA ⁽¹⁷⁾. Es un tema que ha generado dudas entre los productores, ya que las demás labores cuentan con una tasa reducida del 10,5%. Sin embargo, para los servicios relacionadas al almacenaje en silo bolsa (incluyendo el embolsado y la extracción), aplica la alícuota del régimen general.

Otros impuestos.

En este análisis, se han excluido aquellos conceptos relacionados con impuestos que no generan IVA crédito fiscal. Esto incluye el impuesto a los débitos y créditos bancarios, la tasa de retención de impuesto a las ganancias y el impuesto a los ingresos brutos. Aunque estos impuestos y retenciones impactan directamente en el margen y el flujo de efectivo de la operación agrícola, no aportan créditos fiscales de IVA y, por lo tanto, se han omitido para este trabajo, porque no interfieren en la estructura del IVA crédito fiscal que se analiza aquí.

Financiamiento

Para incluir todos los conceptos que generan IVA crédito fiscal en el análisis, se ha contemplado también el IVA relacionado con el financiamiento de los costos de producción. Se estima que el financiamiento cubre el 50% de los costos de producción vinculados a insumos, labores y arrendamientos, representando una porción significativa de las inversiones. En este modelo, se asume una tasa de financiamiento actual del mercado de 0,7% mensual en dólares, con un plazo promedio de seis meses y una tasa de IVA del 21%. Aunque en algunos casos la tasa de IVA aplicable al financiamiento de productores puede ser del 10,5%, en este análisis se ha decidido aplicar el 21% de IVA, dado que muchos insumos ya están gravados con esta tasa. Al usar la tasa plena del 21% para el financiamiento, se busca simplificar el modelo y asegurar una cobertura homogénea del IVA.

Cultivo	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Proporción deuda	50%	50%	50%	50%	50%
Deuda por hectárea	194	159	268	224	213
Tasa interés mensual U\$S	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
Cantidad de meses	6	6	6	6	6
Tasa iva intereses activa	21%	21%	21%	21%	21%

IVA intereses	2	1	2	2	2
---------------	---	---	---	---	---

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que, en caso de que la operación principal esté gravada, los intereses asociados también lo estarán. No obstante, en este caso, los intereses no constituyen

una prestación autónoma sujeta al impuesto, sino que integran la base imponible del mismo hecho gravado, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 10 de la Ley de IVA.

El tratamiento de los intereses en el IVA puede estimarse de la siguiente manera, según el tipo de operación a la que están asociados:

- Intereses accesorios de una operación exenta del IVA: Exentos.
- Intereses accesorios de una operación no alcanzada por el IVA: Exentos.
- Intereses accesorios de una operación gravada al 10,5%: Sujeto al 10,5%.
- Intereses accesorios de una operación gravada al 21%: Sujeto al 21%.
- Intereses accesorios de una operación gravada al 27%: Sujeto al 27%.
- Intereses relacionados con un servicio de financiación proporcionado por un tercero, cuando no se trata de la financiación del saldo de precio de una operación específica: Sujeto al 21%.

Este esquema proporciona un marco claro sobre cómo se aplica el IVA a los intereses en función del tratamiento fiscal de la operación principal o del tipo de servicio de financiación involucrado.

Por ejemplo, si optamos por financiar en el mercado de capitales mediante la venta de valores respaldados por una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), los intereses generados por esta operación no estarían sujetos a IVA. Esto significa que, al no aplicar el impuesto, se reduciría la carga financiera total de la operación, permitiendo un impacto financiero más favorable para el productor.

Posición del IVA en diferentes cultivos

Antes de comenzar el análisis de las retenciones aplicadas en el Sistema de Información Simplificado Agropecuario (SISA) y cómo impactan en el régimen de IVA, procederemos a evaluar las posiciones de IVA técnico (primer párrafo) en tres escenarios diferentes. Primero, se analizará el punto de equilibrio financiero ⁽¹²⁾, es decir, la posición de IVA crédito acumulado cuando la producción agrícola alcanza el nivel de equilibrio sin generar flujos de fondos. Este modelo ampliado nos permitirá observar cómo se comporta el IVA crédito fiscal en esta situación específica.

En segundo lugar, evaluamos la posición de IVA de cada cultivo individualmente al rendimiento esperado que mencionamos más arriba, lo que ayudará a entender la carga de IVA crédito acumulado específico de cada cultivo sin considerar retenciones. Este enfoque detallado servirá para identificar las particularidades en la acumulación de IVA de cada cultivo, dada la variabilidad en sus costos y en los insumos requeridos.

Por último, se realizará un análisis de la composición total de IVA acumulado considerando la rotación establecida al inicio de este trabajo, la cual se basa en un esquema típico de cultivos en Entre Ríos. Este cálculo proporcionará un promedio estimado de acumulación de IVA crédito fiscal por ha. en dicha zona antes de aplicar las retenciones.

Posteriormente, se incluirá el impacto de las retenciones de IVA sobre estas posiciones de crédito acumulado, revelando cómo estas medidas agravan la situación y afectan aún más el flujo de caja del productor. Esto permitirá comprender de manera completa la estructura del IVA en la agricultura, considerando tanto la acumulación inicial de créditos fiscales como las deducciones que resulten de las retenciones aplicadas.

Saldo de IVA al punto de equilibrio financiero

Estado financiero al PEF - en U\$S		Trigo	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO
Precio	U\$S / Tn	202	289	179	289	145
IVA	U\$S / Tn	21	30	19	30	15
Rinde	Tn/ha	3,169	1,809	5,234	2,628	5,869
Ingreso Bruto		707	578	1.035	839	940
Comercialización	U\$S / Ha.	10	8	14	11	13
Acondicionamiento	U\$S / Ha.	9	5	14	7	16
Flete corto/embolsado	U\$S / Ha.	13	7	21	11	23
Flete largo	U\$S / Ha.	73	42	120	60	135
IVA post cosecha	U\$S / Ha.	22	13	36	19	39
Cosecha	U\$S / Ha.	65	60	70	65	70
Ingreso Neto		517	443	760	666	644
Insumos	U\$S / Ha.	240	186	340	257	242
Labores	U\$S / Ha.	77	65	76	79	81
Gastos de estructura	U\$S / Ha.	25	25	50	50	50
Arrendamiento fijo	U\$S / Ha.	101	101	188	188	188
Arrendamiento a %	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0
Seguro	U\$S / Ha.	10	8	12	10	10
Importe de IVA crédito fiscal	U\$S / Ha.	55	51	80	71	63
Egresos Operativos	U\$S / Ha.	507	435	747	655	633
Flujo efectivo Operativo	U\$S / Ha.	10	8	14	11	11
Financiación	U\$S / Ha.	8	7	11	9	9
IVA intereses	U\$S / Ha.	2	1	2	2	2
Egresos indirectos	U\$S / Ha.	10	8	14	11	11
Flujo efectivo	U\$S / Ha.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: elaboración propia

Para completar este análisis, se observa que, en el punto de equilibrio financiero expresado en dólares, cada cultivo presenta un saldo de IVA crédito acumulado por ha., lo que representa el valor que quedaría en cada caso teniendo en cuenta la situación fiscal específica de cada cultivo. Así, el trigo genera un saldo de U\$S 11 por ha., la soja de segunda un saldo de U\$S 10 por ha., el maíz U\$S 20 por ha., la soja de primera U\$S 12 por ha. y el sorgo U\$S 15 por ha.. Estos valores reflejan la acumulación de IVA crédito y permiten entender cómo cada cultivo aporta de manera diferenciada en términos de acumulación de saldos de IVA.

Es importante destacar que el punto de equilibrio financiero que aquí se describe incluye conceptos fiscales como los débitos y créditos de IVA, a diferencia del punto de equilibrio económico, que solo contempla la contribución marginal y los costos directos de producción. El enfoque financiero considera estos conceptos fiscales que no son estrictamente costos, sino montos que el productor eventualmente podría recuperar o compensar.

Esta aclaración es fundamental, ya que permite diferenciar el impacto real de los costos productivos versus los créditos fiscales acumulados, reforzando el análisis de cómo el crédito IVA afecta las decisiones de cultivo y la rentabilidad final en términos fiscales.

Posición de IVA al PEF en U\$S	Trigo	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO
IVA Debito U\$S por ha.	67	55	98	80	89
IVA Crédito U\$S por ha.	78	65	118	92	105
Saldo Técnico - Primer Párrafo	11	10	20	12	15

Fuente: elaboración propia

Saldo de IVA del margen al rendimiento esperado

El margen al rendimiento esperado se ha estimado tomando como referencia los datos disponibles de octubre de 2024, integrando todas las variables y factores actuales de mercado. Este análisis se ha llevado a cabo de manera exhaustiva, considerando 90 variables específicas para cada cultivo evaluado. La metodología ha contado con el apoyo de ingenieros agrónomos, de productores varios y contratistas de la región, quienes aportaron información clave sobre las labores y los costos de insumos, así como datos proporcionados por diferentes agronomías y otros actores de la cadena de valor agrícola.

Margen al rinde esperado U\$S / ha.		Trigo	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO
Precio	U\$S / Tn	202	289	179	289	145
IVA	U\$S / Tn	21	30	19	30	15
Rinde esperado	Tn/ha	3,500	1,800	5,500	2,500	5,000
Ingreso Bruto		781	575	1.088	798	801
Comercialización	U\$S / Ha.	11	8	15	11	11
Acondicionamiento	U\$S / Ha.	9	5	15	7	14
Fte. corto/embolsado	U\$S / Ha.	14	7	22	10	20
Flete largo	U\$S / Ha.	81	41	127	58	115
Cosecha	U\$S / Ha.	65	60	70	65	70
IVA post cosecha	U\$S / Ha.	24	13	37	18	33
Ingreso Neto		578	441	802	630	538
Insumos	U\$S / Ha.	240	186	340	257	242
Labores	U\$S / Ha.	77	65	76	79	81
Gastos estructura	U\$S / Ha.	25	25	50	50	50
Arrendamiento fijo	U\$S / Ha.	101	101	188	188	188
Arrendamiento a %	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0
Seguro	U\$S / Ha.	10	8	12	10	10
Importe IVA crédito fiscal	U\$S / Ha.	55	51	80	71	63
Egresos Operativos	U\$S / Ha.	507	435	747	655	633
Margen o FE Operativo	U\$S / Ha.	71	6	56	-24	-95
Financiación	U\$S / Ha.	8	7	11	9	9
IVA intereses	U\$S / Ha.	2	1	2	2	2
Egresos indirectos	U\$S / Ha.	10	8	14	11	11
Margen	U\$S / Ha.	61	-3	42	-35	-106

Fuente: elaboración propia

Además, se han incorporado datos del proyecto SIBER de la Bolsa de Cereales de Entre Ríos, lo que ha permitido ajustar las cifras de manera precisa y contextualizada a la realidad del mercado local. Este enfoque integral y colaborativo garantiza un análisis detallado y una proyección financiera ajustada a las condiciones actuales del sector agrícola en Entre Ríos.

Posición de IVA del Margen en U\$S	Trigo	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO
IVA Debito U\$S por ha.	74	55	103	76	76
IVA Crédito U\$S por ha.	81	65	120	91	99
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	6	11	17	15	23

Fuente: elaboración propia

Cuando comenzamos a incorporar el margen esperado de cada cultivo al saldo técnico de IVA, la posición empieza a variar. Aquellos cultivos con rendimientos por encima del punto de equilibrio financiero generan un mayor débito fiscal de IVA, ya que sus volúmenes de comercialización aumentan. Esto también incrementa el IVA crédito fiscal asociado, debido a los costos adicionales de comercialización. Sin embargo, el aumento del débito fiscal, acompañado de un incremento en el crédito, altera la posición final de IVA.

En cultivos cuyo rendimiento de indiferencia supera el rendimiento esperado — indicando una pérdida— la acumulación de IVA crédito fiscal empeora. Por ejemplo, en el caso del trigo, con un rendimiento proyectado de 3.500 kilos por ha, se espera un margen de U\$S 61 USD por ha. y un saldo técnico de U\$S 6 por ha.. En contraste, en soja de primera, con una pérdida esperada de U\$S 3 USD por ha., el saldo técnico acumulado se proyecta en U\$S 11 por ha, mostrando cómo las pérdidas incrementan el saldo técnico de IVA crédito fiscal. Para el maíz, con una ganancia proyectada de U\$S 42 por ha., el saldo técnico alcanza los U\$S 17, mientras que la soja de primera, con una pérdida de U\$S 35 por ha., presenta la acumulación de U\$S 15 de crédito fiscal de IVA, el sorgo, con una pérdida de U\$S 106 por ha., presenta la acumulación de U\$S 23 de crédito fiscal de IVA. El sorgo al punto de equilibrio acumulaba U\$S 15 por ha., con la pérdida acumula U\$S 23 por ha.

Este comportamiento demuestra cómo las pérdidas en los cultivos pueden llevar a una mayor acumulación de IVA crédito fiscal, afectando la posición financiera del productor y limitando su capacidad de recuperar el IVA acumulado

Es muy útil incluir un análisis de cómo las posiciones de IVA responden a las variaciones en los márgenes esperados de cada cultivo. Aunque este trabajo no se centra en el estudio de los márgenes económicos en detalle, sí resulta relevante entender el impacto de ganancias o pérdidas en la acumulación o compensación del saldo técnico de IVA. Naturalmente, en la planificación se busca elegir cultivos con márgenes positivos, pero en la práctica, los resultados no siempre son predecibles debido a las fluctuaciones precios y rendimiento.

Aquí, más allá de los resultados económicos de cada cultivo, observar cómo se comportan las posiciones de IVA permite visualizar cómo se acumula o disminuye el crédito fiscal según se obtengan rendimientos superiores o inferiores al punto de equilibrio financiero. Esto es importante porque el productor, a diferencia del fisco, no tiene la capacidad de adaptar sus decisiones tributarias a las condiciones de otras provincias, donde pueden tener rendimientos diferentes. Por lo tanto, considerar las posiciones de IVA en contextos de pérdida o ganancia permite comprender mejor las consecuencias fiscales de cada campaña.

Saldo de IVA con la rotación provincial de Entre Ríos

Vamos a analizar la acumulación de crédito fiscal de IVA cada 100 has., partimos del margen total proyectado para la campaña 2024-25, utilizando las rotaciones históricas representativas de la provincia de Entre Ríos según el proyecto SIBER ⁽²⁾. En este

supuesto, distribuimos la superficie cultivada de la siguiente manera: 27 has. de trigo, 27 has. de soja de segunda, 21 has. de maíz, 20 has. de soja de primera y 5 has. de sorgo. Cabe destacar que este análisis se basa en la cantidad de has. sembradas de todos los cultivos, no en las has. físicas, ya que algunos lotes se destinan a doble cultivo. Por ejemplo, las has. de trigo y soja de segunda comparten la misma superficie física, pero al realizar dos siembras, se consideran has. adicionales en el cálculo de los márgenes y créditos fiscales.

Plan de siembra 24/25 - Hectáreas		27	27	21	20	5	100
Margen Total esperado		TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Precio	U\$S / Tn	202	289	179	289	145	238
IVA	U\$S / Tn	21	30	19	30	15	0
Producción	Tn totales	95	49	116	50	25	334
Ingreso Bruto		21.093	15.520	22.845	15.967	4.006	79.432
Comercialización	U\$S / Ha.	286	211	310	217	54	1.078
Acondicionamiento	U\$S / Ha.	255	131	312	135	68	901
Fte corto/embolsado	U\$S / Ha.	378	194	462	200	100	1.334
Flete largo	U\$S / Ha.	2.174	1.118	2.657	1.150	575	7.673
Cosecha	U\$S / Ha.	1.755	1.620	1.470	1.300	350	6.495
IVA post cosecha	U\$S / Ha.	650	347	785	357	167	2.307
Ingreso Neto		15.596	11.899	16.849	12.608	2.691	59.643
Insumos	U\$S / Ha.	6.475	5.026	7.147	5.137	1.209	24.993
Labores	U\$S / Ha.	2.075	1.742	1.586	1.580	403	7.385
Gastos estructura	U\$S / Ha.	675	675	1.050	1.000	250	3.650
Arrendamiento fijo	U\$S / Ha.	2.731	2.731	3.945	3.757	939	14.103
Arrendamiento a %	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0	0
Seguro	U\$S / Ha.	257	203	262	202	48	971
Importe IVA crédito fiscal	U\$S / Ha.	1.478	1.374	1.689	1.415	317	6.273
Egresos Operativos		13.691	11.750	15.678	13.090	3.166	57.375
Margen o FE Operativo		1.904	149	1.171	-482	-474	2.268
Financiación	U\$S / Ha.	220	181	236	188	45	869
IVA intereses	U\$S / Ha.	46	38	50	39	9	183
Egresos indirectos		266	218	286	227	54	1.052
Margen o Flujo de efectivo		1.639	-70	885	-710	-528	1.216

Fuente: elaboración propia

Para cada cultivo, proyectamos el margen esperado y calculamos el crédito fiscal acumulado de IVA. Así, podemos determinar cómo se comporta el saldo técnico de IVA en función de las has. sembradas y los márgenes proyectados. Este análisis permite entender mejor la carga fiscal a medida que aumentan los saldos en función de las rotaciones y el rendimiento esperado de cada cultivo.

Posición de IVA rotación en U\$S c/ 100 has.	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA Débito U\$S por ha.	2004	1475	2171	1517	381	7.548
IVA Crédito U\$S por ha.	2.174	1.759	2.524	1.812	494	8.763
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	170	284	353	295	113	1.215

Fuente: elaboración propia

En el cálculo de proyección para la próxima campaña, se estima que el flujo de efectivo de la rotación de todos los cultivos es de U\$S 1.216 cada 100 has.. Al analizar la posición del IVA, se determina que el débito total asciende a U\$S 7.548, mientras que el crédito de IVA alcanza los U\$S 8.763. Esto resulta en un saldo técnico de U\$S 1.215, un importe casi idéntico al flujo de efectivo generado por cada 100 has. de agricultura. Esta coincidencia indica que el flujo de efectivo disponible es prácticamente equivalente al saldo técnico acumulado, lo que resalta la estrecha relación entre la situación financiera del productor y su posición de IVA en la próxima campaña.

Para resaltar la magnitud del impacto del IVA en la situación financiera del productor. En este escenario sin utilizar ninguna estrategia para disminuir el impacto, el flujo de fondos de efectivo del productor es casi idéntico al saldo acumulado de IVA: mientras el flujo de efectivo neto es de U\$S 1.216 dólares, el monto acumulado en saldos de IVA técnico, equivale prácticamente al mismo valor. Si se elimina la carga de este impuesto, el flujo de efectivo del productor se duplicaría, alcanzando los U\$S 2.431 por cada 100 has. Esta proporción se mantiene constante independientemente de la escala de producción.

Estado Financiero al Margen Total		TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Precio	U\$S / Tn	202	289	179	289	145	215
Estímulo - premio	U\$S / Tn	0	0	0	0	0	0
IVA	U\$S / Tn	0	0	0	0	0	0
Producción	Tn totales	95	49	116	50	25	334
Ingreso Bruto		19.089	14.045	20.675	14.450	3.625	71.884
Comercialización	U\$S / Ha.	286	211	310	217	54	1.078
Acondicionamiento	U\$S / Ha.	255	131	312	135	68	901
Fte corto/embolsado	U\$S / Ha.	378	194	462	200	100	1.334
Flete largo	U\$S / Ha.	2.174	1.118	2.657	1.150	575	7.673
Cosecha	U\$S / Ha.	1.755	1.620	1.470	1.300	350	6.495
IVA post cosecha	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0	0
Ingreso Neto		14.241	10.771	15.464	11.448	2.478	54.403
Insumos	U\$S / Ha.	6.475	5.026	7.147	5.137	1.209	24.993
Labores	U\$S / Ha.	2.075	1.742	1.586	1.580	403	7.385
Gastos estructura	U\$S / Ha.	675	675	1.050	1.000	250	3.650
Arrendamiento fijo	U\$S / Ha.	2.731	2.731	3.945	3.757	939	14.103
Seguro	U\$S / Ha.	257	203	262	202	48	971
Importe IVA crédito fisc:	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0	0
Egresos Operativos		12.213	10.376	13.989	11.675	2.849	51.102
Margen o FE Operativo		2.028	395	1.475	-227	-371	3.301
Financiación	U\$S / Ha.	220	181	236	188	45	869
IVA intereses	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0	0
Egresos indirectos		220	181	236	188	45	869
Margen o Flujo de efectivo		1.808	215	1.239	-415	-415	2.431

Fuente: elaboración propia

Antes de aplicar las retenciones de IVA del SISA, el saldo técnico acumulado proyectado para la próxima campaña es de U\$S 1.215 dólares por cada 100 has., lo que se traduce en un saldo promedio de U\$S 12,15 por ha. Esta cifra refleja el saldo técnico acumulado de IVA antes de considerar las retenciones de IVA, proporcionando una visión preliminar de la acumulación fiscal por campaña.

La provincia de Entre Ríos, al sembrar 2.202.550 has. en la campaña 2023-2024, acumularía un saldo técnico de IVA de aproximadamente U\$S 26.760.983. Este saldo representa el crédito fiscal acumulado antes de considerar las retenciones de IVA, lo que refleja la importancia de la acumulación de créditos fiscales en la actividad agropecuaria de la región.

Es fundamental volver a destacar que este saldo técnico de IVA se basa en la suposición de que el productor contratará todas las labores necesarias, comprará todas las semillas con IVA, sin multiplicarse, o sea conforme a las variables y condiciones analizadas a lo largo de este trabajo. Esto implica que el cálculo refleja una situación, que sin dudas varía en función de factores externos e internos que influyen en los productores.

Impacto del SISA en la acumulación de IVA

A continuación, se procederá a analizar cómo las retenciones de IVA del Sistema de Información Simplificada Agropecuaria (SISA)⁽⁴⁾ afectan esta acumulación de crédito fiscal.

El (SISA) tiene como objetivo unificar y simplificar el régimen de información para productores agropecuarios, reemplazando registros anteriores de usuarios de semillas, y aplicándose a productores de granos, semillas en certificación, y operadores en la cadena de comercialización de cereales, oleaginosas y legumbres secas. La inscripción en el SISA es obligatoria y gratuita, y abarca a propietarios, copropietarios y operadores de tierras rurales dedicadas al cultivo.

En términos de cumplimiento, los productores deben presentar declaraciones juradas en la plataforma del SISA de la ARCA, detallando las superficies cultivadas y los cultivos utilizados, entre otros datos. Esta información facilita la fiscalización y el control en el sector agropecuario, promoviendo una gestión más transparente y centralizada de la información productiva en el país.

El SISA establece una clasificación de los productores en tres ESTADOS diferentes: 1, 2 y 3, según un scoring de ARCA. Esta clasificación determina el nivel de retenciones de IVA y también afecta el régimen de retenciones del impuesto a las ganancias que cada productor debe afrontar. En este análisis, nos centraremos específicamente en las retenciones de IVA, dado que su impacto directo sobre el saldo de libre disponibilidad (segundo párrafo) y el flujo de caja es significativo para los productores.

Además, aunque el foco será en las retenciones de IVA, también mencionaremos brevemente las retenciones del impuesto a las ganancias, ya que este aspecto es relevante para evidenciar la inviabilidad económica que puede enfrentar un productor clasificado en la situación 3. Este enfoque permitirá ilustrar cómo estas retenciones afectan la rentabilidad y sostenibilidad de los cultivos, así como las estrategias que los productores podrían adoptar para mitigar sus efectos.

El sistema asignará un estado en función de la conducta fiscal. Los incumplimientos impactarán negativamente en él provocando la aplicación de alícuotas de retención incrementadas.

ESTADO 1: Bajo riesgo. Estado asignado a los sujetos que permanezcan en ESTADO 2 por un plazo igual o mayor a 24 meses corridos y tengan categoría A en el Sistema de Perfil de Riesgo (SIPER).

ESTADO 2: Mediano riesgo. Estado asignado a los sujetos que se encuentren dentro de los parámetros detallados en la Resolución ⁽¹³⁾.

ESTADO 3: Alto riesgo. Estado asignado a los sujetos a los que se le detecten los incumplimientos detallados en Resolución ⁽¹³⁾.

Se considerará inactivos a quienes se les detecten los incumplimientos detallados Resolución ⁽¹³⁾.

La escala de retenciones es la siguiente:

DESCRIPCIÓN OPERACIÓN	RETENCIONES RG 4310 % ALÍCUOTAS	REINTEGROS RG 4310 % SOBRE PRECIO NETO
Producto - Sujeto pasible - Agente de retención		
Compra Venta de Granos y Legumbres Secas Primaria - PRODUCTOR ESTADO 1 - Adquirentes-SUJETAS A REINTEGRO	5	5
Compra Venta de Granos y Legumbres Secas Primaria- PRODUCTOR ESTADO 2 - Adquirentes-SUJETAS A REINTEGRO	7	6
Compra Venta de Granos y Legumbres Secas Primaria- PRODUCTOR ESTADO 3 - Adquirentes-	8	

Fuente: Listado de códigos ARCA

Productor en Estado 1

Continuando con el análisis de las variables previamente discutidas, ahora evaluamos el impacto de las retenciones de IVA en función de la situación del productor dentro del SISA. Tomaremos como ejemplo a un productor clasificado en la situación 1, quien enfrentará una retención del 5% sobre el IVA. Esta retención se aplicará en el momento de la transacción, y el productor deberá esperar 45 días para recibir la devolución del 5% retenido. Esta situación genera un problema de flujo de caja, ya que el productor verá afectada su liquidez durante ese período. En el cuadro siguiente, se presentará un desglose de cómo estas retenciones impactarán en el flujo de fondos y en la acumulación del débito fiscal del IVA correspondiente a las 100 has. analizadas, evidenciando el efecto que esta retención tiene sobre la situación financiera del productor en el corto plazo.

Posición de IVA rotación en U\$S c/ 100 has.	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA Débito U\$S por ha.	2.004	1475	2171	1517	381	7.548
IVA Crédito U\$S por ha.	2.174	1.759	2.524	1.812	494	8.763
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	170	284	353	295	113	1.215

Situación Productor SISA. Estado 1

Retención IVA	5%	954	702	1.034	723	181	3.594
Devolución a los 45 días	5%	954	702	1.034	723	181	3.594
Acumulación saldo Libre disponibilidad		0	0	0	0	0	0

Fuente: elaboración propia

Productor en Estado 2

En el caso de un productor clasificado en la Estado 2 del SISA, se enfrenta a una retención de IVA del 7%, con una devolución parcial del 6% a los 45 días. Esta estructura de retenciones no solo agrava el problema de flujo de caja durante el período de espera, sino que también afecta la acumulación de crédito fiscal disponible. Al no retener un porcentaje sobre el total, el productor genera un saldo de IVA de libre disponibilidad, que, en promedio ponderado entre todos los cultivos, alcanza los U\$S 719 por cada 100 has.. Sumando este saldo de libre disponibilidad al saldo técnico mencionado anteriormente, el total acumulado de IVA por ha. asciende a U\$S 1.934.

Posición de IVA rotación en U\$S c/ 100 has.	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA Débito U\$S por ha.	2.004	1475	2171	1517	381	7.548
IVA Crédito U\$S por ha.	2.174	1.759	2.524	1.812	494	8.763
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	170	284	353	295	113	1.215

Situación Productor SISA. Estado 2

Retención IVA	7%	1.336	983	1.447	1.012	254	5.032
Devolución a los 45 días	6%	1.145	843	1.240	867	218	4.313

Acumulación saldo Libre disponibilidad	191	140	207	145	36	719
---	------------	------------	------------	------------	-----------	------------

Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	361	425	560	439	149	1.934
---	------------	------------	------------	------------	------------	--------------

Fuente: elaboración propia

De nuevo, si multiplicamos el total de has. sembradas en Entre Ríos, que es de 2.202.550 has., por este nuevo saldo acumulado de IVA en el Estado 2 del SISA, que es de U\$S 19,34 por ha., obtenemos un total de acumulación de IVA en la provincia de U\$S 42.597.317.

Productor en Estado 3

Cuando el productor se encuentra en estado 3 en el SISA, la situación se torna aún más complicada debido a la retención del 8% sobre el IVA, sin la posibilidad de devolución a los 45 días. Esta retención genera un saldo de IVA que no solo se acumula, sino que también crea un flujo de efectivo negativo que puede hacer inviable la actividad agropecuaria. Esta situación se traduce en una presión financiera considerable para el productor, quien no puede sostener su operación con un sistema de retenciones tan severo. A continuación, se presentarán dos cuadros que ilustrarán el impacto de estas retenciones de IVA en la acumulación de crédito fiscal y en el flujo de fondos del productor.

Posición de IVA rotación en U\$S c/ 100 has.	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA Débito U\$S por ha.	2.004	1475	2171	1517	381	7.548
IVA Crédito U\$S por ha.	2.174	1.759	2.524	1.812	494	8.763
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	170	284	353	295	113	1.215

Situación Productor SISA. Estado 3

Retención IVA	8%	1.527	1.124	1.654	1.156	290	5.751
Devolución a los 45 días	0%	0	0	0	0	0	0

Acumulación saldo Libre disponibilidad	1.527	1.124	1.654	1.156	290	5.751
---	--------------	--------------	--------------	--------------	------------	--------------

Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	1.697	1.408	2.007	1.451	403	6.966
---	--------------	--------------	--------------	--------------	------------	--------------

Fuente: elaboración propia

Al analizar el siguiente cuadro, se observa que al reducir la tasa del débito fiscal del IVA del 10,5% al 2,5% (para simplificar el análisis), el flujo financiero del productor se ve gravemente afectado. Con una retención del 8%, se genera un saldo negativo en el flujo de efectivo de U\$S 4.534 por cada 100 has.. Este impacto negativo resalta que la acumulación de saldo técnico adicional no solo no mejora la situación financiera del productor, sino que, al contrario, perjudica su capacidad de flujo de efectivo. Esto subraya la inviabilidad de la actividad agropecuaria en este contexto, dado que el productor enfrenta un mayor saldo acumulado sin los recursos necesarios para sostener su operación.

Plan de siembra 24/25 - Hectáreas		27	27	21	20	5	100
Margen Total esperado		TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Precio	U\$S / Tn	202	289	179	289	145	221
IVA	U\$S / Tn	5	7	4	7	4	0
Producción	Tn totales	95	49	116	50	25	334
Ingreso Bruto		19.566	14.397	21.191	14.811	3.716	73.681
Comercialización	U\$S / Ha.	286	211	310	217	54	1.078
Acondicionamiento	U\$S / Ha.	255	131	312	135	68	901
Fte corto/embolsado	U\$S / Ha.	378	194	462	200	100	1.334
Flete largo	U\$S / Ha.	2.174	1.118	2.657	1.150	575	7.673
Cosecha	U\$S / Ha.	1.755	1.620	1.470	1.300	350	6.495
IVA post cosecha	U\$S / Ha.	650	347	785	357	167	2.307
Ingreso Neto		14.069	10.775	15.195	11.452	2.401	53.893
Insumos	U\$S / Ha.	6.475	5.026	7.147	5.137	1.209	24.993
Labores	U\$S / Ha.	2.075	1.742	1.586	1.580	403	7.385
Gastos estructura	U\$S / Ha.	675	675	1.050	1.000	250	3.650
Arrendamiento fijo	U\$S / Ha.	2.731	2.731	3.945	3.757	939	14.103
Arrendamiento a %	U\$S / Ha.	0	0	0	0	0	0
Seguro	U\$S / Ha.	257	203	262	202	48	971
Importe IVA crédito fiscal	U\$S / Ha.	1.478	1.374	1.689	1.415	317	6.273
Egresos Operativos		13.691	11.750	15.678	13.090	3.166	57.375
Margen o FE Operativo		377	-975	-483	-1.638	-764	-3.483
Financiación	U\$S / Ha.	220	181	236	188	45	869
IVA intereses	U\$S / Ha.	46	38	50	39	9	183
Egresos indirectos		266	218	286	227	54	1.052
Margen o Flujo de efectivo		112	-1.193	-768	-1.866	-818	-4.534

Fuente: elaboración propia

No analizaremos la situación provincial, porque no es este el caso para la agricultura entrerriana, si la situación de SISA estado 2 podríamos decir que es la más común que vemos entre los productores.

Comparación regional: Diferencias entre zona núcleo y zonas marginales

¿Por qué se plantean estrategias empresariales en vez de una reforma?

Una reforma del sistema tributario y de las retenciones de IVA, para solucionar la acumulación de saldo técnico de IVA en el sector agrícola, en Entre Ríos o zonas marginales, aunque deseable en teoría, presenta grandes desafíos en la práctica y particularmente no lo veo viable a nivel país. Esta inviabilidad se debe a diversos factores estructurales y económicos. En primer lugar, el actual esquema de retenciones y el régimen de créditos y débitos fiscales está profundamente integrado en el modelo fiscal nacional, y cualquier cambio tendría amplias repercusiones.

En segundo lugar, no es comparable la situación de un productor en la zona núcleo, donde los rendimientos son significativamente mayores: 40 qq para soja de primera, 100 qq para maíz, 40 qq para trigo, 35 qq para soja de segunda y 80 qq para sorgo— con la de un productor de zona marginal, en una región de menor productividad. En la zona núcleo, el débito fiscal resultante de estos altos rendimientos genera un mayor saldo de IVA debido a un mayor volumen ventas. Si bien los costos de comercialización también se incrementan, los insumos y otros costos asociados permanecen constantes (o tal vez menores a una zona marginal). Esto implica que, a pesar de mayores costos variables, el saldo de IVA tiene un comportamiento distinto en estas áreas, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Posición de IVA rotación en U\$S c/ 100 has.	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA Débito U\$S por ha.	2.291	2868	3947	2428	609	12.142
IVA Crédito U\$S por ha.	2.267	2.087	3.167	2.026	594	10.141
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	-24	-780	-780	-401	-15	-2.001

Situación Productor SISA. Estado 2

Retención IVA	7%	1.527	1.912	2.631	1.618	406	8.095
Devolución a los 45 días	6%	1.309	1.639	2.255	1.387	348	6.938
Acumulación saldo Libre disponibilidad		218	273	376	231	58	1.156
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad		194	-507	-404	-170	43	-844

Fuente: elaboración propia

En la zona núcleo, debido a los altos niveles de producción y venta, el IVA débito supera al crédito fiscal, generando un saldo de IVA a pagar. Esto implica que la posición del IVA en estas áreas productivas es diferente a la de zonas marginales. Para un productor en situación 2 en el SISA, en términos globales de la campaña, el saldo técnico resulta en un IVA a pagar de aproximadamente U\$S 844 cada 100 has., con la misma retención que venimos manejando, y los mismos supuestos, salvo el rinde.

Esta diferencia refleja que el sistema impositivo de IVA no afecta de la misma manera a todas las regiones productivas: en las zonas de menor rendimiento, la acumulación de crédito fiscal es un problema, mientras que en la zona núcleo la situación es inversa, con un saldo a pagar. Por lo tanto, no se percibe como viable una reforma tributaria del IVA a nivel país, ya que las realidades fiscales entre regiones contrastan significativamente.

Tampoco resulta viable implementar un sistema de regionalización con tratamientos diferenciados por áreas productivas, como zona núcleo y zona marginal. Esto se debe a que toda intervención de este tipo, introduce restricciones y distorsiones en el mercado. Si, por ejemplo, se implementara un régimen impositivo más favorable en zonas marginales, sería previsible que productores de otras regiones, como Santa Fe, Córdoba o Buenos Aires, buscaran aprovechar esos beneficios trasladando sus operaciones o comercializando su producción a través de zonas con condiciones impositivas más ventajosas. Esta migración de producción y comercialización generaría una distorsión que no solo afectaría la transparencia y la equidad en la aplicación de impuestos, sino que además podría complicar la administración y fiscalización de los tributos.

Desde esta perspectiva, cualquier manejo diferencial corre el riesgo de desvirtuar el objetivo de una política fiscal coherente y homogénea, generando incentivos no deseados y evasiones a las normas establecidas. Por lo tanto, más allá de ser una problemática fiscal, este es un desafío de mercado que debería abordarse desde estrategias de negocio, sin depender de intervenciones estatales que podrían agravar la situación en lugar de resolverla.

Contexto histórico de la acumulación de IVA.

Antes de abordar las soluciones que proponemos para mitigar el impacto del saldo técnico de IVA, es importante hacer una revisión de contexto y antecedentes. A lo largo

de este trabajo, hemos analizado gradualmente la situación del IVA para un productor en Entre Ríos, luego ampliamos el análisis a la zona núcleo y observamos las diferencias entre ambas realidades. Ahora, antes de explorar estrategias empresariales que puedan ayudar a enfrentar esta problemática, vale la pena recordar que esta situación no es nueva. Entre 2012 y 2014, por ejemplo, el problema de acumulación de saldos de IVA ya era una cuestión seria y limitante para los productores. Comprender este trasfondo nos permitirá apreciar mejor las estrategias propuestas y su relevancia para los desafíos actuales.

En ese contexto, cuando los productores se enfrentaban a la acumulación de saldos de IVA sin una devolución efectiva, una de las herramientas que se utilizaron fue presentar recursos de amparo ante el Tribunal Fiscal de la Nación. Esto permitía a los productores exigir la devolución de los saldos retenidos de IVA que, si bien la AFIP (actualmente ARCA) reconocía como deudas hacia los productores, no se transferían esos recursos en tiempo y forma. Este mecanismo buscaba proteger el derecho de los productores a recibir sus créditos fiscales por retenciones, dado que la falta de devolución afectaba directamente su flujo de efectivo y su capacidad operativa.

Los productores agropecuarios se vieron en la necesidad de recurrir a la vía judicial para solicitar la devolución de los saldos acumulados por retenciones de IVA que la AFIP no transfería en los plazos establecidos. Para ello, en esos momentos realizamos muchos recursos de amparo ante el Tribunal Fiscal de la Nación, con el fin de proteger el flujo de efectivo de sus empresas y asegurar la continuidad operativa. Este se planteaba como un mecanismo para exigir la devolución de los créditos acumulados y que, debido a las demoras en la transferencia, comprometían la liquidez de los productores.

Aquí va el modelo de multinota que presentábamos en ese momento:

Distrito

Administración Federal de Ingresos Públicos

Presente

Fulano CUIT 99-99999999-9, en representación de Mengano, contribuyente inscripto bajo el CUIT 99-99999999-9, manteniendo el domicilio constituido en _____, localidad _____, Prov. de _____, al Sr. Jefe me presento y digo:

Que vengo a solicitar pronto despacho, previsto en el artículo 182 de la Ley 11.683, por la devolución de las retenciones de IVA sufridas de acuerdo al régimen establecido por la RG (AFIP) 2300 y que a la fecha no han sido acreditadas.

Dicha resolución establece que "el importe resultante de aplicar un porcentaje sobre la suma de la retención practicada será reintegrado... en forma sistemática, a los productores de los productos primarios indicados en el artículo 1 incluidos en el "Registro", así como a los acopiadores que realicen operaciones de venta de los citados productos

de su propia producción, siempre que se cumplan los requisitos y condiciones” previstos en la misma (art. 53 RG (AFIP) 2300).

Por su parte el artículo 58 de dicha norma establece que la acreditación se efectuará hasta el último día hábil administrativo, inclusive, del mes calendario inmediato siguiente al de la presentación de la declaración jurada del impuesto al valor agregado correspondiente al período fiscal en el cual se practicaron las retenciones.

Es decir que de acuerdo a dichos plazos al día de la fecha (08/10/2014) sólo deberían encontrarse pendientes del reintegro sistemáticos las retenciones sufridas durante los meses de agosto y septiembre del año en curso.

Sin embargo, el fisco registra significativos atrasos en el reintegro de las retenciones sufridas bajo el régimen de la RG 2300 desde el mes de enero del 2013 ocasionando importantes perjuicios financieros y económicos.

El artículo 10 de la ley de Procedimiento Administrativo (Ley 19.549) establece que "vencido el plazo que corresponda, el interesado requerirá pronto despacho".

Por su parte el art. 182 de la ley 11.683 establece que "La persona individual o colectiva perjudicada en el normal ejercicio de un derecho o actividad por demora excesiva de los empleados administrativos en realizar un trámite o diligencia a cargo de la AFIP, podrá ocurrir ante el Tribunal Fiscal de la Nación mediante recurso de amparo de sus derechos.

El recurrente deberá previamente haber interpuesto pedido de pronto despacho ante la autoridad administrativa y haber transcurrido un plazo de QUINCE (15) días sin que se hubiere resuelto su trámite."

En virtud de que los plazos para el reintegro sistemático por parte de la AFIP se encuentran vencidos y de acuerdo a lo previsto por la ley 19.549 y por el art. 182 de la ley 11.683, vengo a solicitar el pronto despacho del reintegro de las retenciones sufridas durante los meses de enero de 2013 a Julio de 2014 por un total de \$ _____ según el siguiente detalle mensual y cuya composición se adjunta en el Anexo I.

Mes de retención	Importe	Plazo máximo para su reintegro (s/ art. 58 RG 2300)
------------------	---------	---

(Detalle)

Esperando contar con una respuesta favorable y rápida a nuestra solicitud, aprovechamos la oportunidad para saludar al Sr. Jefe muy atentamente.

Documentación que se acompaña (detallar):

ANEXO I - Detalle de retenciones pendientes de Reintegro Sistemático s/ RG 2300.

En la actualidad, la situación en torno a la devolución de los saldos retenidos de IVA ha mejorado considerablemente gracias a la implementación de normativas más claras y efectivas, y a un seguimiento más riguroso por parte de la ARCA. Con la resolución del Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA), la ARCA ha establecido mecanismos que permiten la devolución de las retenciones de IVA, respetando los plazos establecidos en la normativa vigente. Este sistema ha permitido a los productores contar con una mayor previsibilidad en cuanto a los tiempos de reintegro, lo que reduce las tensiones financieras que antes enfrentaban debido a las demoras en las devoluciones.

Efectos de la eliminación de los derechos de exportación.

Una alternativa para abordar el problema de la acumulación de saldos técnicos de IVA en el sector agrícola en zonas marginales, no necesariamente implica modificar la legislación vigente del IVA. En lugar de eso, una vía potencial sería eliminar o reducir los derechos de exportación sobre los granos. Si los productores no tuvieran que pagar estos derechos, verían un aumento en sus ingresos directos. Este incremento en los ingresos podría reducir el saldo acumulado de IVA, al elevar el débito fiscal generado por las ventas, reduciendo así los saldos técnicos.

Eliminar los derechos de exportación permitiría a los productores mejorar su rentabilidad y disponer de mayores fondos líquidos, sin la carga adicional que representan las retenciones. Este aumento en el flujo de caja generaría un impacto positivo en el manejo financiero de los productores, al reducir los saldos de IVA acumulados y mejorar la liquidez, como se evidencia en el siguiente cuadro.

<u>Plan de siembra 24/25 - Hectáreas</u>		27	27	21	20	5	100
Margen Total esperado		TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Precio	U\$S / Tn	232	437	202	437	170	307
Estímulo - premio	U\$S / Tn	0	0	0	0	0	0
IVA	U\$S / Tn	24	46	21	46	18	0
Producción	Tn totales	95	49	116	50	25	334
Ingreso Bruto		24.226	23.468	25.781	24.144	4.696	102.315
Comercialización	U\$S / Ha.	329	319	350	328	64	1.389
Acondicionamiento	U\$S / Ha.	255	131	312	135	68	901
Fte corto/embolsado	U\$S / Ha.	378	194	462	200	100	1.334
Flete largo	U\$S / Ha.	2.174	1.118	2.657	1.150	575	7.673
Cosecha	U\$S / Ha.	1.755	1.620	1.470	1.300	350	6.495
IVA post cosecha	U\$S / Ha.	658	370	794	381	169	2.372
Ingreso Neto		18.677	19.716	19.737	20.651	3.371	82.151
Insumos	U\$S / Ha.	6.475	5.026	7.147	5.137	1.209	24.993
Labores	U\$S / Ha.	2.075	1.742	1.586	1.580	403	7.385
Gastos estructura	U\$S / Ha.	675	675	1.050	1.000	250	3.650
Arrendamiento fijo	U\$S / Ha.	4.130	4.130	5.965	5.681	1.420	21.326
Seguro	U\$S / Ha.	257	203	262	202	48	971
Importe IVA crédito fisc:	U\$S / Ha.	1.478	1.374	1.689	1.415	317	6.273
Egresos Operativos		15.090	13.149	17.698	15.014	3.647	64.598
Margen o FE Operativo		3.587	6.568	2.038	5.636	-276	17.554
Financiación	U\$S / Ha.	220	181	236	188	45	869
IVA intereses	U\$S / Ha.	46	38	50	39	9	183
Egresos indirectos		266	218	286	227	54	1.052
Margen o Flujo de efectivo		3.321	6.349	1.752	5.409	-330	16.502

Fuente: elaboración propia

Esta propuesta también podría estimular el crecimiento y la inversión en el sector, al hacer que la actividad sea financieramente más sostenible en el largo plazo. La eliminación de los derechos de exportación tendría un efecto positivo significativo en el flujo de efectivo de los productores agrícolas.

En un escenario sin derechos de exportación, el resultado del Estado Financiero de un productor se incrementaría notablemente, pasando a un flujo de efectivo de U\$S 16.502, en comparación con los 1.216 dólares que mencionamos más arriba, en su estado de flujo financiero con derechos de exportación vigentes, y en Estado 2 del SISA.

Este aumento en el flujo de efectivo no solo mejora la liquidez del productor, sino que también reduce la acumulación de saldos de IVA. Al contar con mayores ingresos netos, la relación entre el débito y el crédito fiscal se equilibra de manera más favorable, lo cual minimiza el saldo técnico acumulado de IVA. En otras palabras, al mejorar el flujo de efectivo a través de la eliminación de los derechos de exportación, se optimiza la posición fiscal del productor y mejora la eficiencia financiera de la operación agrícola.

Este enfoque destaca cómo una reforma orientada a la eliminación de derechos de exportación puede generar beneficios más amplios en el sistema tributario que impactan positivamente no solo en los ingresos, sino también en la estructura fiscal y en la acumulación de saldos técnicos. Así, se evidencia que la eliminación de los derechos de exportación representa una herramienta viable para mejorar la situación financiera de los productores, en contraposición a otras reformas tributarias más complejas o difíciles de implementar.

Posición de IVA rotación en U\$S c/ 100 has.	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA Débito U\$S por ha.	2.302	2230	2450	2294	446	9.722
IVA Crédito U\$S por ha.	2.183	1.782	2.533	1.835	496	8.828
Saldo Técnico - Primer Párrafo U\$S/ha.	-119	-448	83	-459	49	-894
Situación Productor SISA. Estado 2						
Retención IVA 7%	1.535	1.487	1.633	1.530	298	6.482
Devolución a los 45 días 6%	1.315	1.274	1.400	1.311	255	5.556
Acumulación saldo Libre disponibilidad	219	212	233	219	43	926
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	100	-236	316	-241	92	32

Fuente: elaboración propia

En este gráfico se observa cómo la eliminación de los derechos de exportación impacta directamente en la acumulación de saldos de IVA. Bajo el nuevo escenario sin derechos de exportación, el saldo acumulado de IVA por cada 100 has. se reduciría drásticamente, pasando de U\$S 1.215 a tan solo 32 dólares.

Esta disminución muestra que, al eliminar los derechos de exportación, el incremento en el flujo de efectivo del productor reduce la acumulación de crédito fiscal inmovilizado, logrando un equilibrio más eficiente entre el IVA débito y el crédito fiscal. En este contexto, el productor se enfrenta a una menor retención de recursos, lo que mejora su liquidez y su capacidad para reinvertir en la producción.

El saldo de libre disponibilidad: Interpretaciones y usos.

Dentro de la realidad fiscal y económica de los productores agrícolas, algunos cuantos contadores, al gestionar la situación impositiva de sus clientes, no necesariamente buscan acumular saldos de libre disponibilidad en el IVA, pero no consideran esta problemática como prioritaria. Estos saldos acumulados, al estar disponibles, suelen utilizarse para reducir el impacto percibido por parte del productor a la hora de pagar el impuesto a las ganancias en las declaraciones juradas anuales.

Este enfoque permite que, al aplicar el saldo de libre disponibilidad, el contador utilice un activo del productor para cubrir parcialmente la carga del impuesto, logrando que el productor no perciba una salida directa de efectivo. En términos prácticos, el saldo acumulado en realidad pertenece al patrimonio del productor, pero queda “retenido” en términos de flujo de fondos reales, disminuyendo la capacidad de utilizar esos recursos para otras inversiones o actividades productivas.

Este esquema de aplicación de saldos tiene el efecto de minimizar la percepción del impacto del impuesto a las ganancias. Para el productor, esto puede interpretarse como una ventaja al pensar que su contador ha logrado que no pague impuesto a las ganancias, cuando en realidad, dicha carga tributaria se está cubriendo con sus propios créditos fiscales acumulados. Aunque esta estrategia puede reducir la presión tributaria percibida, el costo real recae en la disminución de fondos de libre disponibilidad, limitando su utilidad para otras necesidades financieras o productivas.

Impacto de la inflación en la acumulación de saldos de IVA

La acumulación de saldos de crédito fiscal de IVA representa un desafío significativo para los productores agrícolas, especialmente en contextos de alta inflación. En un entorno inflacionario, el valor real de estos créditos fiscales inmovilizados disminuye con el tiempo. A medida que los saldos de crédito acumulados permanecen sin utilizar, la inflación actúa erosionando su valor adquisitivo. Esto significa que, cuando finalmente se puede aplicar ese saldo, su capacidad de compensar otras obligaciones o de ser utilizado en operaciones productivas es considerablemente menor que en el momento de su acumulación.

La situación se vuelve aún más perjudicial porque estos saldos inmovilizados podrían haber sido destinados a inversiones, mejoras en infraestructura, o incluso al financiamiento de costos operativos diarios. Sin embargo, al estar retenidos como créditos fiscales en espera de ser aplicados, el productor pierde esa oportunidad de disponer del capital de manera productiva.

En períodos de inflación, la depreciación constante del poder adquisitivo hace que el saldo acumulado de crédito fiscal pierda su utilidad como recurso financiero. Es decir, lo que inicialmente puede parecer un activo a favor del productor se convierte en una desventaja al no poder utilizarse en su totalidad para enfrentar costos crecientes en insumos y servicios. Este efecto amplifica el problema de flujo de caja y genera un impacto negativo en la liquidez de los productores, debilitando su posición financiera.

Estrategias empresariales para mitigar la acumulación de saldos de IVA

Antes de analizar casos específicos de empresas, es fundamental entender el impacto de diversas estrategias empresariales que pueden implementarse para reducir la acumulación de saldos de IVA y su efecto en el flujo de fondos de los productores. Basándonos en los ejemplos y el análisis numérico desarrollado previamente en este trabajo, exploraremos cómo cambiar variables específicas, puede modificar los saldos de IVA acumulados.

Para este ejercicio, ajustaremos las variables una a una dentro de las hipótesis económicas que hemos planteado. Así, al abordar los insumos, por ejemplo, modificaremos el IVA asociado a ellos, mientras mantenemos constantes los demás valores y supuestos financieros utilizados hasta ahora. Este enfoque permitirá observar de forma precisa y comparativa cómo cada estrategia podría influir en el resultado final y en la posición fiscal del productor.

Con esta metodología, buscamos proporcionar un análisis concreto de cada estrategia, demostrando en cifras cómo pequeños cambios en la gestión empresarial pueden aliviar el impacto negativo del IVA acumulado, especialmente en períodos de alta inflación y en zonas de producción menos favorecidas.

Para mitigar el impacto del capital inmovilizado en saldos de IVA acumulados, es fundamental que los productores agrícolas exploren estrategias innovadoras que les permitan optimizar el flujo de efectivo y mejorar su situación fiscal. Una de las principales dificultades es que las ventas de productos primarios están sujetas a una alícuota de IVA reducida, lo que limita la capacidad de compensar el crédito fiscal acumulado.

Ante esta realidad, una opción a considerar es la integración vertical, ya sea hacia adelante o hacia atrás en la cadena productiva. La integración hacia adelante consiste en que el productor avance hacia actividades de procesamiento o comercialización de sus productos. De esta manera, al agregar valor y cambiar el tipo de producto que vende, puede aplicarse una alícuota de IVA más alta, lo que permitirá compensar de manera más efectiva los créditos acumulados. Esto no solo optimiza el uso del IVA sino que también diversifica los ingresos y agrega estabilidad financiera.

Por otro lado, la integración hacia atrás implica buscar maneras de controlar o reducir la alícuota de IVA. Estas estrategias de integración ofrecen una solución doble: facilitan una administración más equilibrada del IVA y permiten a los productores ganar flexibilidad y control sobre sus ingresos y egresos.

Estrategias hacia atrás en la cadena productiva

1- Uso de semillas propias

Una estrategia para reducir la acumulación de saldos de IVA es utilizar semillas de propia multiplicación, especialmente en cultivos como trigo y soja. Aunque este

método requiere el pago de regalías que incluyen IVA, para simplificar el análisis omitiremos ese crédito fiscal, centrando el enfoque en el ahorro de IVA que esto representa en los insumos.

Al producir y reutilizar semillas propias, se disminuye significativamente el IVA crédito que se generaría al comprar semillas nuevas en cada ciclo de cultivo. Esto se traduce en una menor acumulación de crédito fiscal de IVA y, por ende, en una reducción del saldo técnico acumulado que suele quedar inmovilizado. Al reducir los créditos fiscales asociados a las compras de semillas, se logra una mejora en el flujo de efectivo, dado que el productor no pagará el IVA que se genera con estas adquisiciones.

Es importante aclarar que el uso de semillas propias, es decir, aquellas que el mismo productor multiplica, no implica una disminución en el costo de producción, como algunos productores podrían suponer. La semilla propia tiene que valorarse al precio de mercado correspondiente, ya que el productor podría optar por venderlas en lugar de utilizarlas para su propio cultivo. Por lo tanto, el valor de la semilla propia debe considerarse al mismo nivel que el de las semillas compradas en el mercado.

Lo que realmente cambia al utilizar semillas propias es la reducción en el IVA que se tendría que pagar por la compra de semillas, ya que, al no necesitar adquirirlas, no se genera el crédito fiscal de IVA asociado a esa compra. En este sentido, el impacto que se logra es una disminución en el saldo acumulado de IVA, no una reducción en los costos de producción. El costo agrícola total se mantiene igual, pero la estrategia ayuda a mitigar la acumulación de IVA.

Compra semillas al 21% de IVA	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa de IVA insumos promedio	14%	18%	16%	18%	16%

Uso propio de semillas					
Tasa de IVA insumos promedio	9%	10%	16%	13%	16%

Diferencia Tasa IVA					
	-5%	-7%	0%	-5%	0%

Fuente: elaboración propia

En el caso del trigo, esta reducción alcanza el 5% en el promedio de la tasa de IVA, mientras que para la soja de primera y soja de segunda, la disminución es de un 5% y un 7% respectivamente.

Particularmente en la soja de segunda, el impacto es un poco mayor debido a que se utiliza una mayor cantidad de semilla en comparación con la soja de primera. Esto significa que, al no tener que abonar el IVA sobre las semillas, el productor experimenta un ahorro proporcionalmente mayor en este tipo de cultivo.

	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Antes						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	361	425	560	439	149	1.934
Después						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	33	49	560	178	149	969
Diferencia Total	-328	-376	0	-261	0	-965
Diferencia unitaria por ha	-12	-14	0	-13	0	-10

Al incorporar la estrategia de utilizar semillas propias en el análisis de las 100 has, se observa una disminución en el saldo acumulado total de IVA, tanto técnico como de libre disponibilidad. Cada 100 has se reducen en U\$S 965 el saldo acumulado, lo que equivale a una disminución de 9,65 dólares por ha. Este ahorro es particularmente en los cultivos de trigo, soja de segunda y soja de primera, donde se da el impacto de no pagar el IVA por las semillas.

En cultivos como maíz y sorgo, no se presenta una diferencia, ya que las semillas siempre se compran por su característica de multiplicación.

2- Contratos asociativos:

Otra estrategia adicional que se puede adoptar para mitigar el impacto de la acumulación de saldos de IVA es la implementación de contratos de siembras conjuntas, compartidas o asociadas (como se las quiera llamar). Esta modalidad implica asociarse con otros productores o con proveedores de insumos, como agronomías, para compartir tanto los costos como los riesgos de la actividad agrícola. En estos contratos, las partes pueden aportar distintos elementos esenciales para el desarrollo de la actividad, como campos, insumos, servicios y conocimientos.

Uno de los beneficios de este enfoque es que, al no tener que pagar IVA por algunos de los insumos o servicios aportados dentro del contrato asociativo, se reduce significativamente la presión fiscal sobre el productor. Por ejemplo, los arrendamientos de tierras, que no están gravados por IVA, pueden jugar un papel clave en estos acuerdos. De esta manera, los productores pueden ampliar su superficie cultivada o compartir la producción con otros sin necesidad de asumir el peso del IVA en la totalidad de los insumos.

Además de la optimización de los recursos y el reparto de los riesgos, la principal ventaja de esta estrategia es la reducción de la implicancia del IVA. Los insumos o conceptos que no generan crédito fiscal ayudan a disminuir la acumulación de saldos de IVA, lo que contribuye a una mejora en la liquidez y una reducción del capital inmovilizado. Al final de la cosecha, los resultados se distribuyen proporcionalmente entre las partes en función de su aporte.

Esta estrategia es flexible y puede ser aplicada en diferentes escalas, desde asociaciones entre productores pequeños hasta acuerdos con proveedores o grandes empresas agrícolas. En todos los casos, el objetivo es reducir el impacto del IVA y mejorar la eficiencia del uso de los recursos, contribuyendo a una mejor rentabilidad y sostenibilidad financiera.

Para ilustrar cómo funcionaría la estrategia de siembras conjuntas, en nuestro ejemplo consideramos que una agronomía participa en la provisión de insumos. En este caso, aporta el 100% del fertilizante y las semillas de maíz y sorgo.

Todos los Insumos con IVA	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa de IVA insumos promedio	14%	18%	16%	18%	16%

Aporte siembras conjuntas					
Tasa de IVA insumos promedio	3%	7%	5%	10%	4%

Diferencia Tasa IVA	-12%	-11%	-11%	-8%	-12%
---------------------	------	------	------	-----	------

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro, el aporte de insumos con IVA por parte de terceros, genera un cambio drástico en la situación del saldo acumulado de IVA.

Cambio en las Tasas de IVA : Al contar con la contribución de insumos no gravados por IVA, las tasas promedio de IVA sobre la producción se reducen estrictamente. Por ejemplo, en el caso de la soja de segunda, la tasa de IVA en los insumos pasa de un 18 % a un promedio de solo un 7%. De igual manera, en maíz y soja de primera, la tasa de IVA también disminuye considerablemente, pasando del 16% y 18%, respectivamente, a tasas promedio de solo 5% y 10%.

El ejemplo muestra cómo el uso de estrategias asociativas, como los contratos de siembra conjunta con proveedores de insumos, permite al productor reducir su exposición al IVA y, por ende, mejorar su situación financiera. Al reducir la tasa promedio de IVA en los insumos, el productor no solo se beneficia de una mayor disponibilidad de efectivo, sino que también puede dedicar esos recursos a otras áreas de su actividad productiva, lo que mejora la rentabilidad global del negocio.

	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Antes en el ejemplo sin las estrategias						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	361	425	560	439	149	1.934
Después, con la acumulación de estrategias						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	-402	-123	-257	33	6	-743
Diferencia Total	-763	-548	-817	-406	-143	-2.677
Diferencia unitaria por ha	-28	-20	-39	-20	-29	-27

Fuente: elaboración propia

El análisis de los contratos asociativos muestra un cambio sustancial en la dinámica de la acumulación y pago de IVA, que es clave para comprender cómo este tipo de estrategias pueden mejorar la situación financiera del productor agrícola. A continuación, se detalla cómo la modificación en la estructura fiscal, gracias a la asociación con terceros para el aporte de insumos, influye en los flujos de IVA:

1. **Cambio de acumulación a pago de IVA:** En la nueva situación, el productor deja de acumular saldos de IVA, los cuales permanecían inmovilizados durante largos períodos, para pasar a una situación en la que comienza a pagar IVA. Esto se debe a que los insumos aportados por la agronomía o los socios en el contrato asociativo no generan los créditos fiscales habituales que el productor acumularía si adquiriera esos insumos por su cuenta.

2. **Saldo total, técnico y de libre disponibilidad:** Con este cambio, en lugar de acumular un saldo de IVA que no puede utilizarse o que tarda mucho en ser devuelto, el saldo total de IVA pasa a ser una obligación de pago. En este caso, el saldo de IVA a favor de ARCA es de U\$S 743 dólares cada 100 has.

En resumen, los contratos asociativos permiten transformar la situación de IVA del productor, pasando de la acumulación de saldos inmovilizados a la generación de saldos a favor de ARCA.

Estrategias de expansión y reducción de superficie en contratos asociativos

Es comprensible que algunos productores puedan tener reservas acerca de los contratos asociativos, especialmente si temen que, al compartir, terminarán reduciendo su superficie de participación. Sin embargo, existen diferentes enfoques que pueden abordarse para moderar este problema y optimizar los beneficios de la asociación.

1. **Expansión de la superficie de participación:** Una posible estrategia para aquellos productores que temen perder superficie debido a los contratos asociativos es buscar duplicar la cantidad de has. con las que participan en el acuerdo. Si una agronomía o socio aporta el 50% de los insumos, el productor podría expandir su participación buscando nuevas has. para que, al final, mantenga la misma superficie de participación. Es decir, si en un contrato se establece que la agronomía cubre la mitad de los insumos, el productor podría conseguir el doble de superficie para mantener su participación intacta. Este enfoque permite que el productor no pierda terreno productivo y pueda seguir manejando su operación agrícola como lo hacía previamente, pero con el beneficio de una optimización de los saldos de IVA.
2. **Aportes de Insumos sin participación en los riesgos:** Otra opción es que la agronomía no participe en los riesgos asociados con la producción, sino que su aporte se limita a insumos. En este escenario, el productor sigue siendo el principal responsable de la gestión de los cultivos, sin que participen directamente en los riesgos asociados a las fluctuaciones del clima, los precios del mercado o la cosecha. Al final, la agronomía podría retirar su aporte en forma de granos, solo por el importe de los insumos, lo que implica un acuerdo contractual específico para definir el intercambio. Este enfoque permite al productor, sin perder control sobre los riesgos y beneficios relacionados, aprovechar los beneficios fiscales que este tipo de asociación proporciona.

Para continuar con el análisis del impacto de las estrategias empresariales sobre la acumulación de saldos de IVA, no se considerarán la práctica de las siembras asociadas, ya que, si bien es una estrategia interesante, habitualmente no es utilizada por la mayoría de los productores. agrícolas. Aunque los contratos asociativos pueden generar beneficios fiscales y operativos, se ha optado por no incluirlos en este análisis debido a su baja adopción en la realidad del sector.

En cambio, si seguiremos teniendo en cuenta el uso de semilla propia en la acumulación de estrategias, ya que, especialmente en cultivos como trigo y soja, es una práctica más común y fácilmente implementable por los productores.

3- Labores con maquinaria propia.

Contar con maquinaria propia para realizar trabajos agrícolas puede ser una estrategia valiosa en términos de gestión del IVA. Al adquirir una máquina, se incrementa el crédito fiscal y, con ello, el saldo técnico de IVA. Sin embargo, al utilizar la maquinaria en trabajos propios, los servicios no generan facturación, lo que evita un aumento del saldo técnico de IVA acumulado. A su vez, con esta misma maquinaria es posible prestar servicios a terceros, generando ventas con débito fiscal asociado que puede compensar y reducir la acumulación de IVA proveniente de la actividad agrícola.

Es importante no solo evaluar la compra de la maquinaria en términos del IVA, sino también analizar la unidad de negocio en su conjunto. Al ofrecer servicios a terceros, no solo se aumenta el débito fiscal y se reduce el saldo de IVA acumulado, sino que también se genera una nueva fuente de ingresos.

Existen, sin embargo, consideraciones importantes para justificar esta inversión. La adquisición de maquinaria no debe responder únicamente a la intención de reducir el saldo de IVA acumulado, sino que la actividad debe constituir una unidad de negocio rentable por sí misma. Además, el valor imputado a los trabajos realizados para la propia producción agrícola debe ser el precio de mercado, de modo que los costos sean reflejados con precisión.

Para evaluar el impacto fiscal de esta estrategia, es posible calcular los costos de las labores con maquinaria propia y analizar el efecto de la exclusión del IVA en cada caso. Esta planificación permite comprender cómo el uso de maquinaria propia en lugar de contratar servicios externos afecta la acumulación de IVA, siendo una práctica que muchos productores implementan como medida para optimizar sus saldos fiscales y lograr una gestión más equilibrada del crédito de IVA.

Impacto de la siembra con maquinaria propia en la acumulación de IVA en la unidad de negocio de agricultura

Para este análisis de acumulación de saldos de IVA en la unidad de negocio de agricultura, consideraremos la siembra realizada con maquinaria propia del productor. Esto implica que el productor utiliza su propia sembradora en lugar de contratar servicios externos de siembra, lo cual genera un cambio en la estructura de IVA. Al emplear su maquinaria, el productor elimina el IVA asociado a la contratación de siembra, dado que no incurre en la compra de servicios que generan IVA crédito.

Es relevante destacar que, en este caso, el análisis no incluye el IVA crédito de la compra de la maquinaria ni el IVA débito que pudiera generarse en caso de ventas de servicios de siembra a terceros. El enfoque se limita estrictamente al impacto que esta estrategia tiene en la unidad de agricultura, es decir, al cultivo propio. Esta

simplificación permite centrarnos en el efecto directo que tiene el uso de maquinaria propia en la acumulación de IVA dentro de las actividades productivas del productor.

Al eliminar el IVA en la contratación de siembra, el saldo técnico de IVA acumulado disminuye, ya que esta práctica evita la generación de créditos fiscales adicionales que el productor habitualmente no podría compensar fácilmente en sus actividades.

En síntesis, al realizar la siembra con maquinaria propia, el productor reduce la necesidad de generar un saldo de IVA crédito que se acumularía en caso de contratar servicios de siembra. Esta estrategia no afecta el costo agrícola directo de la siembra —puesto que el costo de uso de la maquinaria debe ser valorado como si se tratara de un servicio del mercado—, pero sí impacta positivamente al reducir la carga de IVA acumulada. Esto permite al productor un manejo más eficiente de los saldos fiscales y ayuda a paliar el problema de acumulación de IVA en la unidad de negocio agrícola.

Todas las labores con IVA	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa de IVA labores	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%

Sembradora Propia					
Tasa de IVA labores	4,4%	3,2%	4,7%	5,2%	5,3%
Diferencia Tasa IVA	-6%	-7%	-6%	-5%	-5%

Fuente: elaboración propia

Como se observa en el cuadro, la tasa de acumulación de IVA muestra una disminución del 5% al 7% al realizar la siembra con maquinaria propia, es decir, sin IVA en la contratación de este servicio. Este cambio se debe a que la siembra represente una de las principales labores en el ciclo productivo agrícola, por su costo en relación con otros trabajos de campo. Al eliminar el IVA correspondiente a esta operación, el porcentaje respecto del costo se reduce notablemente.

	TRIGO	SOJA II	MAÍZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Antes con semilla propia trigo y soja						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	33	49	560	178	149	969
Después con sembradora propia						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	-96	-79	467	94	128	514
Diferencia Total	-128	-128	-93	-84	-21	-455
Diferencia unitaria por ha	-4,7	-4,7	-4,4	-4,2	-4,2	-4,5

Fuente: elaboración propia

El análisis del cuadro muestra cómo el saldo acumulado de IVA técnico y de libre disponibilidad disminuye al usar una sembradora propia. Con este cambio, el saldo se reduce de U\$S 969 a U\$S 514 cada 100 has..

Al observar la diferencia en términos unitarios, hay una disminución de U\$S 4,50 por ha. promedio. Este ahorro proviene del 10,5% de IVA aplicado al costo de laboreo.

Impacto de la pulverizadora y fertilizadora propias en la acumulación de IVA

Siguiendo el mismo concepto aplicado en el análisis de la sembradora, ahora evaluaremos cómo impacta en el saldo acumulado de IVA el uso de maquinaria propia para realizar las labores de pulverización y fertilización. Al utilizar pulverizadora y

fertilizadora propias, el productor evita el IVA que se aplicaría al contratar estos servicios externamente, lo que reduce el saldo de crédito fiscal.

Al eliminar el IVA asociado a estos servicios, se disminuye el crédito fiscal que el productor pagaría a un tercero, lo que resulta en una menor acumulación de saldos de IVA. La pulverización y fertilización son actividades de alta frecuencia en el ciclo de producción y, en conjunto con la siembra, representan una parte considerable del total de labores agrícolas, antes de la cosecha. Por lo tanto, al prescindir del IVA en estas tareas, el impacto en la reducción del saldo técnico acumulado es aún más significativo.

Cada una de estas labores tiene un costo y una frecuencia que contribuye a la tasa de acumulación de IVA en la unidad de negocio. La eliminación de estos créditos fiscales al emplear maquinaria propia representa una estrategia efectiva para minimizar la presión fiscal de los saldos de IVA y optimizar el flujo de efectivo del productor. Al igual que con la sembradora, este enfoque mejora la liquidez al disminuir el capital inmovilizado en IVA, permitiendo un manejo financiero más eficiente.

Sembradora Propia	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa de IVA labores	4,4%	3,2%	4,7%	5,2%	5,3%

Pulverizadora Propia					
Tasa de IVA labores	2,6%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%

Diferencia Tasa IVA	-2%	-3%	-2%	-5%	-5%
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: elaboración propia

Como se observa en el cuadro, algunos cultivos ya presentan una tasa de IVA en labores del 0%. Esto ocurre en aquellos cultivos que no requieren ciertos trabajos específicos, como las de rotulación del suelo. Es importante destacar que, en el análisis de las labores, consideramos de manera separada las diferentes tareas realizadas en el suelo, como el uso de discos, rastrones y rastras de diamante, de otros trabajos como la siembra, pulverización y fertilización.

La cosecha, en cambio, es una etapa que ocurre una vez que el cultivo está biológicamente maduro y puede presentar un tratamiento distinto en términos de IVA. El IVA asociado a la cosecha generalmente puede cubrirse con el IVA generado por la venta de los granos en el momento en que se realiza la cosecha. Esto permite que el productor utilice el débito fiscal de las ventas para compensar el IVA de la cosecha de forma inmediata.

Actualmente, en nuestro análisis, solo los cultivos de trigo y maíz mantienen una tasa de IVA asociada a las labores de rotulación del suelo. En el supuesto, estos cultivos requirieron procesos de preparación del suelo específicos que implican actividades adicionales, como el uso de discos y rastrones, que generan crédito fiscal.

	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Antes con semilla propia trigo y soja						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	33	49	560	178	149	969
Después con sembradora, pulverizadora y fertilizadora propia						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	-131	-135	439	11	107	292
Diferencia Total	-164	-184	-121	-167	-42	-677
Diferencia unitaria por ha	-6,1	-6,8	-5,7	-8,3	-8,5	-6,8

Fuente: elaboración propia

Al incorporar la pulverización y la fertilización con maquinaria propia en el análisis, se observa una disminución adicional en el saldo técnico y de libre disponibilidad de IVA. Comparado con la reducción obtenida al usar la sembradora propia, esta nueva estrategia ha generado una mejora significativa, pasando de una disminución de U\$S 4,5 por ha. a U\$S 6,8 por ha..

Este ajuste refleja que los servicios de pulverización y fertilización, al ser contratados externamente, generan un crédito fiscal de aproximadamente U\$S 2,3 por ha. Al eliminar estos servicios contratados y sustituirlos por maquinaria propia, el productor evita la acumulación de este crédito fiscal, lo que contribuye a una reducción aún mayor del saldo de IVA acumulado.

Impacto de la roturación del suelo

Para finalizar el análisis de las labores agrícolas en términos de IVA, eliminaremos ahora el IVA asociado a las actividades de rotulación del suelo, específicamente en las labores de disco y rastrón. Al suprimir el IVA en estas actividades, el productor quedará sin tasa de IVA en todos los trabajos agrícolas.

Sembradora, Pulv. y fert. propia	Trigo	Soja II	Maíz	Soja I	Sorgo
Tasa de IVA labores	2,6%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%
Labores propias					
Tasa de IVA labores	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Diferencia Tasa IVA	-3%	0%	-3%	0%	0%

Fuente: elaboración propia

Como muestra el cuadro de más abajo, al realizar todas las labores con maquinaria propia, el productor obtiene una diferencia positiva de U\$S 7,8 por ha en su saldo de IVA. En esta situación, en la que el productor utiliza su propia semilla de trigo y soja, además de realizar internamente las labores de siembra, pulverización, fertilización y rotulación del suelo, el saldo de libre disponibilidad de IVA se reduce a U\$S190. Esto significa una disminución de U\$S 779 cada 100 has., evidenciando el beneficio fiscal de tener el control sobre las labores productivas.

	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Antes con semilla propia trigo y soja						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	33	49	560	178	149	969
Después con sembradora, pulverizadora y fertilizadora propia						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	-186	-135	393	11	107	190
Diferencia Total	-219	-184	-167	-167	-42	-779
Diferencia unitaria por ha	-8,1	-6,8	-8,0	-8,3	-8,5	-7,8

Fuente: elaboración propia

Impacto de la cosecha

La última estrategia a evaluar en el análisis de trabajos es la incorporación de cosechadoras propias. Esta medida lleva al productor a una situación en la que, en lugar de acumular saldo técnico de IVA, pasa a ser pagador de IVA, logrando un saldo a favor del fisco. En este escenario, con todas las labores propias incluida la cosecha, el productor tiene una diferencia negativa de U\$S 14 por ha. respecto del escenario con semillas propias, lo que implica que el saldo de libre disponibilidad y técnico de IVA se convierte en un saldo a pagar.

Según el siguiente cuadro, al incluir la cosechadora en el conjunto de maquinaria propia junto con todos los demás labores, el productor alcanza un saldo a favor del fisco de U\$S 492 por cada 100 has. Esto marca un cambio significativo, ya que el productor deja de acumular IVA.

Esta estrategia de poseer la cosechadora propia completa el ciclo de trabajos internos, permitiendo al productor pasar a una situación de pago de IVA evita la inmovilización de capital en saldos técnicos.

La integración de semillas propias de soja y trigo, más todas las labores —incluida la cosecha— con maquinaria propia permite al productor eliminar la acumulación de IVA en la unidad de negocio.

	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
Antes con semilla propia trigo y soja						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	33	49	560	178	149	969
Después con sembradora, pulverizadora, fertilizadora y cosecha propia						
Saldo total Técnico y Libre disponibilidad	-371	-305	239	-125	70	-492
Diferencia Total	-403	-354	-322	-303	-79	-1.461
Diferencia unitaria por ha	-14,9	-13,1	-15,3	-15,2	-15,8	-14,6

Fuente: elaboración propia

Si bien esta estrategia representa una mejora significativa en la gestión del IVA, también es importante reconocer que no todos los productores pueden permitirse poseer toda la maquinaria necesaria, ya que resultaría ineficiente en términos operativos y de inversión. En este contexto, este trabajo no solo busca resaltar los beneficios de las labores propias, sino también proponer alternativas para aquellos productores que dependen de contratistas.

Una posible solución es establecer acuerdos con contratistas en los que, en lugar de pagar en efectivo por los servicios, se realicen contratos de distribución de frutos. Esto permitiría al productor pagar en especie, es decir, con una parte de la producción, minimizando así el impacto del IVA crédito fiscal. Al evitar el pago en efectivo y optar por un sistema de compensación en productos, el productor reduce la acumulación de saldos técnicos de IVA, optimizando su flujo de caja y disminuyendo la dependencia de créditos fiscales que, en períodos inflacionarios, pierden valor.

En conclusión, la realización de labores con maquinaria propia o el establecimiento de contratos en especie con los contratistas son estrategias que ayudan a moderar la carga

de IVA acumulado, mejorando la situación financiera del productor y permitiendo una administración más eficiente de sus recursos.

Estrategias de integración hacia adelante en la cadena productiva:

La integración hacia adelante en la cadena productiva representa a estrategias claves para los productores agrícolas que buscan gestionar de manera más eficiente el impacto del IVA acumulado. Esta integración implica avanzar hacia actividades de procesamiento o comercialización de los productos primarios, lo que no solo agrega valor a la producción, sino que también permite modificar la estructura tributaria de las operaciones. Al aplicar una alícuota de IVA más alta a los productos procesados o comercializados, los productores pueden compensar de manera más efectiva los créditos fiscales acumulados.

Optimización del IVA en la comercialización

Existe una opción dentro de la comercialización primaria de granos que consiste en ajustar los conceptos asociados a la venta, como los fletes y los gastos de comercialización, de manera que estos se liquiden con la misma alícuota reducida del 10,5% aplicable a los granos vendidos. Cuando los conceptos de comercialización — como comisiones, gastos de almacenaje y fletes— son liquidados conjuntamente con la venta de granos, se consideran accesorios a la operación principal ⁽¹⁵⁾ y, por lo tanto, se encuentran gravados con la alícuota reducida del 10,5%, en lugar de la tasa general del 21%.

IVA reducido en comercialización	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
IVA disminuido por la estrategia U\$S total	-325	-174	-393	-179	-84	-1.154
IVA disminuido por la estrategia U\$S por ha.	-12,0	-6,4	-18,7	-8,9	-16,7	-11,5

Fuente: elaboración propia

Dentro del supuesto que venimos presentando, la aplicación de la estrategia de ajustar los conceptos de comercialización (como fletes y gastos de almacenaje) a la alícuota reducida del 10,5% permite una disminución del IVA en la comercialización de granos. Esta reducción equivale a U\$S 1.154 cada 100 has, lo que representa un ahorro de U\$S 11,50 por ha. en promedio para todos los cultivos analizados.

Es importante destacar que los cultivos con mayores volúmenes de comercialización son los que generan una mayor reducción del IVA acumulado. Esto se debe a que tienen más gastos asociados en la liquidación primaria, como los costos de transporte y otros servicios, que al ser gravados con una tasa menor contribuyen a reducir el monto total de IVA pagado.

Estrategia de servicio de multiplicación de semillas

Una estrategia eficaz para incrementar el IVA facturado o débito fiscal es la implementación de contratos de multiplicación de semillas entre productores y semilleros. Esta práctica, aplicada a cultivos como trigo y soja, permite que la producción generada se facture con la alícuota general del 21%, en lugar de la tasa reducida aplicable a la comercialización de granos. Además, esta estrategia puede

extenderse a otros cultivos como rye grass, lotus, trébol, ofreciendo al productor la oportunidad de diversificar su actividad y captar mayores ingresos fiscales a través de la venta de semillas.

Los granos y cereales destinados a la siembra, así como las legumbres secas (como porotos, arvejas y lentejas) utilizadas como semillas, no están beneficiados por la reducción de alícuota ⁽¹⁶⁾. En cambio, al considerar semillas, las ventas están gravadas con la alícuota general del 21%. Esta distinción entre granos, definidas como frutos no destinados a la siembra, y semillas, entendidas como estructuras vegetales destinadas a la propagación, es clave para comprender el potencial de esta estrategia.

Los convenios de multiplicación de semillas suelen ser acuerdos entre el productor y un semillero, en los cuales el productor adquiere la semilla original y la cultiva en su propio campo bajo las especificaciones del semillero. Una vez cosechada, la producción puede ser acondicionada o entregada directamente al semillero, según lo establecido en el contrato. Al tratarse de una operación de producción y entrega de semillas, y no de la comercialización de granos, las ventas resultantes están alcanzadas por la alícuota del 21%.

Diferencia de IVA facturado en multiplicación semilla	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
U\$S Estrategia total	-2.195	0	0	-1.662	0	-3.857
U\$S Estrategia por ha.	-81,3	0,0	0,0	-83,1	0,0	-38,6

Fuente: elaboración propia

En nuestro análisis, para el ejemplo de esta estrategia, es que los cultivos de trigo y soja de primera estarán gravados con la alícuota general del 21%, correspondiente a la comercialización de semillas bajo contratos de multiplicación. Este ajuste no se aplica en el caso de la soja de segunda, ya que este cultivo, debido a su menor probabilidad de producción, generalmente no se utiliza para la multiplicación de semillas. Asimismo, en estos cultivos no contemplamos la retención de IVA de la venta de granos, permitiendo una evaluación directa del impacto del incremento en la alícuota de ventas.

El resultado de esta estrategia se traduce en un aumento significativo del IVA facturado en la venta de semillas, alcanzando un monto de U\$S 3.857 por cada 100 has., equivalente a U\$S 38,60 por ha. Este incremento representa una buena herramienta para reducir la acumulación de saldos técnicos de IVA.

Estrategia de financiamiento en el mercado de capitales: Impacto en el IVA

Una estrategia adicional, aunque de menor impacto comparada con otras medidas, es recurrir al financiamiento en el mercado de capitales, ya sea mediante el descuento de cheques de pago diferido, el descuento de pagarés, o la emisión de obligaciones negociables. La clave de esta estrategia radica en que los intereses asociados a estas operaciones no están gravados por el IVA.

Aunque el impacto de esta estrategia en el saldo técnico de IVA es menor en comparación con la multiplicación de semillas o la integración de maquinaria propia,

su implementación puede ser un complemento dentro de una estrategia integral de optimización fiscal.

En el caso específico de nuestro análisis, evaluamos el impacto de este tipo de financiamiento en la estructura fiscal del productor, teniendo en cuenta que todo su financiamiento no tenga IVA.

Intereses financieros sin IVA	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
U\$S Estrategia total	-44	-35	-49	-38	-9	-175
U\$S Estrategia por ha.	-1,6	-1,3	-2,3	-1,9	-1,8	-1,7

Fuente: elaboración propia

En el supuesto analizado, la eliminación del IVA asociado a los intereses de financiamiento en el mercado de capitales resulta en un ahorro de U\$S 175 cada 100 has., U\$S 1,70 por ha. Este ahorro, aunque menor en comparación con otras estrategias, representa una contribución en la reducción de los saldos técnicos de IVA acumulados.

Contrato de FASON, como estrategia para aumentar el débito fiscal del IVA.

El contrato de FASON representa una estrategia interesante para optimizar el uso del IVA en las operaciones agrícolas. Bajo este modelo, el productor entrega materia prima, como maíz y soja, a una planta procesadora, la cual realiza un servicio de transformación para producir alimentos balanceados. Posteriormente, el productor puede retirar el alimento balanceado generado, ya sea para su consumo propio o para su comercialización.

Al tratarse de un servicio, el contrato de FASON genera facturación con IVA del 21% sobre el servicio de procesamiento. En nuestro análisis ese crédito fiscal de IVA no lo tendremos en cuenta, sería un crédito de una unidad de negocio separada a la agricultura.

Aplicación práctica del contrato de Fason

Entrega de Materia Prima: El productor entrega maíz y soja como insumos a una planta procesadora bajo un contrato de FASON.

Transformación en Alimento Balanceado: La planta realiza el servicio de procesamiento, generando un crédito fiscal de IVA para el productor por el servicio facturado.

Retiro del Producto Final: El productor retira el alimento balanceado y tiene la opción de consumirlo en sus propias operaciones (por ejemplo, en ganadería) o comercializarlo. En caso de comercialización, la venta del alimento balanceado genera un IVA débito del 21%, contribuyendo a equilibrar los saldos acumulados. En caso de consumirlo en ganadería, la ventaja desde el punto de vista de la acumulación, sería que cuando se venda la hacienda vacuna, el IVA no sufriría las retenciones que tiene la venta de granos.

En nuestro análisis lo que hacemos es suponer que entregamos maíz y soja en fason a una planta de alimento balanceado, y lo que hacemos es colocar el IVA al 21%.

Servicios de Fason	TRIGO	SOJA II	MAIZ	SOJA	SORGO	GLOBAL
U\$S Estrategia total	0	-1.615	-2.378	-1.662	0	-5.655
U\$S Estrategia por ha.	0,0	-59,8	-113,2	-83,1	0,0	-56,5

Fuente: elaboración propia

El análisis del cuadro muestra cómo la implementación de un contrato de FASON para entregar toda la producción de soja y maíz a una planta procesadora de alimentos balanceado genera un impacto significativo en la generación de IVA débito. Al facturar los productos finales con la alícuota general del 21%, en lugar de la tasa reducida del 10,5% aplicable a la venta de granos, se obtiene un IVA débito de U\$S 5.655 cada 100 has., equivalente a U\$S 56,50 por ha. en promedio para estos cultivos.

Esta estrategia puede extenderse a otros cultivos, como el trigo, mediante acuerdos con molinos harineros, aunque la normativa actual hace que su implementación sea más compleja. En el caso del sorgo, podría aplicarse si se encuentran plantas de alimento balanceado que utilizan este cultivo como insumo. Sin embargo, soja y maíz son los cultivos más habituales y, por lo tanto, los más factibles de incluir en este tipo de estrategia.

Además del impacto positivo del IVA facturado al 21%, es importante destacar que, en este caso, no existen retenciones de IVA aplicables a los granos entregados bajo este modelo. Esto significa que el productor puede generar débito fiscal sin acumular retenciones adicionales, lo que mejora su flujo de fondos y reduce la acumulación de saldos técnicos.

Ejemplo de un contrato de Fason de entrega de soja para expeller:

Objeto del contrato:

Recibir, almacenar y elaborar, granos de soja, incorporando para ello el uso de las plantas de silos que tenemos en nuestra fábrica y demás instalaciones detalladas en el PLANO GENERAL DE LA FABRICA, inscripta en el MINAGRI bajo matrícula Nro. _____ y número de establecimiento _____. Se deja constancia que este contrato se pondrá en ejecución previa entrega de parte de XXXXXXXX SA de un mínimo de 30 TN (treinta) toneladas de soja para su elaboración. -

La capacidad de molienda está estimada en 24 TN (veinticuatro) toneladas por día, aproximadamente. Disponiendo de una capacidad de almacenaje de 50 tn (cincuenta) toneladas de aceite de soja, 800 tn (ochocientas) toneladas de expellers de soja. -

GRANOS DE SOJA: Condiciones cámara y el resultado de los análisis de las partidas sea rebaja o bonificación se debita o acredita en el tonelaje de existencia en esta fábrica. -

RENDIMIENTO DE SOJA: ACEITE DE SOJA CRUDO, EL 12 % (DOCE POR CIENTO) de la semilla cruda recibida en fábrica, crudo a granel, condiciones Cámara .EXPELLERS DE SOJA A GRANEL: EL 82 % (OCHENTA Y DOS POR CIENTO)

de la semilla recibida en fábrica, proteína y grasa el 47/48 % (CUARENTA Y SIETE/CUARENTA Y OCHO POR CIENTO), y sin castigo hasta el 47% (CUARENTA Y SIETE POR CIENTO) por molido y demás condiciones Cámara.

FLETES: El traslado de: granos de SOJA, EXPELLERS DE SOJA Y ACEITE DE SOJA serán a cargo de XXXXXXXX SA, recibiendo nuestra empresa sobre rejilla en fábrica y entrega sobre camión los productos, en Fábrica.

ALMACENAJE: No cobramos almacenaje por ninguno de los productos en depósito en nuestra fábrica por un plazo de seis meses y en caso de emergencia y/o demoras en las entregas será motivo de consultas. Transcurrido dicho periodo los gastos de conservación, fumigación y otros, correrán por cuenta del propietario.

PESAJE DE LAS MERCADERIAS: SOJA, EXPELLERS DE SOJA Y ACEITE DE SOJA será sobre balanza de fábrica, pudiendo disponer control de peso en otras balanzas o disponer de persona de confianza para observación y/o control de pesaje.

DESCARGA Y CARGA DE MERCADERIA: La tarea de descarga de SOJA y carga de; EXPELLERS DE SOJA Y ACEITE DE SOJA estará a cargo de X-XXX S.R.L. y el costo de personal para dicha tarea será cubierto por X-XXX S.R.L.-

CERTIFICADO DE DEPÓSITO: Se emitirá con las existencias y será firmado por persona autorizada conformando garantía de existencia.

En este ejemplo, un productor entrega soja a una planta chica y retira el expeller como producto final, que está gravado con una alícuota del 21% de IVA. Otra alternativa sería entregar una combinación de soja y maíz para producir alimento balanceado, en el caso del trigo, se podría explorar la entrega del grano para retirar harina, siempre que las normativas vigentes y las condiciones comerciales lo permitan.

Contrato de MAQUILA, como estrategia para aumentar el débito fiscal del IVA.

Los contratos de Maquila representan una alternativa para mejorar la posición fiscal del productor, diferenciándose de los contratos de FASON. En este modelo, no se establece un servicio prestado por el industrial, sino que se realiza una distribución de frutos. El productor entrega su mercadería a una planta procesadora y, en lugar de pagar un servicio con IVA, recibe una parte de los productos elaborados, mientras el industrial retiene otra parte como compensación por su trabajo.

Habría contrato de maquila o de depósito de maquila cuando el productor agropecuario se obligue a suministrar al procesador o industrial materia prima con el derecho de participar, en las proporciones que convengan, sobre el o los productos finales resultantes, lo que deberán ser de idénticas calidades a las que el industrial o procesador retenga para sí. ⁽¹⁸⁾

Esta estrategia tiene la ventaja de eliminar la generación de IVA crédito fiscal asociado a un servicio de procesamiento, como ocurre en el caso del FASON. Al no generar crédito fiscal en la operación, el productor no acumula IVA técnico en esta etapa, lo que optimiza su flujo de fondos y evita la inmovilización de capital en saldos fiscales.

En cambio, el productor recibe directamente parte de la producción procesada, como harina, alimento balanceado o expeller, dependiendo del grano entregado.

Beneficios del Contrato de Maquila

1. **Eliminación del IVA Crédito Fiscal:** A diferencia del contrato de FASON, donde se genera un IVA crédito fiscal por el servicio prestado, en el contrato de Maquila no hay un servicio facturado. Esto simplifica la operación fiscal y mejora la gestión del IVA acumulado.
2. **Distribución Directa de Frutos:** El productor recibe una parte del producto elaborado como contraprestación, lo que le permite comercializarlo o utilizarlo directamente en su unidad productiva sin generar saldos técnicos de IVA adicionales.

Aunque ambos modelos ofrecen ventajas, el contrato de maquila presenta un beneficio adicional al no generar IVA crédito fiscal, lo que lo convierte en una opción más eficiente desde el punto de vista fiscal. Mientras que en el contrato de FASON el crédito fiscal puede ser asignado a otra unidad de negocio, el contrato de Maquila elimina esta necesidad al evitar su generación desde el inicio.

Ejemplo de un contrato de Maquila de entrega de soja para expeller:

Objeto

Primera. - "LA EMPRESA" contrata a la "LA CONTRATISTA", para que ésta lleve a cabo en su Planta, inscrita en el RUCA bajo el número _____, con domicilio de fabricación ubicado en _____, el servicio de Extrusado de Soja.

Segunda. - "LA EMPRESA" entregará para su industrialización a "LA CONTRATISTA" la materia prima "Soja" para su procesamiento y obtención del "PRODUCTO" Expeller de Soja y Aceite de Soja.

Tercera. - "LA CONTRATISTA", una vez recibida la materia prima para su procesamiento, pondrá a disposición para su retiro por parte de "LA EMPRESA", el Expeller de Soja, en el lugar indicado en la Cláusula Primera.

Productos en consignación

Cuarta. - "LA EMPRESA" entregará a "LA CONTRATISTA" en consignación las materias primas necesarias para la obtención de "LOS PRODUCTOS" a los que se les dará el servicio correspondiente, bienes que en todo momento seguirán siendo propiedad de "LA EMPRESA".

De la propiedad de "Los productos"

Quinta. - Al amparo de este Contrato, "LA CONTRATISTA" no deberá ser considerada propietaria de "LOS PRODUCTOS", que le sean entregados en consignación por "LA EMPRESA" ni los que se obtengan a partir de la industrialización.

De la enajenación de "Los productos"

Sexta. - "LA CONTRATISTA", no podrá enajenar o disponer de "LOS PRODUCTOS", propiedad de "LA EMPRESA", excepto cuando se obtenga previamente autorización por escrito de "LA EMPRESA".

Del Carácter del depositario

Séptima. - "LA EMPRESA" conservará la propiedad de los productos proporcionados a "LA CONTRATISTA", quien los mantendrá en su carácter de depositario y los conservará en buen estado, libres de cualquier gravamen o afectación; cuando existiera alguna acción legal en contra de "LA CONTRATISTA", esta notificará de inmediato a "LA EMPRESA" a efecto de que se tomen todas las medidas y recursos legales necesarios para proteger dichos bienes.

De la contraprestación por el servicio de maquila

Octava. - Las partes contratantes, convienen en que "LA CONTRATISTA" como contraprestación por los servicios prestados retirará el 11% de la cantidad de kilos de "LOS PRODUCTOS" (Expellers de Soja y/o kilos de Aceite de Soja procesados), que dependerán del rinde obtenido en el procesamiento de los granos. Esto hace que el presente contrato sea a riesgo, y que se modificarán las cantidades retiradas por cada parte, dependiendo de la calidad, proceso productivo y condiciones en la industrialización de los granos.

En esta estrategia no estimaremos números específicos, sino que mostramos a la estrategia de contratos de Maquila como una alternativa interesante y aplicable para los productores agrícolas, al igual que lo hicimos con el análisis del contrato de fason. En nuestra experiencia, esta estrategia ha sido utilizada en cultivos como la soja y en otros casos, propuesta para el maní, demostrando su eficacia para mejorar la posición fiscal mediante la generación de mayor débito fiscal.

La Maquila ofrece una oportunidad para que el productor utilice su creatividad y busque acuerdos que se adapten a su contexto productivo y comercial. Estos contratos no solo permiten optimizar la carga fiscal al generar débito fiscal sobre productos procesados, sino que también abren la puerta a modelos de negocio más eficientes y sostenibles.

Invitamos a los productores a explorar este tipo de estrategias y analizar cómo pueden implementarse en sus propias operaciones, considerando las características específicas de sus cultivos y mercados. La clave está en diseñar acuerdos que permitan maximizar el valor agregado y equilibrar los saldos fiscales de manera efectiva.⁽¹⁹⁾

Exploración de nuevas alternativas de cultivos

No abordaremos específicamente los márgenes y resultados económicos de otras alternativas de cultivos, y si es importante destacar que los productores pueden considerar una combinación diferente de cultivos, adaptada a las condiciones climáticas y de suelo, como una estrategia para mejorar su posición fiscal. En el caso de Entre Ríos, cultivos como el arroz y especies como ray grass y otras praderas representan alternativas viables para diversificar las operaciones y generar mayor IVA débito fiscal.

Por ejemplo, el arroz tiene una alícuota general del 21% de IVA, lo que lo convierte en un cultivo interesante para productores que enfrentan problemas de acumulación de crédito fiscal (si sabemos que no se puede hacer en todos los campos y que requiere de conocimientos específicos, pero para aquellos que están en zonas aptas es una opción). Del mismo modo, semillas de ray grass y otras praderas destinadas a la siembra también están gravadas con el 21% de IVA, según se analizó previamente en este trabajo. Comercializar estos productos bajo contratos de multiplicación de semillas o explorar mercados especializados puede ser una solución eficaz para reducir los saldos técnicos acumulados.

Invitamos a los productores a considerar estas opciones y explorar estrategias de comercialización que les permitan maximizar su débito fiscal. Evaluar la incorporación de cultivos con alícuotas más altas, como el arroz, ray grass u otras especies, no solo diversifica la producción, sino que también contribuye a equilibrar los saldos fiscales, adaptándose a las particularidades de las condiciones locales.

En definitiva, pensar en cultivos y estrategias comerciales alternativas puede ser una herramienta clave para enfrentar el problema de la acumulación de crédito fiscal de IVA, transformando este desafío en una oportunidad para diversificar y optimizar la actividad agrícola.

Contratos de pastaje como alternativa para incrementar el IVA débito fiscal

Los contratos de pastaje pueden ser una estrategia para incrementar el débito fiscal de IVA, diferenciándose de los contratos de pastoreo en su tratamiento fiscal. En un contrato de pastaje, una de las partes se compromete a brindar un servicio, sin ceder el uso y goce de un predio rural, recibiendo animales de un tercero para que se alimenten de las pasturas del predio, mientras asume la responsabilidad del cuidado sanitario de los mismos. Este servicio, al ser facturado como tal, se encuentra gravado con la alícuota general del 21% de IVA.

En contraposición, un contrato de pastoreo tiene como objetivo principal ceder el uso y goce del predio rural, encuadrándose dentro de los tipos de arrendamientos rurales, los cuales están exentos de IVA ⁽⁹⁾. Por esta razón, los contratos de pastoreo no contribuyen al débito fiscal de IVA del productor, lo que puede ser una desventaja en situaciones de acumulación de saldos técnicos de IVA.

Cuando se evalúe la opción de recibir hacienda vacuna para que se alimente en un predio, se recomienda explorar la posibilidad de formalizarlo mediante un contrato de pastaje. Además, se recomienda analizar las condiciones específicas de cada acuerdo para asegurarse de que cumpla con los requisitos legales y fiscales que lo clasifiquen como un servicio y no como un arrendamiento rural.

Evitar el pago de arrendamientos en especie para optimizar la gestión de IVA

Una práctica que no es aconsejable dentro de la gestión fiscal del IVA es que el productor utilice granos para saldar los pagos de arrendamiento de los predios. Esta modalidad, aunque común en algunos casos, afecta negativamente el equilibrio entre

débitos y créditos fiscales de IVA, y genera un impacto perjudicial en la ecuación fiscal del productor.

El arrendamiento rural está exento de IVA, lo que significa que no genera débito fiscal al propietario del campo ni crédito fiscal al productor. Sin embargo, cuando el pago del arrendamiento se realiza en especie, es decir, con granos, el productor está transfiriendo el débito fiscal de esos granos al dueño del campo. Al hacerlo, el productor pierde la oportunidad de utilizar ese débito fiscal para compensar los créditos acumulados en su operación, mientras que el propietario del campo, al comercializar los granos, debe enfrentar el débito fiscal generado por su venta.

Este desbalance no solo afecta el flujo de fondos del productor, al incrementar su saldo técnico acumulado de IVA, sino que también resulta en una menor eficiencia fiscal. Por ello, recomendamos evitar esta práctica y optar por alternativas de pago que permitan mantener el control del débito fiscal en manos del productor, como el pago en pesos equivalente al valor de los granos.

Casos prácticos: Lecciones del campo entrerriano.

Como vimos en la teoría, el IVA juega un papel crucial en la liquidez y la eficiencia operativa de las empresas agropecuarias, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes) que operan en la provincia de Entre Ríos. Para comprender mejor cómo este impuesto afecta sus finanzas y operaciones, en este apartado presentamos un análisis empírico del comportamiento del IVA en una selección de pymes agropecuarias entrerrianas.

El objetivo de este estudio es identificar empresas que implementan estrategias fiscales específicas para mitigar el impacto del IVA acumulado y analizar cómo estas prácticas les han permitido no solo equilibrar sus saldos fiscales, sino incluso convertirse en pagadores netos de IVA. Este análisis busca demostrar que una adecuada planificación y el uso de estrategias empresariales pueden transformar una situación de acumulación de saldos técnicos en una posición de equilibrio o pago de IVA, mejorando la liquidez y fortaleciendo la eficiencia operativa.

En esta primera etapa, analizamos empresas que han aplicado diversas estrategias mencionadas a lo largo de este trabajo, evaluando su impacto en la generación de IVA débito fiscal y en la optimización del flujo de fondos. Este estudio no solo servirá para validar las estrategias propuestas, sino también para ofrecer una perspectiva práctica que otros productores puedan adoptar en sus propias operaciones.

Selección de empresas agropecuarias en Entre Ríos.

Análisis de Caso 1: Estrategias fiscales y su impacto en la gestión del IVA

En el primer análisis de esta selección de empresas agropecuarias, presentamos el CASO 1, una Sociedad Anónima Simplificada. Este análisis combina datos obtenidos de las declaraciones juradas de IVA, entrevistas en profundidad y observaciones directas del desarrollo de sus actividades agropecuarias, permitiéndonos identificar

patrones y prácticas efectivas que esta empresa ha implementado para optimizar su posición fiscal.

Este CASO 1 realiza actividades agrícolas tradicionales con cultivos como trigo, soja, maíz y otros mencionados previamente en este trabajo. Además, diversifica sus operaciones mediante la actividad ganadera, lo que le permite equilibrar su saldo técnico de IVA, ya que la ganadería, al tener pocos insumos gravados, es generadora de IVA débito fiscal.

Una de las estrategias destacadas del CASO 1 es la implementación de siembras compartidas en forma conjunta con un contratista que también es productor. Este enfoque no solo optimiza los recursos, sino que también disminuye la acumulación de saldos técnicos de IVA en las labores agrícolas. Además, la empresa ha firmado convenios de multiplicación de semillas en diferentes campañas, utilizando cultivos como trigo, soja y ray grass para generar mayores niveles de IVA débito fiscal, al estar gravados con la alícuota del 21%.

Otra de las estrategias del CASO 1 es su uso del financiamiento en el mercado de capitales, lo que le permite evitar la generación de IVA en los intereses asociados a financiamientos bancarios tradicionales. Al combinar estas prácticas con una planificación fiscal eficiente, la empresa ha logrado reducir la acumulación de saldos técnicos y mantener una posición fiscal más equilibrada.

La combinación de actividades agrícolas y ganaderas, junto con estrategias como la multiplicación de semillas, las siembras compartidas y el financiamiento estratégico, posiciona al CASO 1 como un ejemplo exitoso de cómo las empresas agropecuarias pueden gestionar de manera eficiente su IVA. Este enfoque no solo mejora su flujo de fondos, sino que también demuestra que, mediante una planificación adecuada, es posible atenuar los efectos negativos de la acumulación de IVA y convertir este desafío en una ventaja competitiva dentro del sector agropecuario.

En el anexo al final de este trabajo, hay un análisis de la evolución de los saldos de IVA, comprendido entre julio de 2023 y junio de 2024, donde muestra un comportamiento destacado en la gestión del IVA por parte de la empresa del CASO 1, reflejando una estrategia fiscal que minimiza la acumulación de saldos técnicos de IVA. Este período coincide con un ciclo agrícola completo, que comienza con la siembra de trigo en invierno y culmina con la cosecha de cultivos de verano.

Durante los 12 meses analizados, la empresa presentó saldo técnico negativo en 6 meses (50% del total), lo que implica que en estos períodos su IVA débito fiscal superó al IVA crédito fiscal, disminuyendo el saldo técnico acumulado. Además, por la devolución de retenciones de IVA, ayudaron a equilibrar la posición fiscal total.

El análisis de las cifras indica que la empresa inició el período con un saldo técnico de \$ 0 (cero pesos) en julio de 2023 y lo concluyó con un saldo acumulado de 13.208 pesos en junio de 2024. Este aumento es marginal y demuestra que la acumulación de créditos fiscales fue prácticamente nula a lo largo del año, gracias a la implementación de estrategias efectivas en su gestión fiscal.

Es importante mencionar que este resultado se obtuvo en un año agrícola marcado por una reducción significativa de la producción debido a la sequía, lo que impactó directamente en los ingresos por venta de producción. Si las condiciones climáticas hubieran sido más favorables, se habría generado un mayor nivel de producción y venta, incrementando el IVA débito fiscal. En este escenario, Vollmuth SAS habría tenido una posición fiscal aún más equilibrada, con un posible saldo técnico negativo y una mayor proporción de IVA pagado.

El desempeño fiscal del CASO 1 durante el período analizado refleja una gestión eficiente del IVA, incluso bajo condiciones adversas como la sequía. La baja acumulación de saldos técnicos y la capacidad de mantener un flujo equilibrado entre débitos y créditos fiscales demuestran la efectividad de las estrategias implementadas. Este caso sirve como ejemplo práctico de cómo las pymes agropecuarias pueden manejar el impacto del IVA en su liquidez y eficiencia operativa, adaptándose a las particularidades de cada campaña agrícola.

Análisis del comportamiento del IVA en la empresa Caso 2

La empresa familiar, ubicada en la localidad de Las Moscas, en el centro de la provincia de Entre Ríos, se especializa en servicios de contratista rural. Su principal actividad económica incluye la prestación de servicios agrícolas como siembra, cosecha, laboreos de suelo y fertilización. Este análisis se centra en el comportamiento fiscal de la empresa durante el período comprendido entre septiembre de 2023 y agosto de 2024, considerando tanto las declaraciones juradas de IVA como las entrevistas realizadas con los miembros de la familia, responsables de la gestión del negocio.

Durante este período, se observó que la empresa experimentó seis meses en los que el IVA débito fiscal superó al IVA crédito fiscal. Sin embargo, a pesar de este comportamiento, la empresa mantuvo un saldo acumulado de IVA durante todo el año, atribuible principalmente a la adquisición de maquinaria agrícola financiada mediante préstamos bancarios.

En septiembre de 2023, la empresa inició el período analizado con un saldo acumulado de IVA de \$ 8.283.854. Este saldo acumulado refleja créditos fiscales generados previamente, aunque cabe destacar que, en el mismo mes, el saldo de libre disponibilidad resultó en un monto a pagar, debido a devoluciones de retenciones correspondientes al mes anterior. Esta dinámica, que combina créditos acumulados con devoluciones y ajustes mensuales, caracteriza el comportamiento fiscal de la empresa.

La empresa del CASO 2 combina su actividad principal de contratista rural con estrategias diversificadas para mitigar el impacto de la acumulación de créditos fiscales de IVA. Entre estas estrategias destacan la realización de ganadería de cría, que genera débito fiscal al tener pocos insumos gravados, la implementación de siembras compartidas asociadas con productores que aportan insumos, y el cultivo de ray grass bajo convenios de multiplicación de semillas, gravado con una alícuota del 21%.

Como se observa en el anexo, el CASO 2 presentó un comportamiento fiscal dinámico a lo largo del período analizado. A pesar de implementar estrategias diversificadas para mitigar la acumulación de saldos técnicos de IVA, la empresa alcanzó un pico de acumulación de 21 millones de pesos en febrero de 2024, impulsada principalmente por la adquisición de maquinaria agrícola mediante financiamiento bancario. Este incremento refleja la interacción entre inversiones significativas y el flujo operativo regular de la empresa, evidenciando el impacto de grandes desembolsos en el saldo técnico de IVA.

Sin embargo, hacia julio de 2024, la empresa logró revertir esta situación, llegando a registrar un saldo técnico a pagar en sus declaraciones mensuales de IVA. Este cambio subraya cómo las actividades del período, incluyendo servicios de contratista, siembras compartidas y multiplicación de semillas, lograrán generar un mayor débito fiscal, equilibrando los créditos acumulados. A pesar de este equilibrio temporal, en el mes siguiente, agosto de 2024, la empresa experimentó nuevamente una acumulación significativa de IVA crédito fiscal, alcanzando 17 millones de pesos, debido a la adquisición de una nueva maquinaria financiada. Este ciclo refleja la constante interacción entre las inversiones estratégicas y las operaciones diarias, destacando la necesidad de una gestión fiscal cuidadosa para optimizar la posición de IVA de la empresa.

En cuanto a los saldos de libre disponibilidad, observamos que en cuatro períodos del análisis se registró montos a pagar. Es importante destacar que, si bien es posible utilizar el saldo de libre disponibilidad para compensar el saldo técnico acumulado de IVA, la operación inversa no está permitida según la normativa fiscal. Es decir, los saldos técnicos acumulados no pueden ser utilizados para cubrir montos a pagar en el saldo de libre disponibilidad.

El CASO 2 demuestra una buena gestión destacada en la administración de su posición fiscal de IVA. A través de la implementación eficiente de prácticas como, la combinación de actividades de servicios, la ganadería, las siembras compartidas y los convenios de multiplicación de semillas, ha logrado compensar rápidamente los créditos fiscales generados por la compra de maquinaria agrícola. Este enfoque le permite equilibrar de manera efectiva su saldo técnico acumulado y minimizar los impactos negativos en su flujo de fondos. Así, se evidencia cómo una planificación fiscal adecuada puede ayudar a la sostenibilidad operativa de la empresa.

Análisis del Caso de la Empresa 3: Impacto de la regionalización en la acumulación de IVA

Como se muestra en el anexo, el análisis de la Empresa 3, se evidencia que la combinación de una sequía prolongada y la consecuente disminución de ingresos, junto con la ausencia de estrategias para atenuar la acumulación de IVA, generó un problema. Durante el período comprendido entre julio de 2023 y junio de 2024, la empresa inició con un saldo técnico acumulado de \$15.943.235 en julio de 2023. Este saldo no solo se mantuvo, sino que continuó incrementándose mes tras mes.

En los meses de marzo y abril de 2024, coincidiendo con la cosecha gruesa, el saldo técnico mostró un alivio, ya que los débitos fiscales superaron a los créditos fiscales. Sin embargo, este movimiento fue insuficiente para eliminar el saldo acumulado, dejando en evidencia las dificultades estructurales que enfrentan las empresas agropecuarias para gestionar eficientemente su posición fiscal en un contexto de ingresos reducidos.

Una característica distintiva de esta empresa es que divide sus operaciones entre dos provincias, sembrando un 50% de su superficie en Entre Ríos, una zona marginal con menor producción y débito fiscal, y el otro 50% en Córdoba, una región más productiva que debería generar un mayor débito fiscal. Sin embargo, a pesar de operar en una zona más favorable, el impacto positivo esperado en la posición de IVA no se concretó debido a menores rindes esperados por la sequía de la niña.

La empresa asume el 100% del IVA en todas sus labores, contrata todos los servicios, lo que incrementa el saldo técnico acumulado. Aunque utiliza semilla propia de soja y trigo, y tiene transporte propio, para el 70% de su producción y a su vez realiza fletes a terceros lo que aumenta el débito fiscal, estas estrategias no fueron suficiente para compensar el impacto de la acumulación. En un contexto de alta inflación y dos años consecutivos de sequía, la disminución de ingresos en general ha agravado el problema. La baja producción redujo los débitos fiscales esperados, lo que impidió equilibrar los créditos fiscales generados por las compras y gastos de la campaña.

Es importante destacar que, si la producción hubiera alcanzado niveles normales, se podría haber facturado alrededor de 50 millones de pesos adicionales en IVA, lo que habría permitido compensar en gran medida el saldo técnico acumulado. Sin embargo, las condiciones adversas dejaron a esta empresa en una posición desventajosa, demostrando empíricamente la importancia de implementar medidas proactivas para optimizar la gestión fiscal.

Este caso evidencia, por un lado, que la siembra en mejores zonas productivas soluciona el problema de la acumulación, y cómo la ausencia de un enfoque estratégico puede aumentar los problemas relacionados con la acumulación de saldos técnicos de IVA, especialmente en escenarios de crisis climática y económica. La empresa 3 representa un ejemplo claro de los desafíos que enfrentan los productores agropecuarios cuando no adoptan prácticas empresariales que integren eficientemente sus actividades fiscales y productivas.

Respecto del saldo de libre disponibilidad, aunque aumenta a lo largo del período, nunca llega a utilizarse en su totalidad. Durante el periodo comprendido entre julio de 2023 y junio de 2024, el saldo de libre disponibilidad se mantuvo en un promedio de \$8.600.000, lo que indica que la empresa logró un manejo relativamente estable de este concepto, principalmente debido al impacto de las devoluciones de retenciones por parte de la ARCA, que permitieron mantener controlado el crecimiento del saldo de libre disponibilidad.

Es importante destacar que esta misma empresa tenía inconvenientes en los años 2013 - 2014, cuando se requerían recursos de amparo para solicitar las devoluciones de IVA, reflejando un contexto fiscal mucho más adverso. Actualmente, gracias a las mejoras en los mecanismos de devolución, el saldo de libre disponibilidad no representa un inconveniente significativo. Sin embargo, el principal desafío radica en el manejo del saldo técnico, que en este caso se ha visto afectado por la disminución de la producción derivada de la sequía. Esto refuerza la necesidad de implementar estrategias que permitan mitigar el impacto de eventos climáticos adversos sobre la acumulación de IVA.

Análisis del caso de la empresa 4: estrategias integrales para la gestión del IVA

La Empresa 4 representa un caso de estudio interesante por su escala y su enfoque diversificado en la gestión de actividades agropecuarias. Este análisis, basado en el periodo comprendido entre julio de 2023 y junio de 2024, muestra cómo las estrategias empresariales bien implementadas pueden disminuir el impacto de la acumulación de saldos técnicos de IVA.

Durante el periodo evaluado, la empresa inició con un saldo técnico acumulado de \$ 23 millones, que fue reduciéndose progresivamente hasta alcanzar \$ 6 millones al cierre de junio de 2024. Este resultado es atribuible a varias estrategias clave: la empresa realiza siembras asociadas, utiliza maquinaria propia para labores como pulverización y transporte, opera una planta de acopio para acondicionamiento propio, y cuenta con una cosechadora propia. El saldo inicial es atribuible a la compra de activos y las estrategias implementadas lograron equilibrarlo y reducirlo a lo largo de la campaña.

En términos del saldo de libre disponibilidad, la empresa muestra una gestión eficiente. Durante los 12 meses evaluados, experimentó tres períodos en los que tuvo saldo a pagar, debido a devoluciones que superaron los saldos acumulados. En los años 2013-2014, debía recurrir a recursos de amparo ante el Tribunal Fiscal para obtener devoluciones de IVA. Sin embargo, gracias a las mejoras en los sistemas de devolución y la implementación de estrategias empresariales sólidas, los problemas asociados al saldo de libre disponibilidad han quedado atrás.

Este caso destaca la importancia de adoptar un enfoque proactivo, utilizando maquinaria y estrategias asociativas para mitigar el impacto del saldo técnico, incluso en un contexto de operaciones a gran escala. La combinación de estas prácticas ha permitido a la Empresa 4 gestionar de manera efectiva su posición fiscal y operativa.

Cierre de la sección:

El análisis de los casos prácticos presentados en este apartado refleja la diversidad de estrategias fiscales y operativas implementadas por las empresas agropecuarias en Entre Ríos. Desde las empresas que han adoptado enfoques proactivos para disminuir la acumulación de saldos técnicos de IVA, hasta aquellas que enfrentan desafíos por la falta de planificación ante imprevistos, cada caso aporta lecciones valiosas sobre la

gestión del IVA en un sector marcado por condiciones climáticas, económicas y fiscales cambiantes.

Las empresas que combinan actividades diversificadas, como la agricultura y la ganadería, junto con el uso de maquinaria propia, siembras asociadas y convenios de multiplicación de semillas, logran una mejor posición fiscal al equilibrar sus débitos y créditos de IVA. Este enfoque no solo mejora su flujo de fondos, sino que también les permite adaptarse de manera más eficiente a los desafíos externos.

Por otro lado, las empresas que no adoptan estrategias integrales evidencian cómo la acumulación de saldos técnicos de IVA puede convertirse en un problema estructural, afectando su liquidez y sostenibilidad operativa. La falta de diversificación en sus prácticas y la dependencia exclusiva de las condiciones productivas destacan la importancia de implementar estrategias empresariales para enfrentar esta problemática.

En conjunto, estos casos prácticos no solo validan las estrategias propuestas a lo largo de este trabajo, sino que también destacan la necesidad de un enfoque personalizado, que tenga en cuenta las características particulares de cada empresa y región. La implementación de medidas adaptadas y proactivas puede marcar la diferencia entre una gestión fiscal eficiente y una acumulación insostenible de saldos técnicos de IVA.

Con estas lecciones extraídas del campo entrerriano, pasamos ahora a las conclusiones del trabajo, donde se sintetizan los principales hallazgos y se destacan las implicancias prácticas para el sector agropecuario.

Conclusión

La acumulación de saldos técnicos de IVA en la actividad agropecuaria de Entre Ríos es un desafío que afecta la liquidez, la capacidad operativa y la competitividad de los productores, especialmente en un contexto de alta inflación. Este trabajo ha demostrado que, aunque las reformas legislativas aplicadas en el pasado, como la implementación del Sistema de Información Simplificada Agropecuaria (SISA), han mitigado ciertos problemas históricos, la problemática persiste en las zonas marginales debido a las particularidades productivas, climáticas y fiscales de estas regiones.

En lugar de proponer nuevas reformas legislativas, este análisis se ha centrado en estrategias empresariales que permitan a los productores gestionar de manera más eficiente su posición fiscal, optimizando su flujo de fondos y minimizando la acumulación de saldos técnicos. Estas estrategias incluyen la integración de actividades complementarias, ajustes en los esquemas operativos y comerciales, y el aprovechamiento de herramientas fiscales disponibles.

Principales hallazgos y conclusiones

1. Resumen de los hallazgos claves:

- Las diferencias regionales en producción y rentabilidad generan posiciones de IVA muy distintas. Mientras que en la zona núcleo los débitos fiscales suelen superar los créditos, en zonas marginales como Entre Ríos prevalece la acumulación de saldos.
- El IVA acumulado en las zonas marginales se debe a la menor producción y mayores insumos requeridos, lo que aumenta los créditos fiscales y reduce los débitos fiscales.
- Estrategias empresariales como el uso de semillas propias, trabajos con maquinaria propia, diversos tipos de acuerdos, convenios de multiplicación de semillas y financiamiento en el mercado de capitales demostraron ser efectivas para reducir o eliminar la acumulación de saldos técnicos.

2. Impacto potencial de las estrategias propuestas:

- **Reducción de la acumulación de IVA:** Acciones como la implementación de contratos asociativos, siembras compartidas y el uso de semillas propias han mostrado un impacto directo en la disminución del saldo técnico, mejorando la posición fiscal de los productores.
- **Transformación de acumulación de IVA a pago de IVA:** A través de estrategias como la multiplicación de semillas y el uso de contratos de fasón o maquila, se logra un incremento del IVA débito fiscal, equilibrando los créditos acumulados.
- **Mejora del flujo de fondos:** Las estrategias propuestas, permiten optimizar el flujo financiero de las empresas agropecuarias.
- **Adaptabilidad a las condiciones locales:** Las estrategias analizadas se adaptan a las particularidades de Entre Ríos, evitando la necesidad de reformas legislativas que podrían generar distorsiones en el mercado.

3. Conclusiones finales sobre la optimización del IVA en la actividad agropecuaria:

- La problemática del IVA no puede ser resuelta mediante una reforma uniforme a nivel nacional, dada la heterogeneidad productiva y fiscal de las regiones. Tampoco se considera viable una regionalización de tratamientos impositivos, ya que esto podría generar distorsiones en el mercado y desincentivar la localización real de la producción.
- Las soluciones deben provenir de los propios negocios y actividades de los productores, integrando estrategias que aprovechen las herramientas disponibles y optimicen la posición fiscal.
- Este trabajo demuestra que, con una planificación adecuada, es posible mitigar el impacto de la acumulación de IVA, garantizando la sostenibilidad financiera y operativa de las empresas agropecuarias en Entre Ríos.

En síntesis, el enfoque presentado en este trabajo no solo proporciona herramientas prácticas para los productores, sino que también sienta las bases para una gestión fiscal más eficiente, adaptada a las condiciones productivas y normativas específicas de la región. Este modelo podría servir como referencia para otras zonas marginales del país, promoviendo un sector agropecuario más competitivo y resiliente.

Recomendaciones

1. **Evaluar las estrategias en función de la realidad productiva:** Cada productor debe analizar cuál de las estrategias propuestas se adapta mejor a sus condiciones específicas de producción, estructura de costos, operativa y mercado.
2. **Priorizar el uso de herramientas de planificación fiscal:** Implementar sistemas de gestión financiera que permitan monitorear y proyectar saldos técnicos de IVA, evaluando cómo afecta la liquidez y el flujo de fondos.
3. **Fomentar la colaboración entre productores, agronomías y contratistas:** Desarrollar acuerdos asociativos que optimicen la posición fiscal sin comprometer la escala de producción ni la eficiencia operativa.
4. **Promover capacitaciones y asesoramiento especializado de Contadores:** Facilitar el acceso a información técnica sobre las estrategias fiscales disponibles y sus implicancias, mejorando la toma de decisiones de los productores.

Aplicación práctica de las estrategias propuestas

La implementación de las estrategias analizadas requiere un enfoque sistemático y ajustado a cada situación:

1. **Simulación de escenarios fiscales:** Utilizar herramientas de software o proyecciones manuales para evaluar el impacto de cada estrategia en los saldos de IVA y en el flujo de fondos, considerando la rotación de cultivos y las actividades complementarias.
2. **Establecimiento de contratos claros:** Formalizar acuerdos como siembras compartidas, contratos de pastaje o convenios de multiplicación de semillas con términos específicos que reflejan los beneficios fiscales y comerciales esperados.
3. **Incorporación gradual de cambios operativos:** Iniciar con una estrategia, como el uso de semillas propias, y medir su impacto antes de avanzar hacia estrategias más complejas como la integración hacia adelante o el financiamiento en mercados de capitales.
4. **Monitoreo continuo y ajustes:** Evaluar regularmente el desempeño de las estrategias implementadas, ajustando los modelos operativos según las condiciones de mercado y las normativas vigentes.

Consideraciones para futuras investigaciones

1. **Análisis de márgenes económicos:** Complementar este trabajo con un estudio más profundo sobre cómo las estrategias fiscales impactan en los márgenes económicos y la rentabilidad de los productores.
2. **Ampliación a otras regiones:** Investigar cómo estas estrategias podrían adaptarse a zonas productivas con condiciones diferentes, como la zona núcleo o áreas con agricultura intensiva.
3. **Evaluación del impacto macroeconómico:** Analizar cómo las acumulaciones de saldos técnicos de IVA afectan a nivel provincial y nacional, incluyendo su impacto en la recaudación fiscal y el desarrollo del sector agropecuario.
4. **Impacto de la inflación:** Profundizar en cómo la inflación agrava la problemática del IVA acumulado y proponer mecanismos específicos para mitigar este efecto.
5. **Uso de tecnología para la gestión fiscal:** Estudiar la aplicabilidad de herramientas digitales y automatizadas para la gestión de IVA en empresas agropecuarias.

Bibliografía:

Se incluye un listado completo de todas las fuentes consultadas y citadas en el desarrollo del trabajo.

(1) Boletín Económico Agrícola. Notas técnicas ISSN 0325-8890 INTA Paraná Año XVI – N° 85- Abril de 2024. Mg. Guillermo Vicente (Centro Regional INTA) Mg. Pablo Fontanini (SIBER - BOLSACER)

(2) Proyecto Siber – Bolsa de Cereales de Entre Ríos, informes de cierres de campaña 2023/2024, de cada cultivo.

(3) MATBA ROFEX, cotizaciones de los granos en la página del mercado a término.
<https://matbarofex.primary.ventures/futuros/financieros>

(4) Información Simplificada Agropecuaria (SISA) - Resolución General Conjunta N° 4248/2018, publicada el 24 de mayo de 2018.
<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-4248-2018-310703>

(5) Ley del IVA (Ley 23.349), pto. 5 del inc. a) del cuarto párrafo del art. 28 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado. (5. Granos —cereales y oleaginosos, excluido arroz— y legumbres secas —porotos, arvejas y lentejas—. *(Punto incorporado por art. 1° inc. b) de la Ley N° 25.717 B.O. 10/01/2003. Vigencia: a partir del día de su publicación en el Boletín Oficial.)*.)

(6) Ley 26.050, Ley del Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones. Modificación. Sancionada: Julio 27 de 2005 Promulgada de Hecho: Agosto 30 de 2005

(7) Ley del IVA (Ley 23.349), del pto. 1 al 5 del inc. b) del cuarto párrafo del art. 28 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado. b) Las siguientes obras, locaciones y prestaciones de servicios vinculadas con la obtención de bienes comprendidos en los puntos 1, 3 y 5 del inciso a): 1. Labores culturales —preparación, roturación, etcétera, del suelo—. 2. Siembra y/o plantación. 3. Aplicaciones de agroquímicos. 4. Fertilizantes su aplicación. 5. Cosecha.

(8) Resolución 3337/91 artículo 1° - Impuestos al Valor Agregado. Ley N°23.349, y sus modificaciones. Empresas comprendidas por la R.G. N° 3.125 y sus modificaciones. Régimen de percepción.

(9) Ley del IVA (Ley 23.349) exención artículo 7°, inciso h) punto 22).

(10) Dictamen DAT 77/03 Los granos -cereales y oleaginosas- y legumbres secas -porotos, arvejas y lentejas-", destinadas a la siembra, las mismas no se encuentran beneficiadas por la reducción de alícuota establecida por el punto 5) apartado a) del cuarto párrafo del artículo 28 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, puesto que integran la categoría de semillas.

(11) Fallo "Angulo, José Pedro" de fecha 28/9/2010 de la CSJN

(12) Consultor Agropecuario Errepar - Rendimiento de Indiferencia: ¿Cómo influyen los impuestos, la financiación, las retenciones y los estímulos? Noviembre 2015 - *Autores: Mansur, Jorge, Méndez, Matías, Santimaría, Alberto*

(13) Anexo II de la RG N° 4310/2018

(14) Semana al 31 de octubre de 2024 – N° 890 AÑO XVI - INFORME SEMANAL ZONA NÚCLEO – Bolsa de Comercio de Rosario

(15) Dictamen DAT 55/04. Alícuota reducida. Acopio y comercialización de cereales en nombre propio por cuenta de terceros. Comisiones, almacenaje y fletes. Intereses por financiación. Hecho imponible independiente.

(16) Dictamen DAT 77/03 Los granos -cereales y oleaginosas- y legumbres secas - porotos, arvejas y lentejas-", destinadas a la siembra.

(17) Dictamen DAT 14/99 No resultarán incididas por la alícuota diferencial las prestaciones relacionadas con el enfardado o el almacenaje de pasturas o granos, aún cuando se destinen a la alimentación del ganado que se trata, por ser actividades posteriores a la cosecha, que es la última etapa prevista en la norma.

(18) El Contrato de Maquila – Candela Powell y Celeste Powell. Consultor Agropecuario, ERREPAR, pag. 79.

(19) Contratos Agropecuarios y nuevas alianzas tratamientos impositivos. CP Teresa Stafforte. Jornadas Agropecuarias para profesionales en ciencias económicas.

Agradecimientos

Gracias a Dios por todas las personas que hacen esto posible y por las oportunidades de todos los días.

Gracias a mi familia por el apoyo incondicional.

Gracias a todo el equipo de GCagro SRL, DeMargen.com y a Vollmuth SAS.

Gracias a todos los clientes, en especial a los que han aportado material a este trabajo, a Horacio Heinse de “Todos los verdes”, a Luciano Bergonzi de Ortega Guemberena SA, a Noelia Vollmuth de Agropecuaria Cralis SRL.

Gracias al Consejo de Ciencias Económicas de Entre Ríos, por la oportunidad de realizar este trabajo y alentar estas iniciativas. Gracias a la Comisión de Finanzas del Consejo.

Dedicatoria

Especialmente a Silvia, Jere, Ana y Nina, que me dan energías, me enseñan y me motivan.

¡Muchas gracias!!

Anexos Investigación de Campo: Caso 1

Período	JUL/23	AGO/23	SEP /23	OCT/23	NOV/23	DIC/23	ENE/24	FEB/24	MAR/24	ABR/24	MAY/24	JUN/24
Saldo inicial técnico	0	937.632	2.387.919	944.313	2.327.527	614.495	1.077.606	0	0	0	0	1.526.446
Débito del período	0	448.463	2.319.748	0	2.662.727	1.511.215	4.168.975	3.170.655	5.831.315	8.600.019	61.018	1.782.787
Crédito del período	937.632	1.898.750	876.142	1.383.214	949.695	1.974.326	2.893.497	872.688	2.931.365	7.553.713	1.587.464	2.543.316
Saldo técnico del período	937.632	1.450.287	-1.443.606	1.383.214	-1.713.032	463.111	-1.275.477	-2.297.967	-2.899.950	-1.046.306	1.526.446	760.528
Saldo técnico acumulado	937.632	2.387.919	944.313	2.327.527	614.495	1.077.606	-197.871	-2.297.967	-2.899.950	-1.046.306	1.526.446	2.286.974
Saldo inicial libre disponibilidad	594.638	0	310.764	335.967	343.556	351.173	991.465	813.375	0	0	4.600.183	0
Saldo a favor de AFIP	0	0	0	0	0	0	-197.871	-2.297.967	-2.899.950	-1.046.306	0	0
Compensaciones	20.914	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ret, perc. y pagos a cta.	2.218	310.764	25.203	7.589	7.617	640.292	19.781	25.480	515.758	5.646.489	7.967	13.209
Devoluciones de retenciones	1.657.498	0	0	0	0	0	0	536.058	0	0	5.260.197	0
Saldo final del período	-1.081.556	310.764	335.967	343.556	351.173	991.465	813.375	-1.995.171	-2.384.193	4.600.183	-652.046	13.209

Fuente: elaboración propia

Anexos Investigación de Campo: Caso 2

Período	SEP /23	OCT/23	NOV/23	DIC/23	ENE/24	FEB/24	MAR/24	ABR/24	MAY/24	JUN/24	JUL/24	AGO/24
Saldo inicial técnico	8.283.854	6.496.301	10.936.276	14.019.994	11.778.283	18.340.178	21.244.208	20.815.683	9.097.823	2.077.658	9.655.173	0
Débito del período	3.560.917	494.958	4.116.136	11.098.782	4.336.105	1.737.636	2.766.263	18.911.987	19.591.799	8.656.183	17.008.776	13.323.382
Crédito del período	1.773.364	4.934.933	7.199.855	8.857.071	10.898.000	4.641.665	2.337.738	7.194.127	12.571.634	16.233.698	3.902.964	30.461.098
Saldo técnico del período	-1.787.553	4.439.974	3.083.719	-2.241.711	6.561.895	2.904.030	-428.525	-11.717.860	-7.020.165	7.577.515	-13.105.812	17.137.716
Saldo técnico acumulado	6.496.301	10.936.276	14.019.994	11.778.283	18.340.178	21.244.208	20.815.683	9.097.823	2.077.658	9.655.173	-3.450.639	17.137.716
Saldo inicial libre disponibilidad	902.715	0	278.880	934.407	3.793.976	0	0	734.459	3.314.892	8.874.099	12.202.003	2.171.457
Saldo a favor de AFIP técnico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-3.450.639	0
Compensaciones	902.715	773.569	356.934	0	3.793.976	0	0	0	0	0	4.294.549	0
Ret, perc. y pagos a cta.	612.991	1.052.450	1.012.461	2.859.569	478.457	538.465	734.459	2.988.460	9.126.078	3.327.905	2.285.358	4.025.754
Devoluciones de retenciones	1.519.624	0	0	0	799.625	1.707.644	0	408.026	3.566.872	0	0	10.418.485
Saldo final del período	-906.633	278.880	934.407	3.793.976	-321.168	-1.169.179	734.459	3.314.892	8.874.099	12.202.003	2.171.457	-4.221.274

Fuente: elaboración propia

Anexos Investigación de Campo: Caso 3

Período	JUL/23	AGO/23	SEP /23	OCT/23	NOV/23	DIC/23	ENE/24	FEB/24	MAR/24	ABR/24	MAY/24	JUN/24
Saldo inicial técnico	15.923.106	15.943.235	16.303.351	17.409.396	36.713.727	37.061.561	46.987.625	50.036.719	71.994.041	33.460.050	29.417.247	40.070.271
Débito del período	2.871.775	10.969.112	5.703.578	3.072.743	6.237.858	10.803.224	11.655.887	5.918.549	52.333.625	25.589.598	2.809.444	20.824.015
Crédito del período	2.891.904	11.329.227	6.809.622	22.377.074	6.585.693	20.729.288	14.704.981	27.875.870	13.799.635	21.546.795	13.462.468	26.153.240
Saldo técnico del período	20.129	360.116	1.106.045	19.304.331	347.834	9.926.064	3.049.094	21.957.321	-38.533.990	-4.042.803	10.653.024	5.329.225
Saldo técnico acumulado	15.943.235	16.303.351	17.409.396	36.713.727	37.061.561	46.987.625	50.036.719	71.994.041	33.460.050	29.417.247	40.070.271	45.399.496
Saldo inicial libre disponibilidad	4.773.606	538.928	1.677.808	3.513.884	3.429.838	1.904.765	5.647.117	8.048.333	6.577.981	27.259.892	34.107.807	3.791.092
Saldo a favor de AFIP técnico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compensaciones	409	0	1.309	0	0	0	31.089	850.595	0	0	0	0
Ret, perc. y pagos a cta.	728.685	1.708.551	2.562.246	1.290.128	954.971	3.821.361	3.379.795	2.169.872	23.762.222	8.705.935	976.291	3.793.689
Devoluciones de retenciones	4.962.954	569.672	724.861	1.374.174	2.480.044	79.008	947.491	2.789.629	3.080.311	1.858.021	31.293.006	0
Saldo final del período	538.928	1.677.808	3.513.884	3.429.838	1.904.765	5.647.117	8.048.333	6.577.981	27.259.892	34.107.807	3.791.092	7.584.782

Fuente: elaboración propia

Anexos Investigación de Campo: Caso 4

Período	JUL/23	AGO/23	SEP /23	OCT/23	NOV/23	DIC/23	ENE/24	FEB/24	MAR/24	ABR/24	MAY/24	JUN/24
Saldo inicial técnico	23.323.249	19.571.605	22.113.397	25.556.063	28.805.703	19.597.297	6.460.498	10.296.200	414.841	12.381.679	12.184.484	2.244.094
Débito del período	7.286.064	7.320.770	4.399.202	3.370.535	17.608.301	22.630.172	15.098.860	31.444.384	13.435.160	17.015.238	18.395.393	15.578.771
Crédito del período	3.534.420	9.862.562	7.841.869	6.620.174	8.399.895	9.493.374	18.934.562	21.563.025	25.401.998	16.818.043	8.455.003	19.549.468
Saldo técnico del período	-3.751.644	2.541.792	3.442.666	3.249.639	-9.208.406	-13.136.798	3.835.702	-9.881.359	11.966.838	-197.195	-9.940.390	3.970.696
Saldo técnico acumulado	19.571.605	22.113.397	25.556.063	28.805.703	19.597.297	6.460.498	10.296.200	414.841	12.381.679	12.184.484	2.244.094	6.214.790
Saldo inicial libre disponibilidad	0	0	2.181.330	2.529.280	1.902.988	4.897.587	8.268.266	4.250.972	3.688.498	0	0	4.535.784
Saldo a favor de AFIP técnico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compensaciones	0	0	2.181.330	0	1.902.988	4.741.998	4.741.998	0	0	0	0	0
Ret, perc. y pagos a cta.	1.956.858	2.438.885	3.018.857	759.708	5.425.344	8.123.285	5.709.920	7.439.452	305.228	3.781.205	7.230.106	3.927.986
Devoluciones de retenciones	2.785.814	257.555	489.577	1.386.000	527.756	10.608	4.985.216	8.001.926	5.641.823	7.258.048	2.694.322	0
Saldo final del período	-828.956	2.181.330	2.529.280	1.902.988	4.897.587	8.268.266	4.250.972	3.688.498	-1.648.097	-3.476.843	4.535.784	8.463.769

Fuente: elaboración propia