

TRABAJO FINAL DE GRADO



PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

"Análisis de la rentabilidad de una empresa agropecuaria comparando tres alternativas: producción agropecuaria, celebración de contrato de arrendamiento o celebración de contrato de aparcería"

Tutor: PROFESORA CLAUDIA CARPENE

Autor: FRUTTERO ANDREA ALEJANDRA

LEGAJO VCPB05570

Junio 2017

RESUMEN

En el presente Trabajo Final de Graduación se analiza la situación del Establecimiento “Don Román” dedicado a la actividad agropecuaria, establecimiento que se encuentra ubicado en la zona rural de la ciudad de Bell Ville, Provincia de Córdoba. Cuenta con 280 hectáreas productivas afectadas a la actividad.

La producción agropecuaria se encuentra sujeta a diferentes riesgos relacionados con variables aleatorias como las condiciones climáticas. También inciden el precio de los productos, propios de la actividad primaria, en el marco de diversos escenarios intervenidos por el contexto internacional que define la cotización en el mercado de Chicago, así como el tipo de cambio del dólar vigente en Argentina. La ausencia de parámetros objetivos que permitan proyectar el comportamiento de estos factores condiciona las decisiones empresariales que requieren del monitoreo permanente en el marco de la gestión.

La situación de la empresa bajo estudio se encuentra ante los desafíos a los que se enfrentan los pequeños y medianos productores de la región pampeana, reducción de los niveles de ganancias, frecuentes cambios de contexto y mayor nivel de incertidumbre ante los mercados, que conllevan a tomar decisiones frente a distintas alternativas de proyectos.

En este marco se realiza un análisis de la continuidad de la empresa unipersonal, frente a las alternativas de celebrar un contrato de arrendamiento o aparcería sobre el inmueble rural de su propiedad.

Luego de estimar las premisas que definen la situación proyectada para la campaña 2017/2018 se obtienen indicadores de rentabilidad que sustentan las recomendaciones basadas en las ventajas y desventajas de cada alternativa.

Palabras Clave: inmueble, rural, aparcería, arrendamiento, rentabilidad

ABSTRACT

In this paper the status of "Don Roman", Establishment dedicated to soybean production in the area of Bell Ville, Cordoba Province with 280 hectares affected productive activity is analyzed.

Soybean production is subject to climatic hazards own primary activity, in the context of various scenarios operated by the international context that defines trading on the Chicago market and the exchange rate of the dollar in Argentina force. The absence of objective parameters for designing the behavior of these factors affects business decisions that require ongoing monitoring under management.

The situation of the company under study represents the challenges that small and medium producers of the Pampa region face, compared to reduced profit levels achieved last season.

In this context a review of the continuity of the sole proprietorship, versus alternatives to conclude a lease or sharecropping on rural property owned is performed.

After estimating the premises that define the projected situation for the 2016/2017 campaign profitability indicators underpinning the recommendations based on the advantages and disadvantages of each alternative are obtained.

INDICE

1. Presentación del Problema.....	6
1.1 Título.....	6
1.2 Introducción	6
1.3 Justificación del Problema.....	9
1.4. Objetivos.....	10
1.4.1. Objetivo General.....	10
1.4.2 Objetivos <i>específicos</i>	10
3. Marco teórico.....	11
3.1. <i>Contratos Agropecuarios</i>	11
3.1.1. <i>Contrato de Arrendamiento rural</i>	13
3.1.2. <i>Contrato de Aparcería agrícola</i>	16
3.2. <i>Impuestos Nacionales</i>	18
3.2.1. <i>Impuesto a las ganancias</i>	18
3.2.2. <i>Impuesto al Valor Agregado (IVA)</i>	26
3.2.3. <i>Impuesto sobre los Bienes Personales</i>	31
3.2.4. <i>Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta</i>	32
3.3. <i>Impuestos Provinciales</i>	36
3.3.1. <i>Impuesto a los Ingresos Brutos</i>	36
3.3.2. <i>Impuesto a los Sellos</i>	40
3.3.3. <i>Impuesto Inmobiliario</i>	40
3.4. <i>Rentabilidad</i>	41
3.5. <i>Diagnóstico Organizacional</i>	42
3.6. <i>Fuerzas Competitivas de Porter</i>	42
3.7. <i>Matriz FODA</i>	43
4. Marco Metodológico	45
5. Diagnóstico.....	47
5.1. <i>Análisis de Mercado</i>	47
5.1.1. <i>Contexto Internacional</i>	47
5.1.2. <i>Contexto Nacional</i>	51
5.1.3. <i>Fuerzas Competitivas</i>	54
5.1.4. <i>Tendencias y Análisis del Mercado</i>	60
5.2. <i>Análisis Interno</i>	63
5.2.1. <i>Descripción de la empresa</i>	63
5.2.2. <i>Estrategia</i>	65
5.2.3. <i>Sistema de Producción</i>	66
5.2.4. <i>Sistema de Comercialización</i>	67
5.2.5. <i>Situación Financiera</i>	68
5.2.6. <i>Datos históricos</i>	69
5.3. <i>Conclusiones Diagnósticas</i>	71
5.4. <i>Matriz FODA</i>	74
6. Propuesta	76
6.1. <i>Planteo de premisas</i>	78
6.2. <i>Empresa Unipersonal</i>	81
6.2.1. <i>Situación Jurídica</i>	81
6.2.2. <i>Situación financiera</i>	84
6.2.3. <i>Situación impositiva</i>	88

6.2.4. Rentabilidad Empresa Unipersonal	92
6.3. Contrato de arrendamiento	97
6.3.1. Situación Jurídica.....	98
6.3.2. Situación financiera.....	99
6.3.3. Situación impositiva	102
6.3.4. Rentabilidad Esperada contrato de arrendamiento	104
6.4. Contrato de Aparcería.....	109
6.4.1. Situación Jurídica.....	110
6.4.2. Situación financiera.....	110
6.4.3. Situación impositiva	114
6.4.4. Rentabilidad Esperada contrato de aparcería	¡Error! Marcador no definido.
6.5. Análisis Comparativo	119
6.6. Recomendaciones	120
7. Conclusiones.....	122
7.1. Propuestas.....	126
Bibliografía.....	129

Índice de Tablas

Tabla 1: Esquema de liquidación del impuesto a las ganancias.....	25
Tabla 2 Esquema de liquidación IVA	30
Tabla 3 Producción de soja	69
Tabla 4 Resultados históricos.....	69
Tabla 5: MATRIZ FODA.....	75
Tabla 6 Comparación de indicadores	119

Índice de Figuras

Figura 1: Tratamiento del inmueble rural en el impuesto a los Bienes Personales y Mínima Presunta	34
FIGURA 2 Proceso productivo por país	48
Figura 3 Origen de la producción de soja	¡Error! Marcador no definido.

Índice de Gráficos

GRÁFICO 1 Participación en el mercado mundial.....	48
GRÁFICO 2 Producción y demanda mundial de soja	49
GRÁFICO 3 Importaciones mundiales de soja.....	50

1. Presentación del Problema

1.1 Titulo y Tema

"Análisis de la rentabilidad de una empresa agropecuaria comparando tres alternativas: producción agropecuaria, celebración de contrato de arrendamiento o celebración de contrato de aparcería"

1.2 Introducción

La actividad agropecuaria ocupa un lugar preponderante dentro de la economía de la República Argentina, la cual en los últimos 25 años ha crecido en forma destacada. En el período 2001-2016 todas las variables agrícolas han evolucionado, tanto en forma negativa como positiva, lo cual ha llevado a los productores a plantearse interrogantes en cuanto a las perspectivas futuras. Es importante destacar que en la actualidad (marzo 2017) la participación del Estado en la renta agrícola es de un 66,2% .Por tal motivo, resulta de interés el estudio de la misma para determinar los objetivos que se persigue y en función de los mismos, definir estrategias a utilizar para el diseño de la planificación en el corto y mediano plazo.

Este crecimiento sostenido está asociado a la evolución y avances tecnológicos, investigación genética, y el aumento de la demanda internacional de productos primarios, lo que ha llevado al productor agropecuario ha diseñar sistemas de producción y explotación agropecuaria para aprovechar las ventajas competitivas derivadas del crecimiento del mercado así como los rendimientos y la calidad originados en las características técnicas de la tierra y el clima de la región pampeana.

Pero la actividad agropecuaria posee características diferenciadas del resto de las actividades ya que se encuentra vinculada a una multiplicidad de factores, algunos previsibles y otros con efecto incierto como: crecimiento y desarrollo vegetativo,

durabilidad del ciclo productivo, incidencia de los factores climáticos y riesgos del mercado, que actúan como condicionantes de la rentabilidad y de los resultados esperados, lo que lleva al productor agropecuario a tomar decisiones de iniciar o continuar con un determinado proceso productivo.

En el presente trabajo se analiza la situación del establecimiento agropecuario “Don Román”, quien desarrolla la actividad agrícola en una fracción de campo ubicada en el departamento Unión, sección tercera, Pedanía Ascasubi de la Provincia de Córdoba que de acuerdo al Plano inscripto en la Dirección de Registro General cuenta con una superficie de trescientas (300) hectáreas. El establecimiento desarrolla su actividad desde el año 1992 como empresa unipersonal, siendo su propietario el responsable de las áreas productivas, comercial, estratégica y financiera.

En sus comienzos diversificó la producción a través de cultivos variados, tales como soja, maíz, girasol, trigo y forrajes como la alfalfa, pero en la actualidad sólo se dedica a la producción de soja.

El propietario plantea la necesidad de visualizar otras alternativas para el desarrollo de su empresa analizando la rentabilidad/riesgo de las mismas ya que no es posible mantener una organización con estructura familiar como lo había realizado hasta este momento, donde las nuevas generaciones se plantean otros horizontes y cuando los costos para mantener una estructura productiva son cada vez mas elevados, además del cambio en las condiciones de la actividad propiamente dicha como se mencionada en los párrafos precedentes.

Este trabajo tiene como objetivo analizar diferentes alternativas de explotación para determinar cuál sería la rentabilidad esperada en cada una de ellas en función a la información disponible y al comportamiento estimado de los factores: rendimiento, costos, precios, riesgos y así poder establecer una comparación y seleccionar aquella

que sea más conveniente para su propietario. Dicho análisis permitirá contar con datos útiles al momento de tomar decisiones productivas o considerar otras acciones.

Las alternativas que se analizan son:

1. Producción agropecuaria, contratando servicios de terceros para las actividades de laboreo y cosecha.
2. Celebración un contrato de arrendamiento, pactando un canon en pesos determinables en función a la cotización de la soja.
3. Celebrar un contrato de aparcería agrícola participando en la producción obtenida en la campaña.

Para cada una de las alternativas se analiza los aspectos legales, financieros, impositivos, económicos y los riesgos asociados que servirán de base para la toma de decisiones, evaluando la conveniencia y factibilidad de cada una de ellas.

En el desarrollo del trabajo se analiza la posición competitiva del establecimiento Don Román, identificando los aspectos coyunturales que representan amenazas y oportunidades para el sector agropecuario. Luego de un estudio del mercado en que opera la empresa, se definen los aspectos relativos a la organización interna tales como el sistema de producción, comercialización y el tratamiento impositivo.

Como resultado de identificar las fortalezas y oportunidades que se reflejan en una matriz FODA se realiza un diagnóstico que define las necesidades de intervención estratégica para mejorar las condiciones competitivas de la empresa.

Finalmente, en la propuesta de intervención se analizan detalladamente los aspectos jurídicos, financieros e impositivos de las alternativas para la explotación del inmueble rural a través de una empresa unipersonal, un arrendamiento o aparcería.

Como consecuencia de los resultados obtenidos, se define la situación más favorable, en base al análisis comparativo de la rentabilidad en cada opción.

1.3. Justificación

Como consecuencia del crecimiento de la rentabilidad del sector agropecuario desde el período 2001 hasta la fecha, un mayor número de organismos privados y estatales mantienen interés en el monitoreo de la actividad para el diseño de nuevas estrategias de comercialización y recaudación impositiva. Así, la presión fiscal se encuentra asociada al cumplimiento de aspectos formales exigidos por diferentes organismos tendientes al control de rendimientos y procesos de comercialización primaria que ocasionan sobre el productor el diseño de un sistema administrativo interno, acompañado por el asesoramiento de un equipo de profesionales, para dar cumplimiento a las obligaciones formales y materiales, resignando la menor cantidad de rentabilidad empresarial.

Por tal motivo, el productor primario se encuentra en un proceso de análisis y rediseño del sistema de producción y comercialización, para lo cual evalúa nuevas formas de organización empresarial que minimicen sus obligaciones y riesgos, manteniendo los niveles de rentabilidad. A tal fin, se visualiza una necesidad de asociación o de celebración de contratos agropecuarios que constituyen otras alternativas. Estas formas asociativas clasificadas entre contratos conmutativos y asociativos contribuyen al desarrollo de la agricultura y a la reforma de las estructuras de la propiedad y de la empresa agraria.

Para establecer la mejor alternativa y la toma de decisiones se debe analizar la actividad agropecuaria en forma integral, analizando los factores que inciden en la actividad, sean o no de fácil cuantificación, considerando a los costos como parte de un sistema de información que debe reflejar la realidad presente y futura de las explotaciones agropecuarias.

La empresa agropecuaria es sumamente compleja dado que a los problemas propios de las actividades industriales o comerciales, la globalización de los mercados y la irrupción de nuevas tecnologías (biotecnología, riego, agricultura de precisión, etc.) se suma una característica distintiva que es la presencia de procesos productivos biológicos que se relacionan e interactúan en mayor o menor medida con el medio ambiente.

La elaboración de indicadores de rentabilidad en cada alternativa de explotación está orientada a la gestión de la empresa agropecuaria, que le permita al propietario de un inmueble rural analizar objetivamente las opciones disponibles para desarrollar eficientemente una actividad que exige competitividad para la permanencia y crecimiento.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Analizar los niveles de rentabilidad del establecimiento “Don Román” para el año 2017-2018, comparando tres alternativas: a) producción agropecuaria, b) celebración de contrato de arrendamiento o c) celebración de contrato de aparcería, seleccionando la alternativa mas conveniente en base al análisis comparativo de la rentabilidad en cada opción.

1.4.2. Objetivos específicos

- Identificar la legislación vigente para definir las condiciones jurídicas que permitan la celebración del contrato de arrendamiento y aparcería agrícola en la explotación de un inmueble rural.

- Definir la incidencia del costo impositivo en el ámbito nacional y provincial, respecto de la explotación de un inmueble rural, contrato de arrendamiento y aparcería agrícola.
- Identificar los regímenes de información asociados con la producción de soja y los contratos agropecuarios, para determinar las características del sistema de información interno necesarias para su cumplimiento de tales obligaciones formales.
- Analizar la incidencia de los factores climáticos y riesgos del mercado, que actúan como condicionantes de la rentabilidad y de los resultados
- Analizar comparativamente la rentabilidad de cada alternativa para determinar la opción que maximice los resultados.

3. Marco teórico

3.1. Contratos Agropecuarios

Los contratos agropecuarios pueden clasificarse en los regulados por la ley 13.246 - modificada por la ley 22.298- de arrendamiento y aparcería rurales y los que se encuentran fuera del ámbito de aplicación de la misma, conocidos como contratos innominados o accidentales que surgen de lo convenido entre las partes y por los usos y costumbres (Navarro, 2015).

En caso de conflicto, los contratos que se encuentran regulados por la ley 13.146 (ref. por L. 21.452 y L. 22.298) se rigen por el orden de prelación en aplicar la norma, es decir, considerando en primer término lo que establece la letra de la ley, luego la voluntad de las partes, en tercer lugar por el Código Civil y Comercial y finalmente los usos y costumbres (Navarro, 2015). Los contratos agrarios se dividen tradicionalmente en dos grandes ramas:

1) **Conmutativos o de cambio:** donde una de las partes concede un inmueble rural u otro bien a cambio de una contraprestación sin participación en los resultados, ni en las decisiones, no asume riesgos y existe una absoluta independencia entre las partes, como lo son el contrato de arrendamiento o el de pastoreo. Las prestaciones son contrapuestas.

2) **Asociativos:** ambas partes asumen riesgos, participan en los resultados y en la administración, hay un interés común entre las partes para lograr un objetivo común, la finalidad es repartirse los frutos o productos objetos de la actividad. Según Balán (2011) “ Los contratos asociativos no son sociedades ya que tienen características diferentes”.

- Carecen de "afecto societatis"
- No existe un nuevo ente capaz de contraer obligaciones.
- Cada una de las partes mantiene la titularidad sobre los bienes.
- Tiene como objetivo el reparto de los frutos

A partir de agosto de 2015 entra en vigencia el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (CCC), con la introducción de modificaciones respecto de la aplicación de tales contratos, las cuales se combinan con los aspectos que permanecen después de la reforma. Los contratos de arrendamientos y aparcerías continúan regulados por la Ley 13.249 aplicándose de manera supletoria el Código Civil y Comercial. Si bien la legislación específica que regula las condiciones contractuales no ha sufrido modificaciones, los caracteres que resultan luego de la misma se pueden resumir en:

a) fin: es la obtención de lucro, como en toda actividad en la que se invierte capital y se asume riesgo.

b) objeto: es la obtención de la producción a través de los bienes bióticos, característica que los diferencia de los contratos regidos por el Código Civil.

c) Medio: los contratos agropecuarios son el medio por el cual se instrumenta el negocio, ya sea con la cesión o no del predio. En particular, el artículo 40 de la ley 13.146 establece que los mismos deben celebrarse por escrito, aplicando el artículo 1190 del Código Civil hoy derogado, para los contratos verbales. Como consecuencia de la vigencia del nuevo CCC para los contratos de aparcería o arrendamiento que se celebren verbalmente se aplica lo que rige en materia de medios de prueba, correspondiente a los artículos 1019 y 1020, considerando de este modo que se trata de contratos *ad probationem*.

Duración: se establece por y para el cumplimiento del ciclo productivo específico, o por los plazos mínimos estipulados por disposiciones legales, que son de orden público.

d) Son consensuales: se perfeccionan sólo en el momento en que se realiza el acuerdo de voluntades

e) Las obligaciones que se asumen son bilaterales por los efectos que producen, persisten en el tiempo y son de trato sucesivo.

3.1.1. Contrato de Arrendamiento rural

Este contrato está previsto y tipificado expresamente en la ley 13246, la cual establece el siguiente concepto: *“habrá arrendamiento rural cuando una de las partes se obligue a ceder el uso y goce de un predio, ubicado fuera de la planta urbana de las ciudades o pueblos, con destino a la explotación agropecuaria en cualquiera de sus especializaciones, y la otra a pagar por ese uso y goce un precio en dinero”*.

Es un contrato bilateral (engendran obligaciones recíprocas para las partes intervinientes), oneroso (implican para las partes un sacrificio patrimonial al cual

corresponde una ventaja), conmutativo (las partes pueden estimar al momento de su perfeccionamiento, las ventajas y sacrificios que derivan del negocio), principal (no dependen de otro para su existencia), civil, de tracto sucesivo (sus efectos se prolongan en el tiempo, es decir que la ejecución de los mismos no se agota en un instante), típico (legislado expresamente en lo referente a sus formalidades, contenidos, efectos, exigencias normativas, etc.) y formal relativo (sólo por escrito y para la prueba). Es un contrato de cambio, donde el propietario se asegura un ingreso, sin asumir los riesgos que le corresponderán al arrendatario (Balan, 2011).

El dueño del campo si bien se asegura una renta fija, deberá siempre priorizar el buen manejo de su principal factor de producción, la tierra, por lo que es fundamental la confección de un contrato que prevea las cláusulas necesarias para el logro de ese fin.

El art. 7 de la ley 13246, admite la cesión del contrato por el arrendatario o el subarrendamiento, parcial o total, si así lo permite el arrendador.

Las diferentes modalidades de retribución que pueden presentarse en la práctica, son (Balan, 2011):

- Pago en dinero de curso legal.
- Pago en equivalente precio de un producto.
- Pago en especie

La forma de pago no desvirtúa el contrato, salvo que se pacte la entrega de frutos determinados, lo cual transforma al mismo en un contrato atípico (Balan, 2011).

Según lo establece la reglamentación de la ley 13.246 en el contrato debe indicarse el precio del arrendamiento, fecha y lugar de pago, por período adelantado o vencido. En el caso de contratos mixtos, donde existe una contraprestación pactada como un porcentaje de los frutos, mas una suma fija de dinero, se rige por el art. 44 de la ley 13246 (aparcería).

El Art. 45 de la ley 13249 establece un plazo mínimo de 3 años y máximo de 10. Para los contratos en los cuales el arrendatario o aparcerero se obliga a realizar obras de mejoramiento del predio como plantaciones, obras de desmonte, que retarden la productividad de su explotación por un lapso superior a dos (2) años, podrán celebrarse hasta por el plazo máximo de veinte (20) años.

Una de las modificaciones originadas en el nuevo CCC hace referencia al plazo, extendiendo el máximo hasta los 50 años, según lo define el artículo 1197. Por otra parte, respecto a la prescripción que limita la posibilidad de reclamo como consecuencia de la inactividad de una de las partes, resulta de aplicación el plazo genérico de cinco años según el art 2560.(Navarro, 2015).

Todo contrato sucesivo entre las mismas partes con respecto al mismo predio se considerará celebrado por el plazo mínimo, en el caso de que no se establezca término de duración o se estipule uno inferior al indicado (Balan, 2011).

Como consecuencia de la vigencia del contrato de arrendamiento, resultan las siguientes obligaciones y derechos de las partes (Balan, 2011):

Del propietario:

1. Entregar el uso y goce del predio.
2. Contribuir con el 50% de los gastos en la lucha contra la maleza y las plagas.
3. Cuando el número de arrendatarios exceda de 25 personas, y no exista escuela pública, debe dar un lugar físico para que funcione una dentro del inmueble arrendado.
4. Pueden pactarse otras obligaciones dentro del contrato fuera de las específicamente establecidas por la ley.
5. Percibir el precio.

Del arrendatario:

1. Recibir el campo, pagar el precio y devolver el campo al finalizar el contrato.
2. Dar a la tierra el destino convenido en el contrato, con sujeción a las leyes agrícolas y ganaderas.
3. Contribuir con el 50% de los gastos en la lucha contra las malezas y las plagas.
4. Conservar los edificios y mejoras del inmueble, así como también no degradar la tierra.

Por otra parte, es de considerar que el contrato de arrendamiento agrícola admite el pacto de las condiciones contractuales de común acuerdo entre las partes, siendo flexible en este sentido, siempre que sea el resultado de la manifestación de la voluntad expresa del arrendador y el arrendatario (Balan, 2011).

3.1.2. Contrato de Aparcería agrícola

La ley 13246 ha tipificado los casos en los cuales estamos en presencia de este contrato. *“Habrá contrato de aparcería cuando una de las partes se obligue a entregar a otra animales o un predio rural con o sin plantaciones, sembrados, animales, enseres o elementos de trabajo para la explotación agropecuaria en cualquiera de sus especializaciones, con el objeto de repartirse los frutos”.*

El contrato de aparcería tiene alguna similitud al de arrendamiento, pero existen varias características que lo diferencian, entre las cuales se mencionan las siguientes (Balan, 2011):

- La retribución a la contraprestación para quien entrega la cosa depende del resultado de la actividad.

- Los frutos son un accesorio de la cosa; pertenecen al propietario de la cosa.

- No habrá precio fijo predeterminado a cambio de la prestación.
- Existencia de riesgo.

En cuanto a las similitudes, en general, se puntualizan las siguientes:

- Los plazos mínimos y máximos.
- Prohibición de la explotación irracional del suelo, entre otras.

Es un contrato consensual (se perfecciona con el mero consentimiento), bilateral, oneroso y aleatorio dado que además de generar obligaciones entre las partes los beneficios y las pérdidas dependen de hechos inciertos (Balan, 2011).

Es el típico contrato asociativo agrario, tanto el aparcerero dador como el aparcerero tomador aportan el capital de trabajo, es decir, cada uno contribuye con parte de sus bienes, aptitudes y habilidades. El reparto de los frutos debe ser en proporción a lo aportado, y a los elementos y gastos que cada parte contribuya; está prohibido pactar como retribución una cantidad fija de frutos o su equivalente en dinero porque se estaría frente a un contrato de arrendamiento (Balan, 2011).

El contrato de aparcería agrícola se rige por régimen general de plazos de la ley 13246; son idénticos a los del contrato de arrendamiento. Como resultado de la celebración del contrato las partes asumen los siguientes derechos y obligaciones (Balan, 2011):

Del aparcerero:

1. Realizar personalmente la explotación.
2. Dar a las cosas el destino que se convino respetando las leyes y reglamentos agrícolas y ganaderos.

3. Conservar los bienes en el estado en que se encontraban al momento de celebración del contrato, salvo los deterioros ocasionados por el uso y la acción del tiempo.
4. Dar a conocer al aparcerero dador las fechas en que obtendrán los frutos para su división.
5. Hacer saber de inmediato, al dador, cualquier perturbación a los derechos existentes.

Del aparcerero dador:

1. Garantizar el uso y goce de las cosas dadas en aparcería respondiendo por los vicios o defectos que tengan.
2. Llevar las anotaciones o registros que correspondan cumpliendo las formalidades exigidas por la ley o las reglamentaciones.
3. Son derechos del aparcerero destinar sin cargo una parte del predio para asiento de vivienda, pastoreo y huerta.

Según Balán (2011), “tal como quedó expresado en el contrato de arrendamiento, la aparcería agrícola admite flexibilidad en las condiciones contractuales, siempre respetando las normas mínimas definidas en la legislación”.

3.2. Impuestos Nacionales

3.2.1. Impuesto a las ganancias

La ley 20628 de Impuesto a las Ganancias, fue ordenada por Decreto 649/97 el 11/07/97 y publicada a partir del 06/08/97. En virtud de sus disposiciones podemos afirmar que se trata de un impuesto típicamente directo, de tipo personal al gravar a personas humanas y sucesiones indivisas, porque su alícuota progresiva tiene en cuenta especiales situaciones subjetivas del contribuyente (por ej: origen de la renta y cargas de familia). A su vez existe una imposición proporcional de carácter real en cuanto a

ciertos contribuyentes (las llamadas "sociedades de capital") y en determinados casos de retención en la fuente a título definitivo (Lamagrande, 2009).

El impuesto se aplica sobre los resultados, es decir, grava el ingreso neto, no el bruto. A tal fin, clasifica las rentas según categorías, admitiendo distintas deducciones según la fuente de que se trate, pero confiere al impuesto características personales, que resultan de la suma de las rentas de todas las categorías para obtener la totalidad de la renta del contribuyente, permitiendo las deducciones personales y la progresividad de la alícuota (en nuestro país, respecto de las personas físicas y sucesiones indivisas).

Es un impuesto de ejercicio ya que comprende hechos imposables de formación sucesiva, que se perfeccionan a la finalización del ejercicio económico (Lamagrande, 2009).

En cuanto a la definición del hecho imponible, el artículo 1 hace referencia a la obtención de ganancias, cuya definición queda expresada en el artículo 2. Para la definición del concepto de ganancia, se hace una distinción en virtud del sujeto:

✓ *Personas humanas y sucesiones indivisas residentes*: según lo establece el artículo 2, apartado 1 “*quedan alcanzados los rendimientos, enriquecimientos y rentas, susceptibles de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente y su habilitación*”.

✓ *Sociedades Jurídicas y Unipersonales*: estos sujetos se encuentran definidos en el artículo 2, apartado 2, esbozando lo que se conoce como la “Teoría del Balance” por la que “*se encuentran alcanzados los rendimientos, enriquecimientos y rentas susceptibles o no de periodicidad o de permanencia de la fuente*”.

Además, como lo dispone el apartado 3 del mismo artículo, se encuentran gravadas las rentas originadas por la enajenación de bienes muebles amortizables,

acciones, participaciones societarias, títulos, bonos y demás títulos valores, cuotas y participaciones sociales, monedas digitales, los resultados derivados de la enajenación de inmuebles y de la transferencia de derechos sobre inmuebles, cualquiera sea el sujeto que las obtenga

Las ganancias se clasifican en categorías según el origen de la renta. Las rentas se dividen en cuatro categorías, las cuales tienen deducciones específicas y formas distintivas del cálculo del tributo:

➤ *PRIMERA -Rentas del suelo-*: definidas en el artículo 41, comprende las rentas obtenidas por la locación de inmuebles urbanos y rurales. Tributan por el sistema de lo devengado.

➤ *SEGUNDA -Renta de capitales-*: definidas en el artículo 45, se trata de rentas originadas por la imposición de capitales, tales como acciones, intereses, transferencia de llaves de negocio y otros intangibles, dividendos y utilidades, etcétera. Tributan por el sistema de lo percibido.

➤ *TERCERA -Renta de las empresas y ciertos auxiliares del comercio-*: definidas en el artículo 49, comprende a las rentas obtenidas por las empresas, comisionistas, rematadores, consignatarios y otros auxiliares del comercio, ciertos fideicomisos y otras rentas que no puedan encuadrarse en las restantes. Tributan por el sistema de lo devengado.

➤ *CUARTA -Renta del trabajo personal-*: definidas en el artículo 79, comprende a las rentas obtenidas por la actividad personal del contribuyente. Tributan por el sistema de lo percibido.

La diferencia fundamental entre las categorías, es que mientras que la primera, segunda y cuarta tributan por lo que se denomina *teoría de la fuente*, es decir incluye

todos aquellos enriquecimientos de una periodicidad que implique la permanencia de la fuente que los produce y su habilitación (Lamagrande, 2009).

Por su parte, la tercera categoría tributa por la *teoría del balance*, es decir por todas las ganancias obtenidas que cumplan o no las otras condiciones (Lamagrande, 2009).

En cuanto al aspecto espacial del impuesto, se aplica la teoría de la renta mundial por la cual, las personas de existencia visible o ideal, residentes en el país, tributan sobre la totalidad de sus ganancias obtenidas en el país o en el exterior. A fin de evitar la doble imposición internacional, se les otorga un crédito por los impuestos análogos efectivamente pagados en el exterior sobre las rentas de fuente extranjera, hasta el monto del incremento de la obligación tributaria originado por la inclusión de las mismas. Por su parte, los no residentes, beneficiarios del exterior, tributan exclusivamente sobre sus rentas de fuente argentina, en general, mediante el procedimiento de retención con carácter de pago único y definitivo (Lamagrande, 2009).

Para la determinación de la base imponible gravada, se admite el cómputo de deducciones. Las mismas constituyen detracciones permitidas por la ley, con vistas a determinar la ganancia neta imponible, para contemplar, en el cálculo respectivo, una serie de gastos reales o presuntos del contribuyente. Las razones por las cuales la ley admite deducir tales gastos pueden ser de tres órdenes (Lamagrande, 2009):

a) Establecer la ganancia neta gravada: comprende las deducciones de gastos y disminuciones patrimoniales que los sujetos han debido o creído necesario soportar para obtener, mantener y conservar la ganancia bruta. También es importante contemplar las deducciones no admitidas que señala el artículo 88 de la Ley de Ganancias.

b) Reducir la incidencia de la carga impositiva para las personas físicas y sus sucesiones indivisas: con este propósito se permite computar, para su deducción, todo o parte de ciertos gastos reales o presuntos, de sustento y personales de los integrantes de la unidad familiar a cargo de la persona. Se trata de deducciones para ajustar el ingreso gravable de modo que respete el principio de capacidad contributiva, pues se considera que hasta alcanzar el importe del mínimo no imponible y las cargas legales, las rentas no representan, en el beneficiario, la existencia de dicha capacidad contributiva. Nos referimos a las llamadas deducciones personales que comprenden los siguientes conceptos:

Mínimo no imponible: Es un importe a deducir por los residentes. Se entiende que no está sujeta al impuesto por corresponder a la propia subsistencia del sujeto [art. 23 inc. a) ley ganancias].

Cargas de familia: Es un importe a deducir por cónyuge, hijos, descendientes, ascendientes, que deben reunir requisitos de residencia, estar a cargo del contribuyente y percibir ingresos mínimos [art. 23 inc. b)].

Deducción especial para dos actividades: trabajo personal (art. 49) o bien ganancias de cuarta categoría (art. 79) sujetas al requisito del pago de aportes de autónomos [art. 23 inc.c)].

Deducción adicional: beneficio para quienes obtienen alguna de las clases de ganancias de cuarta categoría que enumera la ley [art. 23 inc. c)].

Deducción por gastos de sepelio [art.22], por primas de seguro de vida [art. 81inc.b)], por aportes a planes de seguro de retiro privados [art. 81 inc.e)], aportes a obras sociales y cuotas o abonos a entidades de atención médico asistencial [art. 81 inc. g)]

c) Contemplar los aspectos de política tributaria, por lo cual el legislador decide permitir la deducción de algunas erogaciones que difieren de las antes mencionadas, ya que se trata de liberalidades que concede la ley. Pueden inscribirse en este concepto los montos deducibles relativos a ciertas donaciones, como las contempladas en el art. 81 inc c., -igualmente al alcance de personas físicas como de las de existencia ideal-.

En general, el período fiscal coincide con el año calendario, excepto para los sujetos que llevan registros contables cuyo año fiscal coincide con el ejercicio comercial (art 18). Los socios de las sociedades de personas y los dueños de empresas y explotaciones unipersonales -en relación con los resultados obtenidos por las mismas- deben imputar los resultados de tales sujetos en sus declaraciones juradas, aplicando el porcentaje de participación sobre el resultado impositivo de la empresa, en el ejercicio comercial anual al año calendario en el que dicho ejercicio finalice (Lamagrande, 2009).

Para la determinación del impuesto las personas humanas y sucesiones indivisas, aplican a la ganancia neta sujeta a impuesto - ganancia neta menos deducciones personales -, una tasa progresiva que hasta el período 2016 era del 9 % al 35 %, respectivamente, en este último caso, sobre el importe que excedía los \$ 120.000. La Ley N° 27.346 del 27/12/2016 modifica estas escalas, estableciendo una alícuota mínima del 5% y máxima del 35% sobre el excedente de \$ 320.000 para el período 2017 y de \$ 412.064 para el 2018, escalas que se ajustarán anualmente por el coeficiente que surja de la variación anual de la Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPTE), correspondiente al mes de octubre del año anterior al del ajuste respecto al mismo mes del año anterior.

Las sociedades de capital determinan el impuesto aplicando a la ganancia neta sujeta a impuesto, al alícuota del 35 % para los ejercicios finalizados al 31/12/2017.

Para los ejercicios fiscales iniciados desde el 1/1/2018 hasta el 31/12/2019, se aplicará la tasa del 30% y a partir del 1/1/2020 el 25%.

En lo que respecta al tratamiento impositivo de la empresa agropecuaria, las rentas se encuentran alcanzadas según el tipo de explotación (Balán, 2011):

- Producción primaria unipersonal: ganancias de tercera categoría (art 49b)
- Producción primaria en sociedad: ganancias de tercera categoría (art 49b)
- Cesión del inmueble rural en arrendamiento: la contraprestación por el arrendamiento y las efectuadas por mejoras no indemnizadas por el propietario, serán rentas de 1° o 3° categoría, según sea el sujeto titular del inmueble, una persona física o sucesión indivisa, o un sujeto encuadrado en el art. 49 de la Ley del impuesto (Sujetos Empresa) (art 41, art 45 inc b) y h). Arrendamiento en Especie, el art. 43 de la LIG: *Los que perciban arrendamientos en especie declararán como ganancia el valor de los productos recibidos, entendiéndose por tal el de su realización en el año fiscal o, en su defecto, el precio de plaza al final del mismo. En este último caso, la diferencia entre el precio de venta y el precio de plaza citado se computará como ganancia o quebranto del año en que se realizó la venta. Si los bienes recibidos en pago del arrendamiento fueron vendidos en el mismo periodo fiscal, deberá declararse como ganancia bruta el valor obtenido en la venta y en caso de haberse vendido al cierre del periodo fiscal, la ganancias a computar será el precio de plaza de los bienes a dicho momento. Cuando esto último tuviere lugar, habrá que analizar las posibles diferencias, positivas o negativas, entre lo declarado en el ejercicio del devengamiento y el valor de venta.*

(Manassero C. y otros, *Impuesto*, 234)

- Contratos de aparcería agrícola: para el Aparcero Dador quien cede el uso y goce del inmueble y recibe como contraprestación un porcentaje pactado de los frutos, si es una Persona Física (PF) o Sucesión Indivisa (SI), serán rentas de la 1°

categoría, el criterio del devengado (Art. 43 de la LIG.) Si es un sujeto empresa, la renta será de 3° categoría con igual criterio del devengado, valuando las existencias si las hubiere (no se configuró la venta), al cierre del ejercicio fiscal o declarando la ganancias por la venta. Para el Aparcero Tomador se establecen dos situaciones: a) Contrato no finalizado: al cierre, deberá incluir en la declaración jurada la sementera ya que fue éste quien realizó la inversión cuya valuación será conforme a lo que establece el art 52 inc f) de la LIG y Art. 80 del Decreto Reglamentario de la ley, b) Contrato finalizado: los frutos fueron distribuidos, la renta por la enajenación será de 3° categoría. Si aún no se hubieren enajenado, se deberá declarar los frutos en existencia.

En la Tabla 1 se identifican cómo se ubican los distintos conceptos analizados en los puntos anteriores para la determinación del impuesto a las ganancias. Partimos del concepto de ganancia bruta, para llegar a la ganancia neta imponible o ganancia neta sujeta a impuesto.

Tabla 1: Esquema de liquidación del impuesto a las ganancias

Personas Físicas y Sucesiones Indivisas	Sociedades y Empresas
Ganancia Bruta	Ganancia bruta
Menos	Menos
Gastos necesarios (para obtenerla, mantenerla o conservarla)	Gastos necesarios (para obtenerla, mantenerla o conservarla)
Gananacia Neta	Ganancia Neta Imponible
Menos	por
Deducciones personales (ganancia no imponible, cargas de familia, Deducción especial de 3ra. y 4ta. Categorías).	Alícuota (35% - 30% o 25% s/ej fiscal) Impuesto determinado
Ganancia Neta Imponible	Menos
Por	Anticipos, retenciones y percepciones
Alícuota (9% - 35%)	Impuesto a Ingresar

Impuesto determinado	
Menos	
Anticipos, retenciones y percepciones	
Impuesto a Ingresar	

Fuente: elaboración propia en base a las normas del Impuesto a las Ganancias

3.2.2. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA es un impuesto al consumo, donde la carga tributaria recae sobre el último eslabón de la cadena, generalmente el consumidor final, mientras que los sujetos intermedios ingresan las diferencias entre el impuesto sobre sus ventas y el impuesto sobre sus compras, siendo el ingreso, en síntesis, el valor que ha agregado a su producto o servicio.

La Ley Nro 23.349 define en el artículo 1, el impuesto al valor agregado se aplica sobre:

- Las ventas de cosas muebles dentro del territorio del país efectuadas por los sujetos pasivos del impuesto.
- Las locaciones y prestaciones de servicio dentro del territorio del país
- La importación definitiva de cosas muebles, y
- La prestación de servicios en el exterior, cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en Argentina cuando los usuarios sean sujetos pasivos del impuesto y revistan la calidad de responsables inscriptos
- Los servicios digitales comprendidos en el inciso m) del apartado 21 del inciso e) del artículo 3, prestados por un sujeto residente o domiciliado en el exterior cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país.

El artículo 2, se define el concepto de venta como:

“Toda transferencia a título oneroso, entre personas de existencia visible o ideal, sucesiones indivisas o entidades de cualquier índole, que importe la transmisión del dominio de cosas muebles (venta, permuta, dación en pago, adjudicación por disolución de sociedades, aportes sociales, ventas y subastas, judiciales y cualquier otro acto que conduzca al mismo fin, excepto la expropiación), incluidas la incorporación de dichos bienes, de propia producción, en los casos de locaciones y prestaciones de servicios exentas o no gravadas y la enajenación de aquellos, que siendo susceptibles de tener individualidad propia, se encuentren adheridos al suelo al momento de su transferencia, en tanto tengan para el responsable el carácter de bienes de cambio”.

El art 4 de la Ley de I.V.A. designa quienes son sujetos pasivos del impuesto. Extrayendo la parte pertinente, encontramos que: *Hagan habitualidad en la venta de cosas muebles, realicen actos de comercio accidentales con las mismas o sean herederos o legatarios de responsables inscripto s; en este último caso b) Realicen en nombre propio, pero por cuenta de terceros, ventas o compras. c) Importen definitivamente cosas muebles a su nombre, por su cuenta o por cuenta de terceros..... ,e) Presten servicios gravados. f) Sean locadores, en el caso de locaciones gravadas. g) Sean prestatarios en los casos previstos en el inciso d) del artículo 1°...*

Quedan incluidos en las disposiciones de este artículo quienes, revistiendo la calidad de uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresaria, consorcios, asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, agrupamientos no societarios o cualquier otro ente individual o colectivo, se encuentren comprendidos en alguna de las situaciones previstas en el párrafo anterior.

Arrendamientos Rurales:

De acuerdo a lo que establece el art 7 . inc h) punto 22 de la ley 23.349 (I.V.A t.o. y sus modificaciones) las locaciones de Inmuebles rurales cuya afectación sea a actividades agropecuarias está exenta de tributar el impuesto mencionado. Art. 7 en sus partes pertinentes: “Estarán exentas del impuesto establecido por la presente ley, las ventas, las locaciones indicadas en el inciso c) del artículo 3º y las importaciones definitivas que tengan por objeto las cosas muebles incluidas en este artículo y las locaciones y prestaciones comprendidas en el mismo, que se indican a continuación: h) las prestaciones y locaciones comprendidas en el apartado 21 del inciso e) del artículo 3º, que se indican a continuación: 22) La locación de inmuebles destinados exclusivamente a casa habitación del locatario y su familia, de inmuebles rurales afectados a actividades agropecuarias”...

La RG (AFIP) 1032/2001, establece —”...Asimismo, a los fines de la procedencia de la exención [punto 22, del inciso h), del primer párrafo del artículo 7º de la Ley de I.V.A., texto ordenado en 1997 y sus modificaciones], son actividades agropecuarias las que tengan por finalidad el cultivo y obtención de productos de la tierra, así como la crianza y explotación de ganado y animales de granja, tales como fruticultura, horticultura, avicultura y apicultura.

En los casos de los Arrendamientos Rurales con Pago en Especie, donde se pacta un valor fijo en especie, el productor agropecuario (arrendatario), lo que realiza es una venta de cosa mueble (los productos recibidos), y por ende alcanzada por el impuesto. “La entrega del producto primario constituye una dación en pago, modalidad considerada venta a los efectos impositivos, no encontrándose eximida del tributo en virtud del Art. 7 de la Ley de I.V.A., por lo cual resulta pasible del impuesto. (Consulta

DGI N° 611- 24/04/1991, Errepar IVA, T.II, pag. 647000 citada por Bavera, Frankel y Vanney, 377).

Aparcería agrícola

Como la finalidad de este tipo de contrato es repartirse los frutos provenientes de la explotación, se le otorga un carácter asociativo al acuerdo de voluntades, con lo cual el reparto de los frutos entre ellas, se encuentra fuera de la órbita de imposición del I.V.A, es decir, no alcanzado. Lo que hay que establecer es el tratamiento de la posterior disposición que los contratantes efectúen con los frutos que le correspondan.

El Dictamen 81/92 indica su tratamiento en el cual se concluye que:

- El Hecho imponible se perfecciona para el aparcerero en el momento de la venta de los productos cosechados y para el dador cuando venda los granos que le corresponda en la distribución.
- El aparcerero no vende, ni da en pago al aparcerero dador el porcentaje concertado, por el contrario, hay distribución o reparto de la producción que deriva de esa colaboración.

- Aparcerero Dador:

CF: por la adquisición de bienes que entregue como complementario al predio rural.

DF: por venta de los frutos que le corresponden según el reparto efectuado.

- Aparcerero Tomador:

CF: por la adquisición de insumos o gastos que se generen a partir de la explotación y de los bienes que necesite para la realización de la actividad.

DF: por venta de los frutos que le corresponden según el reparto efectuado. (Bavera, Frankel y Vanney, 381).

Con relación a las alícuotas, el art. 28 de la ley del gravamen, establece: estarán alcanzados por una alícuota equivalente al cincuenta por ciento (50%) de la establecida en el primer párrafo (Alícuota General del 21 %): a) Las ventas, las locaciones del

inciso d) del artículo 3° y las importaciones definitivas de los siguientes bienes: 1. Animales vivos de las especies aviar y cunícula y de ganados bovinos, ovinos, porcinos, camélidos y caprinos, incluidos los convenios de capitalización de hacienda cuando corresponda liquidar el gravamen,. 2. Carnes y despojos comestibles de los animales mencionados en el punto anterior, frescos, refrigerados o congelados que no hayan sido sometidos a procesos que impliquen una verdadera cocción o elaboración que los constituya en un preparado del producto 3. Frutas, legumbres y hortalizas, frescas, refrigeradas o congeladas, que no hayan sido sometidas a procesos que impliquen una verdadera cocción o elaboración que los constituya en un preparado del producto. 4. Miel de abejas a granel. 5. Granos —cereales y oleaginosos, excluido arroz— y legumbres secas —porotos, arvejas y lentejas—.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... Con lo cual, se evidencia aplicable la alícuota reducida del 10,5 % a la venta de granos en general, y así como de hacienda.

En la Tabla 2, quedan reflejados los principales conceptos que definen la estructura de liquidación de IVA.

Tabla 2 Esquema de liquidación IVA

SUJETO PASIVO: RESPONSABLE INSCRIPTO	
Concepto	Características
Débito fiscal	Surge de las ventas efectuadas por el responsable inscripto. Se aplica la alícuota del impuesto sobre el precio de venta.
Menos	
Crédito fiscal	Surge de la compras realizadas por los responsables

	inscriptos. Deben encontrarse discriminadas y se deben relacionar con las operaciones gravadas de venta efectuadas.
Menos	
Retenciones/ percepciones o pagos a cuenta	Surgen como consecuencia de regímenes especiales con agentes de retención y/o percepción.
Saldo a pagar o saldo a favor	La liquidación del impuesto es de carácter mensual

Fuente: Elaboración propia en base a las normas de la ley de IVA.

3.2.3. Impuesto sobre los Bienes Personales

La Ley 23.966 establece la vigencia de un impuesto directo sobre el patrimonio. En particular, quedan alcanzados por el mismo, los bienes que forman parte del Activo de personas físicas y sucesiones indivisas, al 31 de diciembre de cada año.

Son sujetos pasivos del impuesto (Art 17, Ley 23.966):

a) Las personas físicas domiciliadas en el país y las sucesiones indivisas radicadas en el mismo, por los bienes situados en el país y en el exterior.

b) Las personas físicas domiciliadas en el exterior y las sucesiones indivisas radicadas en el mismo, por los bienes situados en el país.

Para la determinación de la base imponible, estos sujetos determinan el valor de los bienes que integran el Activo al final de cada año calendario, aplicando las normas de valuación que en particular define el artículo 22.

Hasta el año 2015 quedaban alcanzados por el impuesto, los activos que superasen el mínimo exento de \$ 305.000. La ley 27260 de fecha junio 2016 fija un mínimo no imponible para el período fiscal 2016 de \$ 800.000, para el 2017 \$ 950.000 y para el 2018 \$ 1.050.000. Para el cálculo del impuesto a los bienes personales, se aplican las siguientes alícuotas: período 2016 0.75%, 2017 0.50% y período fiscal 2018 y siguientes 0.25%. Por otra parte, el valor de la participación en sociedades de la Ley

19550, se encuentra alcanzado por un régimen de responsable sustituto, definido en el artículo 25.1, por el cual son las sociedades quienes ingresan un impuesto equivalente al 0,25% del total del patrimonio neto correspondiente a personas físicas, sucesiones indivisas y sujetos del exterior. El importe así ingresado, queda por cuenta de socio, quien deberá reintegrarlo a la sociedad, para compensar el pago realizado en carácter de responsable sustituto.

En cuanto a la empresa agropecuaria, es importante considerar (Balan, 2011):

- Si el inmueble se encuentra afectado a la producción primaria, se encuentra alcanzado en el patrimonio neto al 31 de diciembre de cada año (art 22).
- Si el inmueble se encuentra cedido en alquiler o arrendamiento, se encuentra exento (art 21).

3.2.4. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

La Ley 25.063 define el hecho imponible para la aplicación de Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, que se aplicará sobre el Activo de las empresas al 31 de diciembre o fecha de cierre del ejercicio comercial, para aquellos casos en que se lleven registraciones contables que permitan la confección de balances.

Entre los sujetos pasivos del impuesto, el artículo 2 incluye los siguientes:

a) Las sociedades domiciliadas en el país. En su caso estos sujetos pasivos revestirán tal carácter desde la fecha del acta fundacional o de la celebración del respectivo contrato.

b) Las asociaciones civiles y fundaciones domiciliadas en el país, desde la fecha a que se refiere el inciso a) precedente.

c) Las empresas o explotaciones unipersonales ubicadas en el país, pertenecientes a personas domiciliadas en el mismo. Están comprendidas en este inciso

tanto las empresas o explotaciones unipersonales que desarrollen actividades de extracción, producción o comercialización de bienes con fines de especulación o lucro, como aquellas de prestación de servicios con igual finalidad, sean éstos técnicos, científicos o profesionales.

d) Las entidades y organismos a que se refiere el artículo 1 de la ley 22016, no comprendidos en los incisos precedentes.

e) Las personas físicas y sucesiones indivisas, titulares de inmuebles rurales, en relación a dichos inmuebles.

f) Los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la ley 24441, excepto los fideicomisos financieros previstos en los artículos 19 y 20 de dicha ley.

g) Los fondos comunes de inversión constituidos en el país no comprendido en el primer párrafo del artículo 1 de la ley 24083 y sus modificaciones.

h) Los establecimientos estables domiciliados o, en su caso, ubicados en el país, para el o en virtud del desarrollo de actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, forestales, mineras o cualesquiera otras, con fines de especulación o lucro, de producción de bienes o de prestación de servicios, que pertenezcan a personas de existencia visible o ideal domiciliadas en el exterior, o a patrimonios de afectación, explotaciones o empresas unipersonales ubicados en el exterior o a sucesiones indivisas allí radicadas.

Como queda reflejado, en el único caso en que las personas físicas y sucesiones indivisas se encuentran en la órbita del impuesto es por la empresa unipersonal y la propiedad de un inmueble rural. (Balan, 2011)

Para el cálculo de la base imponible, los bienes que integran el activo gravado, se valúan según las normas del artículo 4, quedando alcanzados si la suma total supera

el mínimo exento de \$ 200.000. Al total de la base imponible se aplica la alícuota del 1% determinando de este modo el impuesto a la ganancia mínima presunta.

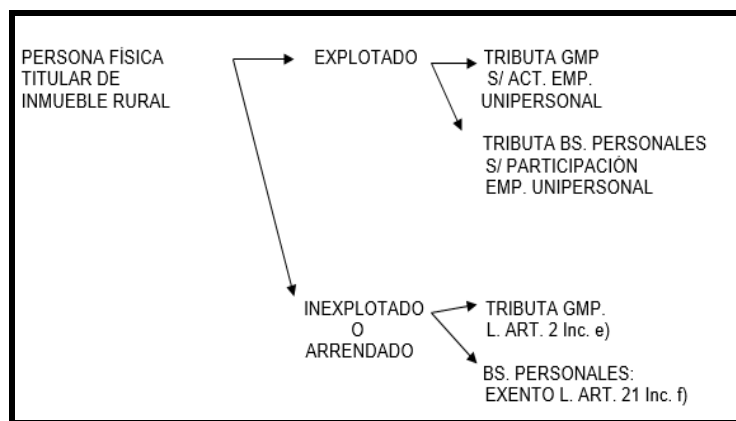
Según la doctrina, este impuesto resulta complementario al impuesto a las ganancias, ya que para el pago del mismo, se toma a cuenta el impuesto a las ganancias determinado, según lo establece el artículo 13. (Balan, 2011)

En relación al inmueble rural, las normas del impuesto otorgan el mismo tratamiento para las diversas alternativas de explotación, se encuentra alcanzado si la valuación supera el mínimo exento (Balan, 2011)

Por otra parte, en la nota externa N° 5/2006, la AFIP-DGI interpreta lo siguiente:

Empresas unipersonales: la exención del impuesto sobre los bienes personales sólo alcanza a los sujetos titulares de inmuebles rurales que se encuentren arrendados o inexplorados, tal como se expone en la Figura 1

Figura 1: Tratamiento del inmueble rural en el impuesto a los Bienes Personales y Mínima Presunta



Fuente: Elaboración propia según Nota Externa 5/2006 de Afip

De este modo, la interpretación que se desprende de la nota externa N° 5/2006, implica la **no** procedencia de la exención del impuesto sobre los bienes personales a los titulares de dominio de inmuebles rurales, tanto cuando estén afectados a una empresa

unipersonal, como así también cuando su explotación se lleve a cabo a través de una sociedad de hecho.

En el caso de las sociedades de hecho, a través de la nota externa, se ratifica la disposición contenida en el artículo 12 del decreto reglamentario de la ley del impuesto a la ganancia mínima presunta, en el cual se dispone que: “... *integrarán el activo de las sociedades de hecho los inmuebles de propiedad de uno o más socios, afectados a la explotación en forma exclusiva y sin retribución alguna, o cuando ésta sea inferior a la que se hubiera fijado entre partes independientes de acuerdo a los valores normales de mercado*”.

A través de la instrucción 02/2017 la AFIP recepta el criterio expuesto en los fallos “Hermitage S.A.” (15/06/2010) y “Diario Perfil” (11/02/2014) emitidos por la Corte Suprema de Justicia de la Nación en donde se declaró inconstitucional el tributo, violatorio de los principios constitucionales de capacidad contributiva y razonabilidad. Por lo tanto en los casos en que se pruebe la existencia de pérdidas en los balances contables correspondientes al período pertinente y, a su vez, se registren quebrantos en la declaración jurada del impuesto a las Ganancias del período fiscal en cuestión, se tendrá por acreditado, que aquella renta presumida por la ley no ha existido.

Por art. 76 de la Ley N° 27.260 B.O. 22/7/2016 se deroga el Título V de la ley 25.063, de impuesto a la ganancia mínima presunta, para los ejercicios que se inician a partir del 1° de enero de 2019.

La Ley 27264 fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs), y su reglamentación, Dto. 11011/16 y RG de AFIP 3945 y 3946 establece entre otros beneficios la no aplicación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (Título V de la ley 25063), con efecto para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del día 1° de enero de 2017.

3.3. Impuestos Provinciales

3.3.1. Impuesto a los Ingresos Brutos

A los fines del presente trabajo, se desarrollan las normas de impuesto a los ingresos brutos en la provincia de Córdoba, quedando fuera del objeto las disposiciones del resto de las jurisdicciones.

Según el Código Tributario, definido en la Ley Nro 6006, t.o. 2015 y sus modif. es objeto del impuesto a los ingresos brutos, el desarrollo habitual y oneroso de actividades en el territorio de la provincia de Córdoba. En su título segundo, capítulo primero, el artículo 173 define el concepto de habitualidad:

La habitualidad deberá determinarse teniendo en cuenta especialmente la índole de las actividades, el objeto de la empresa, profesión, o locación y los usos y costumbres de la vida económica.

Se entenderá como ejercicio habitual de la actividad gravada el desarrollo, en el ejercicio fiscal, de hechos, actos u operaciones de la naturaleza de las gravadas por el impuesto, con prescindencia de su cantidad o monto, cuando los mismos sean efectuados por quienes hagan profesión de tales actividades.

La habitualidad no se pierde por el hecho de que, después de adquirida, las actividades se ejerzan en forma periódica o discontinua

Asimismo, el artículo 174 enumera taxativamente una serie de actividades en las que no es necesario el requisito de habitualidad para quedar comprendidas en el objeto del impuesto.

La determinación del impuesto se realiza a través de la liquidación e ingreso de once anticipos, que son ajustados en base a la liquidación del mes 12. A tal fin, los sujetos obligados a llevar libros, determinan el monto de los ingresos brutos devengados, a los cuales se deducen los conceptos no computables, exenciones y

deducciones, para el cálculo de la Base Imponible. Las alícuotas se encuentran definidas en la Ley Impositiva Anual, en base a los diversos códigos en los que encuadran las actividades de los contribuyentes.

El impuesto determinado, como resultado de la determinación de la base imponible por la alícuota, se compara con el mínimo mensual. Asimismo, quedan exceptuados de cumplimentar el mínimo las siguientes actividades:

- a) Los contribuyentes que tributen bajo el Régimen de Convenio Multilateral.
- b) La prestación de servicios públicos de electricidad a cargo de cooperativas de usuarios;
- c) Las locaciones de bienes inmuebles, excepto cocheras, garajes y/o guardacoches cuando los mismos no sean complementarios o accesorios en el contrato de locación de la unidad locativa y los ingresos derivados de las actividades previstas en el inciso k) del Artículo 205 cuando la actividad no fuere ejercida en forma de empresa y/o con establecimiento comercial;
- d) La actividad de alojamiento -excepto casas de cita o por hora- en las categorías uno (1) y dos (2) estrellas, según la clasificación de la Agencia Córdoba Turismo Sociedad de Economía Mixta, como así también los establecimientos residenciales, albergues y aquellos no categorizados, y los camping, cuando -en todos los casos- se encuentren debidamente registrados ante la referida Autoridad de Aplicación;
- e) Los contribuyentes que la totalidad de sus operaciones fueron objeto de retención y/o percepción y/o recaudación en la fuente;
- f) La actividad agropecuaria, forestal, minera y toda otra actividad primaria;
- g) Los contribuyentes y/o responsables cuando por el desarrollo de su actividad, la totalidad de sus ingresos sean no computables y/o exentos.

La Ley impositiva Anual, define las alícuotas aplicables, que oscilan entre el 1% y el 15% según la actividad, estableciendo regímenes de reducción e incremento de alícuotas, según los ingresos brutos de los contribuyentes en años anteriores.

En relación al tratamiento de la empresa agropecuaria, en el impuesto a los ingresos brutos de la Provincia de Córdoba, se identifica el siguiente tratamiento (Balan, 2011):

- Producción y venta de productos primarios: exento, excepto para la venta a consumidores finales (art 208, inc 23)
- Arrendamiento de inmuebles rurales: la ley 10509 del 13-12-2017 establece la gravabilidad si el importe del alquiler supera la suma de \$ 14.000 mensuales o \$ 163.000 anuales. El decreto 2066/17 establece las alícuotas: Alícuota General del 4% , alícuota reducida del 2,80 % aplicable a aquellos contribuyentes cuya sumatoria de bases imponibles para el ejercicio 2017 no supere la suma de \$ 9.000.000. y Alícuota especial incrementada del 4,75%, cuando la sumatoria de bases imponibles del ejercicio 2017 supere la suma de \$ 163.000.000. Las alícuotas se incrementan al 3,5%, 5% y 5,75% respectivamente, cuando por cada inmueble dado en locación, no se hubiere repuesto íntegramente el impuesto de sellos correspondiente (Artículo nro. 19 Ley 10412).

Los Contribuyentes adheridos al Régimen Simplificado para pequeños contribuyentes tributarán un importe mínimo de acuerdo a la categoría en la cual se encuentran inscriptos en Afip, importes que van desde \$ 200 para categoría A hasta \$ 3.060,00 para la categoría K, los que deben abonarse los días 20 de cada mes.

Se establece además los siguientes adicionales:

- FOFISE (Aporte para el Fondo de Financiamiento del Sistema Educativo, (ley (Cba.) 10012 [BO (Cba.): 20/12/2011] desde el 1/1/2012 y hasta el 31/12/2019, el que deberá calcularse aplicando el 5% sobre el impuesto sobre los ingresos brutos determinado, tanto para contribuyente locales como del Régimen del Convenio Multilateral, o sobre el importe mínimo previsto en la ley impositiva para cada anticipo mensual. Este adicional no será de aplicación cuando se trate de contribuyentes cuya sumatoria de bases imponibles para el ejercicio fiscal inmediato anterior a la liquidación, s exentas y/o gravadas-, cualquiera sea la jurisdicción en que se lleven a cabo las mismas, no supere la suma de \$ 9.000.000.

- FFOI (Fondo para el Financiamiento de Obras de Infraestructura) con una tasa del 12.% para contribuyentes con base imponible entre \$ 23.000,00 y \$ 163.000,00 y del 15,25% cuanto superen este último.

El arrendamiento rural es una actividad, que si es desarrollada como única actividad y por una persona física (que declara por el sistema de lo percibido), no tiene mínimo legal; pero si el pago es pactado en especie, la posterior venta del producto recibido en pago está gravada por el impuesto y es una actividad con mínimo legal, por lo que el contribuyente estará sujeto por todas las actividades a dicho mínimo (Balan, 2011).

Respecto de la aparcería agrícola, la distribución de los frutos entre el aparcerador y el tomador no se considera como hecho imponible, por lo que no está gravada (Balan, 2011).

La gravabilidad de la enajenación de los frutos a terceros dependerá de la condición del sujeto comprador, ya que el código establece la exención cuando se trate

de operaciones correspondientes a actividades primarias cuando éstas sea celebradas con sujetos que no sean consumidores finales (Balan, 2011).

3.3.2. Impuesto a los Sellos

Según el código tributario de Córdoba, el Impuesto de Sellos grava todos los actos, contratos u operaciones de carácter oneroso instrumentados, que se realicen en el territorio de la Provincia, para surtir efectos en ella. Los contratos de arrendamiento y aparcería resultan alcanzados por este impuesto. El ar. 28 de la ley 10.412 establece en su inciso 3) una alícuota del diez por mil (10,00‰):

La venta de productos primarios se encuentra instrumentada a través de la Liquidación Primaria de granos, también sujeta al pago del impuesto a los sellos (Balan, 2011).

Es un impuesto instantáneo, es decir que se debe abonar por el solo hecho de su instrumentación dentro de los 15 días posteriores a la celebración del contrato. En caso de ventas de cereal el adquirente retiene el monto de este impuesto en la liquidación.

3.3.3. Impuesto Inmobiliario

Aplicando las facultades tributarias que conservan las provincias, Córdoba define en su código tributario la existencia de un impuesto sobre los inmuebles rurales y urbanos ubicados en su territorio. Este impuesto es liquidado administrativamente, por lo que no requiere de la presentación de declaraciones juradas. A los fines del cálculo del mismo, se definen bases imponibles según los parámetros definidos en la Ley de Catastro multiplicados por los coeficientes de actualización que establece la ley impositiva anual, lo que torna variable la determinación del mismo. Para el año 2017 s/el art 6 se establece el monto mínimo de \$ 260,00 y para el 2018 \$ 325.

3.4. Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión (Dumrauf, 2013). Puede ser:

- *Económica o del activo:* es el rendimiento promedio obtenido por las inversiones de la empresa. Toma en cuenta la rentabilidad de los recursos independientemente de quien los financia.

Se obtiene con la siguiente fórmula: $\text{Ganancia Neta} / \text{Activo promedio}$.

Indica cuanto se gana o se pierde por cada peso de recurso totales invertidos en la empresa. Mientas más elevado sea ese índice más productividad se obtiene del activo. Debe compararse con la rentabilidad de otras empresas del mismo ramo de actividad, para comprobar la eficiencia en la utilización de los recursos totales y también con los objetivos de la firma.

- *Financiera o del patrimonio neto:* es el beneficio neto obtenido por cada peso de capital invertido. Analiza la rentabilidad de los recursos propios.

Se obtiene con la siguiente fórmula: $\text{Ganancia del ejercicio} / \text{Patrimonio neto}$

Indica por cada peso que se invierte cuanto ganan o pierden los propietarios. Se debe comparar con los objetivos de la empresa, y también puede compararse con el rendimiento de otra inversión.

- *Margen de ganancias netas:* es el beneficio obtenido por cada peso de ingresos o ventas. Permite identificar la porción de ventas que se obtiene como resultado neto.

Se obtiene de la siguiente fórmula: $\text{Ganancia Neta} / \text{Ventas Netas}$

3.5. Diagnóstico Organizacional

En la doctrina se definen diversos métodos para el diagnóstico organizacional de una empresa. A los fines del presente trabajo se consideran los conceptos vertidos en el libro Dirección de Marketing (Kotler y Keller, 2006), cuyos principales conceptos se exponen a continuación.

3.6. Fuerzas Competitivas de Porter

Las cinco fuerzas que determinan el atractivo estructural de un segmento, definida como Cruz de Porter, en referencia al autor de esta teoría son las siguientes:

Amenaza de rivalidad en el segmento: un segmento es poco atractivo si ya tiene competidores numerosos, fuertes o agresivos; y si es estable o está en decadencia, si los costos fijos son altos, si las barreras de salida son altas o si los competidores tienen mucho que ganar en caso de que permanezcan en el segmento. Estas circunstancias dan pie a guerras de precios, batallas publicitarias e introducir nuevos productos que hacen que competir sea muy costoso.

Amenaza de competidores potenciales: el atractivo de un segmento varía según la altura de sus barreras para el ingreso y la salida. Un sector resulta más atractivo si las barreras de ingreso altas (pocas empresas pueden ingresar en la industria) y las barreras para salida son bajas (las empresas que no tienen buen desempeño pueden salirse fácilmente).

Amenaza de productos sustitutos: un segmento es poco atractivo si existen sustitutos reales o potenciales del producto. Los sustitutos limitan los precios y las utilidades que se pueden lograr en un segmento.

Amenaza del creciente poder de negociación de los compradores: un segmento es poco atractivo si los compradores tienen un poder de negociación fuerte o creciente.

A fin de protegerse, los proveedores podrían seleccionar a los compradores que tengan menos poder para negociar o para cambiar de proveedor.

Amenaza del creciente poder de negociación de los proveedores: un segmento es poco atractivo si los proveedores de la empresa pueden subir los precios o reducir la cantidad que abastecen.

3.7. Matriz FODA

Según Kotler y Keller (2006) la técnica del FODA fue creada entre los años sesenta y setenta por Albert S Humphrey durante una investigación en el Instituto de Investigaciones de Stanford, con el objetivo de identificar las fallas en la planificación corporativa. El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras *Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas* (en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).

De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

· *Fortalezas:* son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

· *Oportunidades:* son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

· *Debilidades*: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

· *Amenazas*: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

4. Marco Metodológico

El presente Proyecto de Aplicación Profesional califica desde el punto de vista metodológico como un estudio descriptivo de las modalidades de explotación del inmueble rural perteneciente al establecimiento “Don Román”.

Considerando la información a obtener y analizar, se trata de un trabajo del tipo cuantitativo, que permitirá obtener resultados que demuestren las ventajas obtenidas en la rentabilidad esperada como consecuencia de la aplicación de diversas formas contractuales, según lo establece la normativa vigente en materia de contratos agropecuarios.

Las herramientas metodológicas utilizadas para el desarrollo del proceso de investigación son las siguientes:

1. Investigación Documental: se apoya en la recopilación de antecedentes a través de documentos de cualquier índole y de diversos autores, para fundamentar y complementar la investigación, revisión de la información disponible respecto del mercado y las tendencias para el próximo año, obtención de datos históricos de Establecimiento “Don Román” para determinar los niveles de rentabilidad históricos.

2. Investigación de Campo: se realiza directamente en el medio donde se presenta el fenómeno de estudio. Entre las herramientas de apoyo para este tipo de investigación se encuentran:

- a) La observación: consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. En el presente trabajo se utilizará la observación científica indirecta tomando observaciones realizadas anteriormente por otra persona a través de libros, revistas, informes, relacionadas con lo que estamos investigando.

b) Entrevista: es una conversación entre el investigador y una persona que responde a preguntas orientadas a obtener la información exigida por los objetivos específicos. Las entrevistas estructuradas son aquellas que predeterminan en una mayor medida, las respuestas a obtener, fijan de antemano sus elementos con más rigidez; mientras que las entrevistas informales son las más espontáneas, libre, sin sujetarse a ningún canon preestablecido. En el presente trabajo se realiza una entrevista semiestructurada con el propietario para recopilar información importante proveniente de los aspectos organizacionales para identificar la visión, misión y analizar la situación actual de la misma, estrategias históricas, actuales y futuras.

3. Estadísticas: constituye un grupo de recursos científicos por medio de los cuales se puede recolectar, organizar y computar datos con el objeto de inferir conclusiones sobre ellos. Permite presentar, analizar e interpretar datos numéricos de un conjunto de observaciones. A través de la estadística se reúne información cuantitativa sobre individuos, grupos o hechos y se deduce, a partir de su análisis, significados precisos o previsiones para el futuro.

4. Estudio de informes y documentos: a través de los mismos se relevan datos históricos y proyecciones, relevando así datos importantes para el desarrollo del trabajo de investigación. Estos permiten determinar resultados proyectados en relación con las alternativas de explotación del inmueble rural.

5. Cálculo de indicadores de rentabilidad que permitan determinar la conveniencia y viabilidad de cada alternativa evaluada.

6. Identificación de los actuales regímenes de información vigentes, para determinar los requerimientos del sistema de información interno en cada modalidad de explotación de un inmueble rural.

Con la información obtenida, se elabora un informe diagnóstico de la situación actual del Establecimiento “Don Román” que permita identificar las perspectivas futuras en relación al comportamiento de la rentabilidad esperada. Los resultados obtenidos serán comparados con la rentabilidad esperada por la aplicación de las modalidades de contratación definidas por la legislación vigente, en materia de contratos agropecuarios, considerando para el cálculo de la misma, la incidencia de los factores impositivos sobre cada caso.

5. Diagnóstico

5.1. Análisis de Mercado

A los fines de identificar las variables externas que inciden en el mercado agropecuario, se realiza un estudio de los aspectos relevantes vinculados con el cultivo de la soja, siendo este el objeto de la explotación agrícola objeto del presente trabajo.

El relevamiento se realizó en base a la información estadística y datos de publicaciones en sitios especializados sobre la evolución de algunas variables: superficie sembrada, precios, producción, considerando datos a nivel mundial, nacional y provincial.

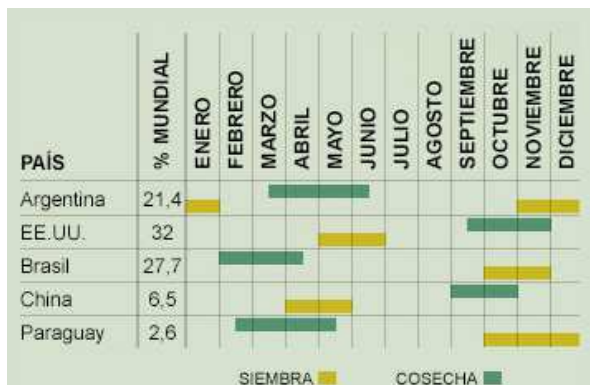
5.1.1. Contexto Internacional

La soja es un producto agrícola caracterizado por sus propiedades oleaginosas que permiten la generación de subproductos tales como harina y aceite. El incremento del consumo de tales derivados ubica a la soja en el producto agrícola de mayor crecimiento.

Estados Unidos, Brasil y Argentina se ubican entre los primeros productores, mientras que Asia como el principal consumidor. Durante los últimos años Estados Unidos, Brasil y Argentina produjeron más del 80% de grano de soja a nivel mundial.

En un segundo grupo de productores se encuentran China, Paraguay, India y Canadá. En la Figura 2 se identifica la participación de cada país y el proceso productivo del cultivo.

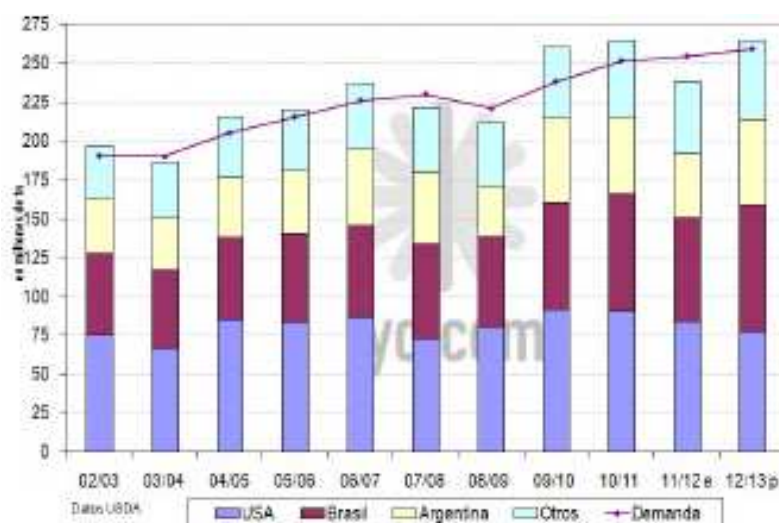
FIGURA 2 Proceso productivo por país



FUENTE: Extraído de <http://portal.fyo.com/especiales/soja12-13/mapa.html>, fecha de consulta 30/10/2015.

Los datos obtenidos incorporan a China como producción mundial, siendo menor la incidencia, si comparamos la relevancia de mercados como Estados Unidos, productor del 32% del total de soja, Brasil 27,7% y Argentina 21,4% del total de soja mundial. Si bien latinoamérica participa con mayor fuerza en producción mundial, el mercado de referencia, formador de precios internacionales es Estados Unidos a través de la plaza Chicago. Este nivel de participación queda reflejado en el Gráfico 1.

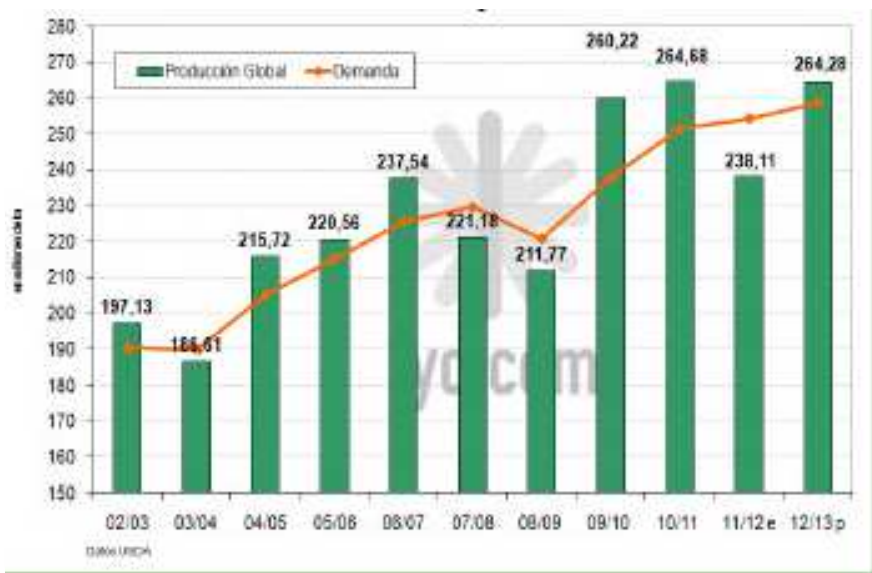
GRÁFICO 1 Participación en el mercado mundial



FUENTE: Extraído de <http://portal.fyo.com/especiales/soja12-13/mapa.html>, fecha de consulta 30/10/2015.

En los últimos años, el mercado de la soja refleja un crecimiento sostenido en lo que respecta a oferta y demanda mundial, tal como se presenta en el Gráfico 2.

GRÁFICO 2 Producción y demanda mundial de soja

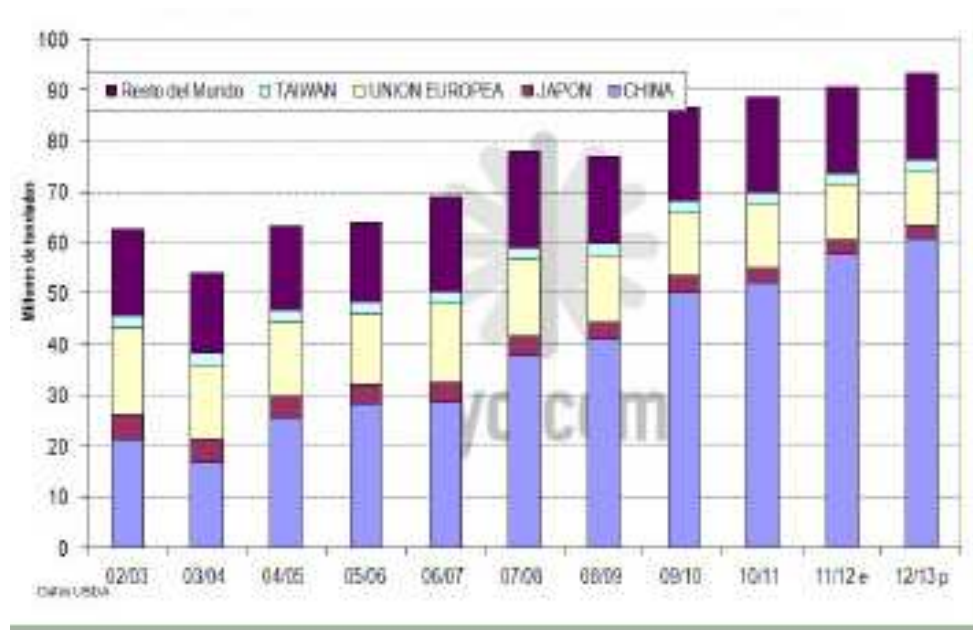


FUENTE: Extraído de <http://portal.fyo.com/especiales/soja12-13/mapa.html>, fecha de consulta 30/10/2015

El nivel de actividad evidenciado en el mercado mundial refleja la superioridad de la producción global en relación al incremento de la demanda.

China, el principal consumidor de soja pasó de importar 10 millones de toneladas a 58 millones en el período 2001 a 2012 generando un crecimiento del 83% que otorgan una participación del 64% en el comercio mundial. Casi el 60% de las importaciones depende de las compras asiáticas, lo cual tiende a incrementar esta tendencia, como consecuencia del crecimiento económico del país, cambios en los gustos del consumidor, instalación de industrias procesadoras y factores demográficos. En tal sentido, el consumidor chino pasó de alimentarse con arroz y legumbres a consumir carnes, cuyos insumos en la elaboración requieren de harina de soja y maíz. En el gráfico 3 se presenta la evolución de las importaciones y la relevancia del mercado en China.

GRÁFICO 3 Importaciones mundiales de soja



FUENTE: Extraído de <http://portal.fyo.com/especiales/soja12-13/mapa.html>, fecha de consulta 30/10/2015

En síntesis, el mercado internacional de la soja representa una variable significativa, que incide ampliamente en diversos sectores económicos. En los últimos diez años la producción de granos de soja ha crecido un 44%, pasando de unas 222 a 320 millones de toneladas. Si bien la soja es uno de los cultivos de bajo volumen de producción comparados con otros cultivos como el trigo y el maíz, representa para nuestro país y la región una variable importante para la economía, no solo ligada a la producción y exportación de granos, sino principalmente por el agregado de valor que significa el desarrollo de otras industrias como la aceitera. El 85% de la producción argentina de soja se exporta como grano, harina, aceite, biodiesel y otros subproductos, es por ello la importancia de el monitoreo de los países intervinientes: análisis del proceso de generación de precios en Chicago y el nivel de demanda originado en China y EEUU, siendo estos los principales actores internacionales del mercado. EEUU en el 2016 compró el 90% de las exportaciones totales. Con respecto al mercado de China se focaliza el consumo de este país en el aceite de soja, el que representa el 36% del aceite

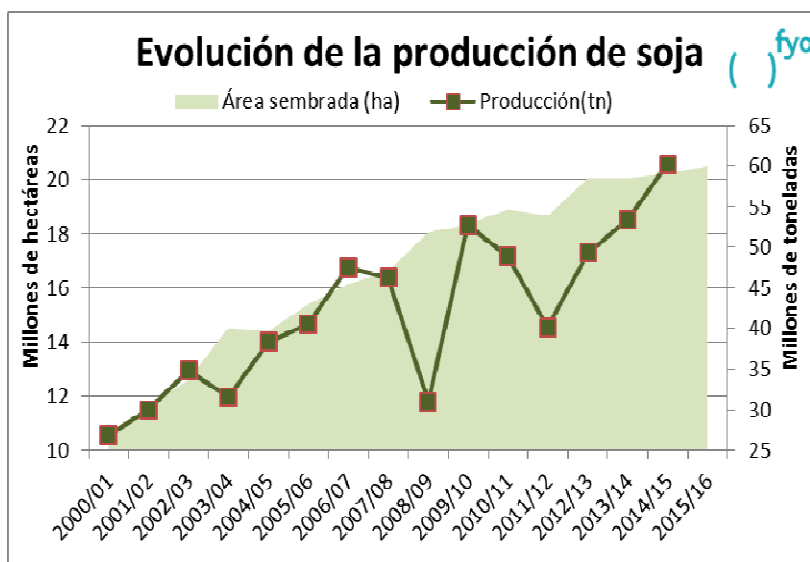
consumido, el cual es fabricado casi enteramente con la soja importada, que en su mayoría es transgénica. Para el 2017 se destaca la demanda de la soja en el sector aceitero y de biocombustibles.

5.1.2. Contexto Nacional

Argentina se caracteriza como un país agroexportador por la capacidad productiva de sus tierras, logrando en las últimas décadas una destacada evolución productiva.

Si comparamos con el año 2003 se registra un incremento del 41,12%, de las iniciales 14,5 millones de hectáreas sembradas. En la campaña 2015/16 se implantaron 20,5 millones de hectáreas. Los motivos de la gran expansión sojera se vinculan tanto a la buena adaptación a los suelos y la incorporación de tecnología: nuevas variedades de semillas, siembra directa, como a los buenos precios del mercado internacional. En el mismo período la producción se elevó en un 90% por un aumento de los rindes promedios, aunque como se observa en el gráfico existieron campañas en donde la sequía llevó a una merma importante de la producción como ocurrió en el ciclo 2008/09 y en el año 2012/13 en menor medida.

GRÁFICO 4 Evolución producción de soja

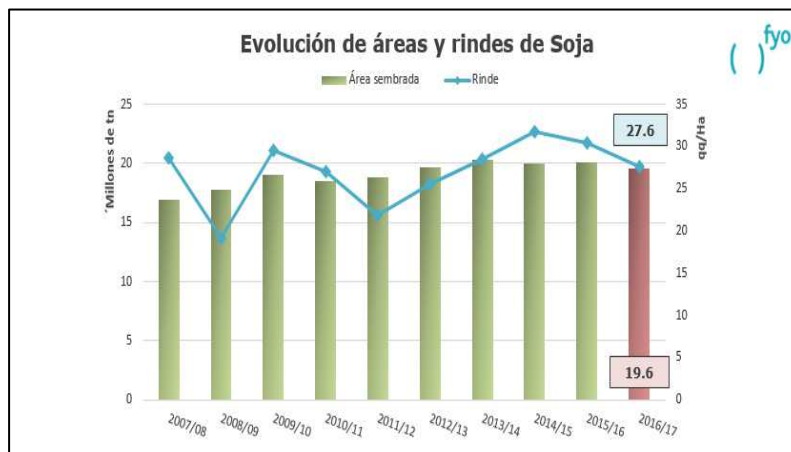


FUENTE: Extraído de <http://portal.fyo.com/especiales/soja15-16/mapa.html>, fecha de consulta 01/2017

La campaña de soja (2016-2017) plantea un cambio de tendencia en la superficie a implantar con una estimación por parte de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires de 19,6 millones de hectáreas. Superficie de la cual se estima una caída de 500 mil hectáreas en comparación con el anterior ciclo.

Las modificaciones implementadas por el actual Gobierno, en el marco regulatorio de nuestro país, generaron un panorama alentador para los cereales. Tanto el trigo como así también el maíz registran aumentos en la superficie a implantar, a lo que se suma una importante expansión del girasol en sectores del norte del país. Esta redistribución del área agrícola es una de las principales variables que explican la actual caída interanual prevista para el ciclo 2016/17 en diferentes regiones de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos y en menor medida en sectores de la provincia de Buenos Aires.

GRÁFICO 4 Evolución de las áreas y rindes de soja



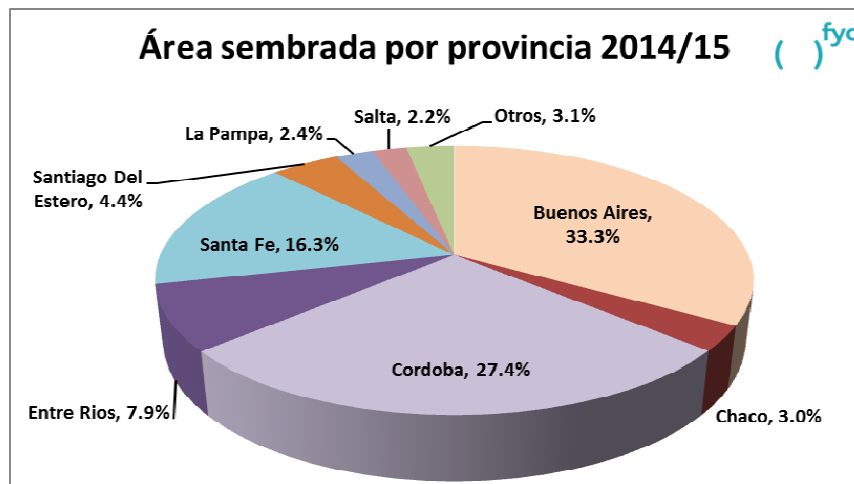
FUENTE: Extraído de <http://news.agrofy.com.ar/especiales/soja-2016-2017/>, fecha de consulta 01/2017

Cuando se analiza la distribución del área se encuentra que la mayor superficie sembrada se encuentra en Buenos Aires, donde se implantan 6,5 millones de hectáreas,

que representaron el 33% del área total. En segundo lugar se destaca la participación de Córdoba en donde se siembran 5,4 millones de hectáreas; mientras que en Santa Fe se implantaron 3,2 millones de hectáreas que es el 16,3%.

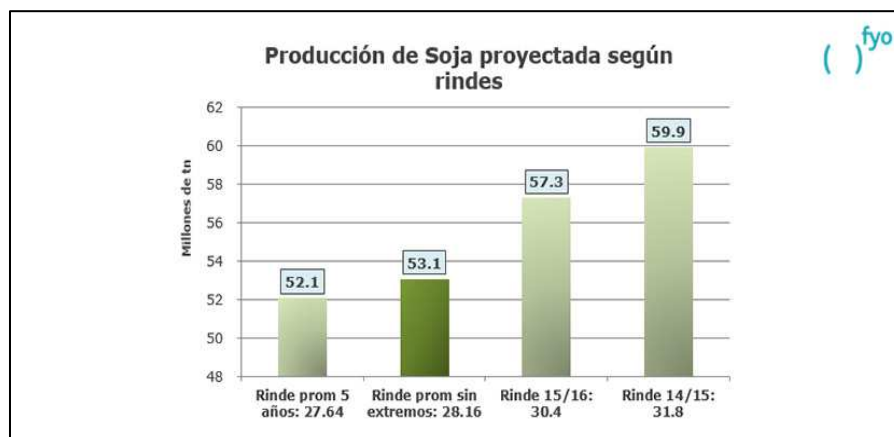
En la Figura 3 se identifica el origen de la producción por provincia, lo cual permite detectar la incidencia de cada zona en la producción nacional.

Figura 3 Origen de la producción de soja



Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario, 2016)

Con respecto al rendimiento para la soja se espera una mayor inversión buscando maximizar los potenciales de rendimiento y la calidad de la mercadería.



En lo que respecta al precio o valor de cotización de la soja en Argentina se encuentra definido por el comportamiento del precio en el mercado externo por ser el

principal destino final de los productos y subproductos. Se toma como referencia el mercado de “Chicago Board of Trade” (CBOT). Allí se forman los precios que van a reflejar los factores que afectan la oferta y demanda a nivel mundial. Hay que destacar que va a tener un mayor peso lo que esté sucediendo en Estados Unidos. Una variable muy seguida por los operadores es el ratio stock/consumo, que determina la proporción de la oferta que queda tras una campaña sobre el consumo total. Cuando se proyecta una baja en este ratio es que los precios se suelen disparar, mientras que una suba de los inventarios presiona a las cotizaciones. La volatilidad de los precios va a depender de los factores que influyen tanto a la oferta como la demanda. En este sentido hay hitos que se repiten campaña a campaña, por el lado de la oferta se observan los mercados climáticos en donde se juega la definición de rindes, para Norteamérica es entre los meses de julio y agosto y para Sudamérica entre diciembre y enero. Por la demanda el otro factor que brinda volatilidad es la posición de los fondos de inversión.

A dicho precio internacional se le deben descontar el componente tributario correspondiente a las retenciones a las exportaciones de nuestro país, en el orden del 30% - vigente desde el 17 de diciembre de 2015- que se aplica al precio FOB oficial que publica diariamente el Ministerio de Agricultura menos gastos de puertos, gastos variables y fletes, para así llegar al precio que obtiene el productor.

El precio pizarra es una referencia de los valores que se están pagando en el mercado local, elaborado por la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Rosario. El mismo se publica sobre la base del acuerdo de los semaneros, teniendo en cuenta la información que les llega de los negocios realizados el día anterior.

5.1.3. Fuerzas Competitivas

El análisis de las fuerzas competitivas resulta de la investigación de los resultados presentados en trabajos de especialistas en el tema, además de la entrevista

con el propietario del establecimiento, quien aporta sus conocimientos y experiencias a los fines de identificar el comportamiento del sector.

Las fuerzas competitivas que definen el mercado agrícola sojero presentan el siguiente comportamiento:

- *Nuevos competidores*: el sector sojero tuvo su auge en el período 2003 a 2013 como consecuencia de los precios y demanda a nivel internacional. El ingreso de nuevos competidores que se inserten en el mercado a través de la producción de soja requiere de una importante inversión, inmovilizada durante el proceso productivo (mínimo seis meses) y los riesgos por factores climáticos, políticos y económicos que impactan sobre el sector. A esta situación se agrega la falta de disposición de tierras, para su adquisición o arrendamiento, reduciendo al mínimo la posibilidad de ingreso de nuevos competidores.

En relación al arrendamiento de tierras, frente a los factores analizados muchos productores han optado por la discontinuidad en la actividad para ofrecer el inmueble rural en aparcería o arrendamiento, resignando parte de la rentabilidad a cambio de la reducción en el riesgo asumido. Por esta causa, el riesgo de entrada de nuevos competidores es mayor, ya que existen una tendencia a estas prácticas frente a la demanda de explotaciones rurales en condiciones para la producción agrícola por parte de empresas que aplican estrategias de integración y por aquellos arrendatarios que se quedaron sin estos recursos como consecuencia de las inundaciones y reducción de condiciones de los suelos por el consumo de propiedades naturales.

La soja es considerada en el grupo de las *comodities* por lo que sus características no se encuentran diferenciadas, el precio está definido por el mercado y no existe posibilidad de diferenciación. Asimismo, potencialmente existe un riesgo de ingreso en relación a las empresas que utilizan esta oleaginosa como insumo, para la

producción de sus derivados, tales como el aceite de soja y otros derivados, en el marco de la economía en escala.

En general, el atractivo del sector y el riesgo de ingreso de nuevos competidores se encuentran vinculados, siendo las variables precio, demanda y producción las que definen el número de competidores intervinientes tanto en el mercado agrícola como en el sector inmobiliario.

• *Poder de negociación del comprador*: considerando las mencionadas características de la soja, y la existencia de un mercado transparente, el productor pampeano dispone para su comercialización de las siguientes alternativas:

- Intermediarios: en general se trata de acopios que además realizan las gestiones para su colocación en etapas posteriores. Otorgan ventajas relativas a la simplicidad de las operaciones ya que generalmente el cereal se encuentra almacenado en el mismo establecimiento y su liquidación resulta inmediata. Además del costo por el servicio de almacenamiento, las comisiones gastos vinculados con estas operaciones son de aproximadamente el 15% de la cotización.

- Cooperativas de producción: operan en similares condiciones que los intermediarios, con ventajas relativas a la reducción de costo de las comisiones, siendo en tal caso equivalentes al 10% de la cotización.

- Exportadores: sólo 20 empresas realizan exportaciones de soja en Argentina, entre las que se encuentran Cargil, Bunge, A.G.D. Vicentin, Nidera, etc. La comercialización de la producción con exportadores se encuentra limitada por las condiciones establecidas por los mismos, en cuanto a las características y el volumen del cereal a entregar. En caso de lograr los acuerdos para llevar a cabo las operaciones se mantiene el precio de mercado, con condiciones específicas definidas por cada exportador.

- Fabricantes: la soja producida es demandada también por aceiteras y productores de hidrocarburos derivados de la oleaginosa. En tal caso, las condiciones son similares a las operaciones a realizar con exportadores (es decir, no existe comisión por cada venta) aunque los requisitos para las entregas y características de la producción son menores.

En relación a la comercialización de soja, el poder de negociación de los compradores es relativamente alto, siendo el precio la única variable a respetar, ya que posee una cotización oficial. Generalmente, para productores medianos o pequeños las condiciones impuestas resultan excesivas, debiendo aceptarlas a cambio de una reducción de la rentabilidad como consecuencia de los gastos y descuentos a soportar en cada entrega.

En relación al arrendamiento de las tierras el sector demandante se integra por productores que realizan la explotación sobre inmuebles ajenos y fabricantes que aplican estrategias de economía de escala. En general, el poder de negociación depende de las condiciones técnicas en que se encuentran las tierras, el grado de disponibilidad de inmuebles con destino a arrendamiento y la rentabilidad esperada del sector.

Las empresas que demandan el arrendamiento de campos para la producción de materias primas a industrializar tienen mayor poder de negociación porque ofrecen mejores condiciones económicas para el contrato a cambio de aplicar las técnicas y cultivos a criterio del arrendatario.

Los pequeños y medianos productores tienen un poder de negociación medio en relación al arrendamiento de inmuebles ya que las condiciones dependen del grado de rentabilidad esperada. Hasta el año 2015 la totalidad de los contratos fueron de arrendamiento, con retribución pactada en pesos según el equivalente a quintales de soja por hectáreas y años. La incertidumbre y comportamiento del mercado ha llevado a la

celebración de contratos de aparcería que permiten el traslado de los riesgos propios de la actividad.

- *Poder de negociación del proveedor:* según la información obtenida en base a la entrevista con el propietario del establecimiento, cotejada con datos estadísticos y numéricos presentados por organismos especializados, se identifican dos tipos de proveedores vinculados al sector. Por una parte, aquellos que comercializan insumos necesarios para la producción, tales como semillas, fertilizantes y combustibles, pertenecen al grupo de los que poseen mayor poder de negociación como consecuencia del mercado particular de cada producto y la magnitud de los fabricantes con alcance internacional. Este tipo de proveedores se rigen por las leyes de la oferta y demanda internacional, con precios definidos en moneda extranjera, generando un alto poder sobre el sector primario argentino. Existen condiciones de flexibilidad con intermediarios locales a través de diversas modalidades de financiación a través de operaciones canje o financiación con tarjetas de crédito entre otras, lo cual reduce el peso de las empresas multinacionales productoras de tales insumos. Por otra parte, los proveedores de servicios vinculados a la producción primaria poseen un poder de negociación medio, ya que existe un gran número de competidores que ofrecen servicios de buena calidad con tecnología de avanzada, lo cual otorga posibilidades de negociación adaptadas a las necesidades del productor, con tarifas convenientes, basadas en la rentabilidad de la actividad primaria.

Los propietarios de tierras disponibles para la locación forman parte de los proveedores que participan del sector primario, con un poder de negociación vinculado a la calidad de los recursos naturales y la oferta de campos para arrendar. En la zona central estas condiciones resultan favorables, por lo que este grupo de proveedores

puede resultar importante en relación al poder de negociación sobre el productor primario.

En síntesis, los proveedores del sector primario que se vinculan con fabricantes multinacionales poseen un poder de negociación alto, mientras que aquellos que disponen de servicios y prestaciones locales limitan el poder de negociación a la evolución del sector en el mercado interno.

- *Amenaza de productos sustitutos:* la producción de soja en Argentina, se encuentra vinculada al comportamiento del mercado a nivel internacional, en lo que respecta a la oferta y demanda de esta oleaginosa que originariamente surge como un producto sustituto de la carne y otros alimentos para consumo humano. Si bien existen investigaciones tendientes a identificar nuevos productos que reemplacen el consumo de soja, la magnitud del mercado a nivel mundial resulta tan amplia que el surgimiento de productos alternativos resultará imperceptible al comportamiento del sector.

- *Rivalidad del Sector:* la actividad primaria en Argentina se caracteriza por el número de integrantes del sector constituido por una gran cantidad de productores de diverso tamaño, concentrados en la zona central por las características de los recursos naturales disponibles. Asimismo, como se trata de un mercado con precios definidos a nivel internacional, con disponibilidad para la captación de la totalidad de la producción, la rivalidad entre los competidores es mínima ya que las condiciones de operatividad prácticamente no se encuentran asociadas a la porción de mercado que corresponda a cada participante. Se trata de un mercado con altos grados de fragmentación, con un crecimiento moderado en los últimos cinco años y un alto riesgo que ha motivado que muchos competidores abandonen su participación. Por tales motivos, el sector se encuentra “depurado” permanecen grupos económicos de

importante magnitud y productores con conocimiento de las variables que maximizan los resultados.

En cuanto al mercado de arrendamientos rurales, durante los últimos diez años el 60% de la agricultura se desarrolló en campos alquilados motivando un alto grado de rivalidad entre los propietarios de las tierras y los productores demandantes, según lo manifiesta Cristián Belaústegui, Presidente de la Compañía Argentina de Tierras entrevistado por Julián Sanz, de la revista Chacra (Sanz, 2016).

El contexto actual ha estabilizado las relaciones inmobiliarias, como consecuencia de la celebración de contratos a mayor plazo y la definición de precios según las características técnicas de la tierra, la zona y el nivel de productividad esperado.

5.1.4. Tendencias y Análisis del Mercado Actual

Como consecuencia del contexto nacional e internacional definido en los apartados anteriores se plantean las siguientes variables estimadas para la campaña de soja correspondiente al período 2016/2017:

En Diciembre de 2015 se implementa una nueva política dirigida a reactivar el sector, basada en la devaluación del tipo de cambio, con una cotización del dólar en \$ 13,95, eliminando la existencia de una cotización paralela, así como la flexibilización para la compra venta de esta moneda. Además se redujo el porcentaje de retenciones aduaneras aplicadas para la exportación de soja.

- El comportamiento del mercado a nivel internacional depende del nivel de producción de soja en Estados Unidos y la evolución de la demanda china de este producto primario. Estos factores deben monitorearse para definir el impacto sobre los niveles de actividad en los productores nacionales. En su informe anual de área

sembrada, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos confirmó un incremento del área de soja de 2,5 millones de hectáreas respecto a 2016. Si el rendimiento alcanza al promedio de las últimas campañas, EEUU produciría 2 millones de Tn más que la campaña anterior, sin embargo los especialistas sostienen que esos rindes eran excepcionales y que es difícil de alcanzar dado el contexto agrometeorológico que enfrenta dicho país. Con respecto a la demanda, las importaciones de China serían record debido a una mayor producción porcina, láctea y piscicultura. Se estima que para la campaña 2017/2018 las compras de China de soja alcanzarían un volumen de 93 millones de Tn.

- Según el Informe Agroeconómico N° 227 presentado por la Bolsa de Cereales de Córdoba, en Junio de 2017, el margen bruto de la soja en esta provincia se reduciría en un 36% en campos propios y 81% en campos arrendados. El margen bruto estimado para un productor de Córdoba con campo propio proyectado para 2017 es de U\$S 269/ ha, con un rendimiento promedio de 34 quintales por hectárea.
- En general, se estima que la superficie afectada a la actividad primaria para la campaña 2016/2017 sea mayor a la de los ciclos anteriores, fundamentalmente en los cultivos de invierno (trigo). Se espera una mayor participación de cereales en los ciclos de rotación, factor muy importante para la sustentabilidad de la producción agrícola nacional.
- En lo que respecta al precio a partir del mes de noviembre 2016 se produce un incremento de la cotización por la baja de las retenciones, llegando en el mes de diciembre U\$S 308 la Tn. El precio de la soja ha pasado de niveles máximos de 325,5 dólares en junio hacia los mínimos de mayo-17 en instancias de 250 dólares por tonelada. La recuperación de la soja debería ser mayor hacia los próximos meses, hacia

objetivos de 277-280 dólares e incluso con posibilidades de escalar hacia instancias superiores, en los 290-297 dólares.

- El costo del arrendamiento promedio estimado es de 8/9 quintales de soja por hectárea, con variaciones que dependen de la zona y las características de las tierras, lo cual puede generar variaciones en relación a las condiciones particulares de cada campo.

En relación a las modalidades de arrendamientos se presenta un nuevo escenario, con caída en las modalidades de aparcerías y a porcentaje frente a la opción de quintales fijos respecto a campañas anteriores. Las modalidades a porcentajes se estarían usando en campos que han sido afectados por anegamientos o que tienen menor potencial de rendimiento. Los campos ubicados en zonas con altos rendimientos y buena ubicación geográfica frente a excesivas lluvias se alquilan desde mediados de año, los restantes permanecen sujetos a negociación hasta que los productores definan la cantidad de hectáreas a trabajar. Otro aspecto que se negocia es la forma de pago; en algunos casos se pacta pagar la mitad a la siembra y mitad a la cosecha o un adelanto del 20 al 30%. Este comportamiento puede estar relacionado a la situación financiera de los productores luego de algunas campañas donde no están en condiciones de cubrir la totalidad del costo al inicio de la campaña (Bolsa de Cereales de Cba, 2016).

- Con respecto a los costos de producción, se estima una reducción respecto a los herbicidas y fertilizantes, aunque sigue la tendencia del incremento del costo de insumos tales como combustibles, servicios, fletes y mano de obra. La soja es el cultivo que más se espera que mejore en términos insumo/producto, se espera que se necesite un 18% menos de producción para comprar igual cantidad de insumos respecto al año 2016. No obstante, se espera un excesivo aumento de la incidencia de los costos de comercialización y estructura (incluyendo la evolución de las tarifas y la incidencia

de las tasas e impuestos que gravan la actividad, así como también el costo de financiamiento), o la dificultad en desacelerar el proceso inflacionario en el que viene inmerso nuestro país, pueden jugar en contra. Los fletes tienen un peso global en los costos del campo del 27%.

Actualmente (junio 2017) hay 33 gravámenes que pesan sobre la actividad agropecuaria, en el conjunto que se deriva de las normas del Estado nacional (derechos de exportación, impuestos a las ganancias, a los bienes personales, al crédito, al débito financiero, al valor agregado, a los combustibles), de las provincias (impuestos inmobiliarios, inmobiliarios complementarios, ingresos brutos) y de los municipios.

En tal sentido, la reducción del atractivo del sector motiva a buscar alternativas de diversificación, en rubros asociados al ámbito agropecuario u otros, lo cual deja en segundo plano la variable “zona de producción” o “número de hectáreas a producir”. La actividad agrícola atraviesa un cambio de modelo, en el cual se aplican mecanismos de defensa del negocio con estrategias basadas en los plazos de financiación para la compra de insumos y maquinarias, modalidades para el acceso al crédito, reduciendo los costos y aumentando la eficiencia. El sector no permite “producir a cualquier precio” ya que probablemente sea conveniente la reducción de la superficie para potenciar la productividad, avanzar en la capacitación y profesionalizar la producción, el sector comercial, el costo impositivo, la logística y la financiación. (Sanz, 2016)

5.2. Análisis Interno

5.2.1. Descripción de la empresa

El Establecimiento “Don Román” ubicado en la zona rural de la ciudad de Bell Ville, tiene por objeto la producción primaria de granos y oleaginosas. Inició sus

actividades en el año 1992, como consecuencia de la adquisición del inmueble rural de 300 hectáreas.

La actividad se desarrolla como empresa unipersonal, siendo su propietario el responsable del desarrollo de la actividad operativa, comercial, estratégica y financiera.

En sus comienzos se diversificó la producción a través de cultivos variados, tales como soja, maíz, girasol, trigo y forrajes como la alfalfa.

En el período 2002-2008 se realizó una importante inversión en maquinarias e implementos para el desarrollo de las tareas vinculadas al laboreo y la cosecha de la producción propia. Eventualmente se realizaron trabajos para terceros. Durante estos años se contrató personal en relación de dependencia para la ejecución de estas tareas.

El campo se encuentra dividido en cinco lotes, por lo que hasta el año 2010 se realizaron diseños de cultivos para generar la rotación adecuada en protección de la tierra y sus propiedades. En general, se implantaron cultivos como soja, maíz y trigo, con el asesoramiento de un ingeniero agrónomo.

Aprovechando el auge de la soja, a partir de 2010 se decidió implantar soja y forrajes en los lotes, manteniendo el nivel de rotación con esos dos cultivos.

La política del propietario se basó en la delegación de funciones por lo que desde el comienzo se encuentra asesorado por profesionales especialistas en la materia. Contrató los servicios de una consultora para el análisis de las tendencias en el mercado agropecuario, ingeniero agrónomo para el diseño de la estrategia de producción, abogado para el asesoramiento respecto al personal en relación de dependencia y demás cuestiones jurídicas y un estudio contable para la liquidación de sueldos, impuestos y asesoramiento.

En Julio de 2014 su propietario decide incorporarse como accionista a una Sociedad Anónima aportando las maquinarias e implementos agrícolas, ya que la misma

tiene como objeto la prestación de servicios agropecuarios. El grado de exigencias vinculado al desarrollo de esta nueva actividad determinó que los resultados obtenidos en las últimas campañas no se correspondieran a los deseados.

La situación particular por la que atraviesa el establecimiento hace que sea necesario la contratación de servicios de terceros para continuar con la actividad primaria, debido a que no dispone de maquinarias y personal para la realización de estas labores. Mientras el propietario mantuvo una participación activa en los procesos productivos que demanda la actividad se obtuvieron importantes resultados que motivaron el crecimiento empresarial. Desde el 2016, el propietario se encuentra abocado a la dirección de la sociedad en la que aportó sus herramientas, lo cual pone en riesgo la situación de la empresa unipersonal, frente a la necesidad de subcontratar servicios con altos costos con el único recurso disponible: la tierra.

5.2.2. Estrategia

Para la campaña 2016/2017 el propietario del Establecimiento “Don Román” evalúa la estrategia más conveniente para la explotación del campo. Se analiza la posibilidad de continuar desarrollando la actividad agropecuaria delegando la administración y los servicios de laboreo, ceder el inmueble a través de un contrato de arrendamiento o a través de un contrato de aparcería con un productor de la zona. El objetivo del empresario es tomar una decisión que maximice la rentabilidad del inmueble rural.

La empresa no posee en la actualidad empleados en relación de dependencia ni estructura organizativa ya que la actividad se encuentra concentrada en su propietario quien se impone como inversor en busca de alternativas que maximicen la rentabilidad del capital.

5.2.3. Sistema de Producción

El inmueble rural objeto de la actividad se ubica en la Provincia de Córdoba, en la zona de la ciudad de Bell Ville. Dispone de 300 hectáreas, de las cuales resultan productivas un total de 280 ha. El predio se encuentra alambrado para la división de lotes y dispone de un galpón de 24 x 18 metros construido en 2006 .

Existen dos tipos de procesos productivos para la soja según el período en que se inicie la siembra. La “soja de primera” se implanta a partir de septiembre mientras que la “soja de segunda” se siembra en diciembre, aproximadamente ya que depende de los factores climáticos de cada año. En el establecimiento se destina el 30% de la superficie a la siembra en septiembre y los lotes restantes se siembran a fines de noviembre, en ambos casos con el sistema de siembra directa subcontratada.

El proceso productivo es monitoreado por un ingeniero agrónomo que dispone técnicas de fertilización según las necesidades del cultivo y las condiciones de cada año. La cosecha se produce en el período marzo-mayo del año siguiente. Los cultivos de soja de segunda presentan menor rendimiento que la soja de primera.

Establecimiento “Don Román” contrata los servicios de siembra, pulverización, cosecha y asistencia técnica ante la inexistencia de maquinaria propia. Los insumos para la producción: semillas, agroquímicos, fertilizantes son adquiridos, casi en su totalidad a la Cooperativa donde luego se entregan los productos, bajo la modalidad de canje, situación que está condicionada a las variaciones en el tipo de cambio, ya que dichos productos son valorizados a precio dólar.

. En este contexto, las posibilidades de rendimiento de la actividad primaria dependen de la cotización de la soja en el mercado, considerando que una parte importante de la producción se utiliza para compensar la contratación de servicios con terceros. Según las estimaciones del propietario, el costo de producción con esta

alternativa se incrementa hasta en un 50%, respecto del costo incurrido si se realiza el laboreo con recursos propios, contratando directamente la mano de obra en las épocas de cosecha.

5.2.4. Sistema de Comercialización

El productor se encuentra asociado a la Cooperativa Unión de Justiniano Posse Limitada donde coloca la totalidad de la producción de soja. La estrategia de integración aplicada por la cooperativa favorece las condiciones de comercialización de los productores locales. Dispone de un establecimiento para el acopio, una planta para la producción de alimento balanceado, además de múltiples servicios de asistencia al asociado lo cual se traduce en una ventaja competitiva para los productores locales.

Establecimiento “Don Román” almacena y comercializa la totalidad de la producción a través de la cooperativa, quien además se presenta como demandante de la tierra en caso de decidir la cesión del inmueble a través del arrendamiento o aparcería.

En general existen clientes alternativos en la zona, aunque las mejores condiciones comerciales son ofrecidas por la cooperativa.

Las ventas de cereales se realizan secuencialmente según las necesidades financieras del productor. Los datos históricos demuestran que luego de la cosecha, en abril/mayo se realiza la entrega de cereales a proveedores y contratistas, lo cual constituye una venta del 30% de la producción aproximadamente. La producción restante se mantiene en el acopio hasta identificar las expectativas del mercado con respecto al precio. Generalmente se vende un 10% en julio, 20% en septiembre, 30% en diciembre/enero y el resto en febrero/marzo. No se realizan contratos a futuro manteniendo los niveles de stock al mínimo, colocado los excedentes en inversiones alternativas.

5.2.5. Situación Impositiva

Establecimiento “Don Román” desarrolla su actividad bajo la forma de empresa unipersonal. Se encuentra inscripto en AFIP con la actividad “cultivo de soja”, código 011211, con fecha de inicio Julio/1992.

Se encuentra inscripto en el Impuesto a las Ganancias por lo que presenta una declaración jurada anual, abonando previamente cinco anticipos.

En el IVA actúa como responsable inscripto habiendo ejercido la opción de pago anual, por lo que se presentan mensualmente las declaraciones juradas con pago anual, en enero del año siguiente.

En el Impuesto sobre los Bienes Personales se encuentra inscripto, declara el patrimonio neto de la empresa unipersonal compuesto por el campo, las inversiones realizadas en sementera de soja al 31 de diciembre de cada año, el stock depositado en el acopio y las deudas originadas en las operaciones de canje a la misma fecha.

El impuesto a la ganancia mínima presunta generaba para los períodos anteriores una declaración jurada anual, aunque no resultaba un monto a pagar por la compensación con el impuesto a las ganancias. A partir del próximo período fiscal se deroga este impuesto.

El propietario se encuentra inscripto en el Registro Fiscal del Productores de Granos, por lo que resulta de aplicación la RG 2300/2007 en materia de retenciones de IVA e impuesto a las ganancias.

A nivel provincial, se encuentra inscripto en el Impuesto a los Ingresos Brutos con la modalidad agropecuario, por la cual está exento del mismo y obligado a la presentación de una declaración jurada anual informativa.

Tributa el impuesto a los sellos por cada venta, el cual se encuentra descontado en el certificado de venta, y el impuesto inmobiliario por el inmueble rural, que posee una base imponible de \$ 750.000.

El estudio contable realiza la totalidad de los procedimientos para el cumplimiento de las obligaciones, frente a los organismos nacionales y provinciales.

5.2.6. Datos históricos

La Tabla 3 presenta los datos relativos a la producción en las últimas tres campañas de soja, registrados en el Establecimiento “Don Román”.

Tabla 3 Producción de soja

PRODUCCION Y RINDES			
CAMPAÑA SOJA	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Capacidad (Ha)	280	280	280
Superficie sembrada (ha)	280	240	260
Suerficie Cosechada (ha)	280	240	260
Producción Total (Kg)	924.000	912.000	910.000
Producción por ha (Kg)	3.300	3.800	3.500

Fuente: datos registrados ingeniero agrónomo

En relación a los niveles de productividad originados en la explotación del inmueble rural se obtuvieron los resultados presentados en la Tabla 4.

Tabla 4 Resultados históricos

RESULTADO NETO SOJA (pesos)			
CONCEPTO/CAMPAÑA	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Ventas Netas	1.769.460,00	3.292.320,00	3.298.750,00
Costos			
Semillas	- 95.200,00	- 114.600,00	- 200.200,00
Fertilizantes	- 20.706,00	- 22.690,80	- 39.639,60
Agroquímicos	- 133.280,00	- 128.352,00	- 224.224,00
Servicio Siembra	-	-	-

Análisis de la rentabilidad en la explotación del inmueble rural de “Establecimiento Don Román” a través de una empresa unipersonal, arrendamiento y aparcería

	83.300,00	91.680,00	176.176,00
Pulverización	-	-	-
	52.360,00	68.760,00	120.120,00
Servicio Cosecha	-	-	-
	141.556,80	263.385,60	263.900,00
Honorarios Ingeniero	-	-	-
	17.694,60	32.923,20	32.987,50
Honorarios Estudio Contable	-	-	-
	14.400,00	21.600,00	26.400,00
Gastos Comercialización	-	-	-
	392.289,28	762.830,54	863.282,88
Impuesto Inmobiliario	-	-	-
	5.283,60	6.426,00	8.139,60
Resultado Neto	813.389,72	1.779.071,86	1.343.680,43
Rendimiento sobre ventas	46%	54%	41%

Fuente: Elaboración propia según registros estudio contable

La información se agrupa por campaña a los fines de identificar los resultados netos obtenidos por cada período. Las ventas fueron realizadas en diversos períodos con la cotización vigente al momento de realización. En promedio para la campaña 214-2015 la cotización era de \$ 2.484 por Kgs, encontrándose la moneda estadounidense el equivalente a \$ 8,5 y la el período 2015-2016 el precio del Kgs cotizaba a \$ 1,978 y el dólar a \$ 9.55 y para el período 2016-2017 el colar cotizó en promedio \$15,4 y el precio de la soja en \$ 3.6 x Kg. Los datos reflejados corresponden a las liquidaciones primarias de granos en cada operación. Los restantes conceptos fueron documentados con comprobantes y corresponden al consumo de cada campaña. Los gastos de comercialización incluyen el costo de almacenamiento, acondicionamiento, fletes, comisiones sobre ventas e impuesto a los sellos. Se obtienen del registro de los gastos adicionales originados en la tenencia del cereal, hasta su efectiva venta.

Los datos reflejados en las últimas campañas presentan la situación por la que atraviesa el productor del sudeste de la provincia de Córdoba. Los rendimientos sobre ventas presentan niveles acordes al riesgo asumido por el productor. Las ventas se mantienen en el mismo nivel como consecuencia de los precios de mercado de la soja,

mientras que los costos tienden a incrementarse, detrayendo una porción importante de los ingresos por ventas.

La situación resulta alarmante en la última campaña ya que los niveles de rentabilidad se reducen en un 25% respecto del año anterior, lo cual responde al incremento de los costos y el estancamiento de los precios de venta. Si bien la empresa no presenta un escenario negativo en cuanto a los resultados obtenidos, los riesgos propios de la actividad exigen el análisis de alternativas para evitar caer en zona de pérdidas frente a diversos escenarios.

5.3. Conclusiones Diagnósticas

El mercado internacional para la comercialización de soja se caracteriza por la demanda constante por parte de países consumidores de la oleaginosa y sus derivados. Estados Unidos es uno de los principales países productores de soja, por lo que constituye el mercado de referencia en materia de definición de precios. Como consecuencia de los excesos en los niveles de producción y la intervención de variables económicas a nivel mundial, el precio internacional de la soja se mantiene a niveles estándares con tendencia a la baja en ciertos períodos de cada año. El mercado se caracteriza por captar la totalidad de la producción, aunque los precios se encuentran definidos por la interacción de la demanda y oferta a nivel mundial.

Argentina se vio beneficiada por la creciente demanda de soja y el incremento de precios internacionales, frente a las capacidades técnicas de los campos nacionales, aptos para la producción de la misma con excelentes niveles de rendimiento, especialmente en la zona central conformada por Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe. Existe un gran número de productores de diversos tamaños, que comercializan la producción con escaso poder de negociación frente a las condiciones impuestas por exportadores y fabricantes que operan en el mercado local.

El sector agrícola nacional es vulnerable a las variables que definen los precios de venta, así como los costos de los insumos y servicios de laboreo, en el marco de un proceso inflacionario, con tipos de cambio definidos por la política económica nacional, creciente presión fiscal y restricciones a las operaciones internacionales. En este contexto, los pequeños productores abandonaron el mercado frente a la pérdida de atractivos por la reducción de rendimientos y los riesgos asociados a factores climáticos, incertidumbre respecto de las políticas futuras y creciente incremento de los costos de producción.

Establecimiento “Don Román” posee una importante ventaja competitiva asociada a la propiedad de la tierra y sus características técnicas que potencian la capacidad de producción. La ubicación geográfica del campo permite maximizar los rindes obtenidos, con acceso a la comercialización a través de una cooperativa local, lo cual no requiere de la disposición de recursos para el traslado o acondicionamiento de la producción. La empresa ha sido gestionada con un criterio de inversión, por lo que se tercerizan la totalidad de servicios de laboreo, reduciendo al mínimo los niveles de inversión y los requerimientos de personal para el desarrollo de tareas internas.

La estrategia basada en la reducción del capital afectado a la explotación agropecuaria, aportando las máquinas y herramientas al desarrollo de otro proyecto, se basó en la posibilidad de obtener beneficios a través de la compensación con canjes pactados en función a un porcentaje de la producción y generar un beneficio por el propietario a través de la comercialización de los excedentes. La evolución de las variables del mercado, en relación al precio de venta de la soja, redujo al mínimo los valores de venta, disminuyendo drásticamente la rentabilidad obtenida. La ubicación del establecimiento y la trayectoria de su propietario permiten interactuar en el mercado con una rivalidad mínima, ya que se accede a la financiación de las operaciones a través de

canjes, las condiciones para la prestación de servicios se mantienen en cada campaña y la calidad de la producción permite su colocación en forma inmediata.

La gestión de la empresa agropecuaria se concentra en decisiones orientadas a los períodos en que resulta conveniente realizar las ventas, para obtener beneficios asociados a los precios de venta. El propietario no se encuentra abocado a las tareas productivas, por lo que posiblemente se estén generando costos innecesarios para los niveles de producción alcanzados. El establecimiento se encuentra asistido técnicamente por un ingeniero agrónomo, aunque las decisiones de inversión, financiación, comercialización y producción son concentradas en su propietario quien adopta la posición de un inversor, sin el análisis de las variables que definen los niveles de rentabilidad obtenidos.

Frente a la reducción de los niveles de rentabilidad de la actividad agrícola de producción de soja bajo la forma de empresa unipersonal y las tendencias de estancamiento del sector que requieren de mayor análisis para la toma de decisiones, será necesario evaluar nuevas alternativas para la explotación, minimizando el riesgo a través de la gestión empresarial y la utilización de los recursos disponibles.

Por tal motivo, las tendencias del mercado a futuro, con aumento de costos y reducción en los precios del mercado obligan al empresario a rediseñar esta estrategia para evitar los perjuicios en los niveles de ganancias esperados.

La inexistencia de recursos propios para el desarrollo de la producción primaria y la necesidad de contratar servicios de terceros para el laboreo y la gestión general del establecimiento definen una situación interna caracterizada por la vulnerabilidad respecto de la evolución de las variables del mercado. En condiciones óptimas, las expectativas de resultados positivos se basan en mejores condiciones en la cotización de

la soja, ya que una parte significativa de la producción queda en manos de quienes realizan las prestaciones de servicios para la obtención de la producción.

En este contexto, a los fines de evitar la incursión en pérdidas futuras, existe la posibilidad de explotar el campo a través de un contrato de arrendamiento por cosecha a celebrar con la Cooperativa Union de Justiniano Posse Ltda., o vincularse con un productor de la zona a través de un contrato de aparcería. El análisis de estas variables será desarrollado como propuesta de intervención.

5.4. Matriz FODA

A los fines de identificar los aspectos relevantes del sector agrícola en el que opera el propietario del Establecimiento “Don Román” se sintetizan en la Tabla 5 los factores que definen la posición competitiva de la empresa.

Tabla 5: MATRIZ FODA

Tabla 5:

Matriz Foda

ANÁLISIS DEL SECTOR EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Demanda del mercado para la colocación de la totalidad de la producción. • Incentivos a la exportación de productos primarios y sus derivados • Consumo mundial de soja y sus derivados. • Política económica nacional basada en el crecimiento del sector. Nuevas leyes para impulsar el desarrollo de las Pymes. • Rivalidad media del sector 	<ul style="list-style-type: none"> • Contexto inflacionario. • Inestabilidad económica e incertidumbre • Períodos recesivos en la economía nacional. • Riesgo por factores climáticos • Tendencia a la reducción del precio internacional. • Poder de negociación de exportadores e industrias.
ANÁLISIS DEL SECTOR INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Propiedad de la tierra • Asesoramiento profesional • Calidad de la tierra y ubicación del establecimiento. • Antecedentes de rendimientos históricos por encima de la media de la zona. • Inexistencia de deudas y compromisos que limiten la toma de decisiones • Disposición de alternativas para la explotación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Subcontratación de servicios de laboreo con altos costos. • Concentración del riesgo patrimonial en la empresa unipersonal. • Ausencia de presupuestos y proyecciones financieras. Estructura organizativa informal. • Inexistencia de activos fijos para el desarrollo de la producción por sus propios medios. • Necesidad de contratación de servicios profesionales para continuar con la empresa unipersonal. • Tendencias a la minimización de los resultados positivos. • Presión impositiva, alta carga tributaria.

6. Propuesta de aplicación

1. Recopilación de información

En esta etapa se trabajó con información obtenida a través del sistema de registros contables llevados por su propietario (Sistema SAE) y la documentación respaldatoria del mismo – liquidaciones de ventas, facturas de compras y gastos - posibilitando la obtención de información pertinente y útil para analizar la situación de la explotación: ingresos, costos, resultados históricos, situación patrimonial, variación de la rentabilidad. También se solicitaron las últimas declaraciones juradas de los impuestos nacionales y provinciales. Del análisis efectuado se determina que Establecimiento “Don Román” atraviesa por una situación financiera que requiere del análisis de los factores que inciden en los resultados de su actividad para luego orientar las decisiones hacia el cumplimiento del objetivo de su propietario: maximizar la rentabilidad.

Según los datos históricos de las últimas tres campañas de soja, la estrategia de producir a cualquier precio pone en riesgo el crecimiento de la empresa a pesar de las ventajas competitivas adquiridas como consecuencia de la calidad de los recursos y ubicación geográfica. Se detecta el incremento de los costos incurridos como consecuencia de la subcontratación de terceros para las tareas de laboreo. Las posibilidades de alcanzar los objetivos empresariales quedan supeditadas a cuestiones del mercado, tales como la cotización o tipo de cambio, quedando fuera del alcance la aplicación de estrategias basadas en minimizar los costos incurridos. En este sentido, resulta necesario el análisis de las variables intervinientes, para definir si realmente es conveniente continuar con el desarrollo de la actividad primaria o se obtienen mejores rendimientos con otras alternativas de explotación del inmueble rural, único activo afectado a la actividad.

2. Entrevistas

Se llevó a cabo entrevistas con el propietario del establecimiento, al ingeniero agrónomo y al Contador, asesores actuales en la gestión operativa y contable. Las mismas fueron del tipo semi estructuradas, utilizando preguntas sobre temas que sirvieron de guías de conversación. Los datos obtenidos se utilizaron para el análisis de las alternativas propuestas.

El propietario del establecimiento dispone de la experiencia y conocimientos, aunque paralelamente se encuentra desarrollando funciones para otra empresa, por lo que resulta conveniente el análisis de las siguientes alternativas:

1. Continuar con la empresa unipersonal. En este caso se continúa tercerizando el servicio de laboreo además de la asistencia de un administrador que realizaría las gestiones comerciales y productivas propias de la actividad.
2. Celebrar un contrato de arrendamiento. Existe la posibilidad de ceder el inmueble para la producción de soja con un contrato accidental por cosecha.
3. Celebrar un contrato de aparcería. Mantiene relaciones comerciales con productores de la zona dispuestos a realizar la inversión para la producción de soja a través de una retribución equivalente a un porcentaje de la producción.

Las alternativas disponibles se proyectan para la campaña 2016/2017 en el marco de un contexto de incertidumbre respecto de las variables que definen el comportamiento del sector.

Si bien el riesgo climático, la evolución de la demanda y los rendimientos obtenidos son variables relevantes, las características de las mismas no permiten

identificar diversos escenarios sobre estimaciones razonables. Por tal motivo se mantienen según los estándares definidos para las campañas anteriores.

Considerando los escenarios disponibles para la campaña de soja en curso, se establecen en el próximo apartado las variables que definen el comportamiento del sector, estimando los parámetros en dólares, a los fines de realizar las estimaciones de cada alternativa en los tres escenarios.

6.1. Planteo de premisas

Con la participación del Ingeniero Agrónomo y Contador que asisten al propietario del establecimiento “Don Román” se definen las siguientes premisas que servirán como base para las estimaciones que permitan comparar las alternativas de explotación del inmueble en los tres escenarios planteados.

- El inmueble dispone de 300 hectáreas, de las cuales resultan productivas 280 hectáreas, por lo que a los fines de todas las alternativas se considera que se utiliza la totalidad de la capacidad de producción.
- La base imponible para el impuesto inmobiliario para el período 2017 se estima en \$ 750.000.
- La estimación del precio de venta de la soja para el año 2017/2018, según la evolución de los mercados internos y externos oscilaría en los de U\$S 253 la tonelada, tomado como valor técnico para el mercado interno neto de retenciones a las exportaciones.
- El rinde promedio de la sementera de soja en el Establecimiento “Don Román” es de 35 quintales por hectárea.

- El costo de los insumos son cancelados a través de operaciones de canje, por medio de las cuales se entrega parte de la producción para compensar la compra o prestación de servicios.
- Los costos promedios de los insumos por hectárea para producir soja de segunda según los datos suministrados por el INTA para la campaña 2017/2018, serían:

Semillas: Para sembrar 1 ha de soja se debe lograr al menos 250 mil plantas, es decir más de 250 mil semillas por ha, equivalente a 80 a 100 kilos de semilla de soja por ha. Cada bolsa de semillas tiene 40 kilos, por lo tanto son 2 bolsas de semilla por ha, cuyo costo es alrededor de 25 y 30 usd cada una. Se toma como promedio para el cálculo en 50 usd por ha. En el presente trabajo se consideró que toda la semilla es adquirida, no se utilizada soja propia de campañas anteriores.

Fertilizantes: Nitrógeno, Fósforo y Potasio. Su cotización es por tonelada y se adquiere en bolsas de 50 kilos. El costo de dichos fertilizantes oscilan entre los 400 usd/tonelada. Por lo tanto el costo de fertilizar 1 ha de soja puede alcanzar los 40 usd/ha.

Agroquímicos: el requerimiento de herbicidas e insecticidas para este cultivo ha ido disminuyendo como consecuencia del avance tecnológico. En cada aplicación de herbicidas se consumen entre 1,5 a 2 litros, cuyo costo oscila entre 8 a 9 usd/litro. En el caso de los insecticidas el costo es de 20 usd/ha y los costos de aplicar fungicidas oscila entre 25 y 30 usd/ha. Esto hace un total de 60 usd/ha-

Servicios de laboreo: , contratados a terceros se pactan en 30 dólares por hectáreas (incluye siembra y pulverización), aplicando el sistema de siembra directa.

Servicio de cosecha: se retribuye con un 10 % del total de la producción según el valor de pizarra al momento del pago.

- El ingeniero agrónomo percibe honorarios equivalentes al 2 % del total de ventas mas una cantidad fija según lo establecido por el colegio de ingenieros agrónomos.
- El Estudio Contable y asesores económicos pactan honorarios equivalentes a 15 quintales de soja por mes.
- Los gastos de comercialización incluyen: almacenamiento de la producción hasta su venta, acondicionamiento, transporte y logística desde el establecimiento hasta el acopio y eventualmente la planta fabril o puerto, comisiones, seguros y gastos generales para la venta de la producción. Este concepto representa un 20,44% del total de ventas, calculado según la proporción que representa este rubro en los datos históricos.
- Para continuar con la empresa unipersonal se contrata un administrador que será retribuido con el 5% del resultado neto antes de impuestos.
- Según los datos relativos al comportamiento del mercado obtenidos a través de la entrevista con el productor primario y cotejados con el INTA, respecto de la campaña 2017/2018, en caso de celebrar un contrato de arrendamiento por cosecha se pacta una retribución en pesos equivalente a 9 quintales de soja por hectárea productiva, a cobrar al finalizar la cosecha. El propietario del campo toma a su cargo los impuestos que recaigan sobre el inmueble.
- En caso de celebrar un contrato de aparcería se pacta una retribución equivalente al 35% de la producción bruta. Esta retribución resulta de la verificación en el mercado de las condiciones pactadas entre las partes, en el marco de los contratos de aparcería que se detectaron vigentes. Desde el INTA fueron confirmados como razonables tales proporciones. Con esta modalidad, el propietario recibe soja, por lo que corre por su

cuenta el proceso de comercialización, además del costo impositivo sobre el inmueble y la actividad en general.

- El sujeto se encuentra obligado a abonar aportes jubilatorios en concepto de trabajador autónomo. Corresponde la categoría II , por lo que paga en promedio \$ 1.882,01 por mes (a partir de setiembre 2017).
- A los fines de la liquidación del impuesto a las ganancias, no mantiene familiares a cargo.

Las premisas se plantean con el objetivo de identificar las ventajas y desventajas correspondientes a la explotación de un inmueble rural con diversas alternativas y escenarios.

6.2. Empresa Unipersonal

La alternativa de mantener el funcionamiento de la empresa unipersonal a través de la explotación agrícola supone la instrumentación de los medios para la gestión de recursos y toma de decisiones relativas a la producción y comercialización.

A los fines de llevar a cabo esta alternativa se prevé la celebración de un contrato de prestación de servicios con un Contador o Administrador de empresas que asuma la función de Gerente General, con la correspondiente rendición de cuentas al propietario.

6.2.1. Situación Jurídica

La organización a través de una empresa unipersonal no requiere de la constitución de la misma frente a organismos específicos. El propietario mantiene la inscripción realizada ante la AFIP y DGR continuando con la actividad declarada.

Esta alternativa de explotación supone la celebración de contratos de prestación de servicio con los profesionales intervinientes, manteniendo la condición de independientes con respecto a la empresa.

El funcionamiento a través de una empresa unipersonal supone la asunción de la totalidad de los riesgos vinculados a la actividad y las relaciones originadas en la misma. El propietario compromete su patrimonio personal frente a los potenciales conflictos jurídicos que se originen en la actividad por la relación con clientes, proveedores o contratistas, lo cual supone un riesgo adicional a los propios de la actividad. Tiene responsabilidad ilimitada y solidaria.

Entre las ventajas de la empresa unipersonal se encuentran: menor costo impositivo, menor costo de administración y mantenimiento, no se encuentra obligada a confeccionar balances para la registración de sus operaciones.

Entre las obligaciones s frente a organismos impositivos se encuentran los siguientes:

- *Registro Fiscal de Operadores de Granos*: la RG 2300/07 establece los procedimientos para la inclusión de los sujetos que realicen compra venta de granos no destinados a la siembra, cereales, oleaginosos, arroz y legumbres secas. Si bien no resulta de la normativa una obligación explícita respecto de los procedimientos para ingresar al registro, el sistema de retención a cuenta de IVA resulta financieramente conveniente para los productores que son beneficiados con régimen de reintegro sistemático de las retenciones practicadas por adquirentes, intermediarios y exportadores. Por otra parte, los procedimientos habilitan implícitamente al productor a la realización de operaciones con la documentación acorde a los niveles de producción declarados.

- *Existencia de Granos no destinados a la siembra (cereales y oleaginosas) y legumbres secas (porotos, arvejas y lentejas) de propia producción.* la RG 2750/10 obliga a informar el stock disponible al 31 de agosto de cada año de los granos obtenidos, hasta el 30/09 de cada año. La existencia de granos provenientes de los cultivos de invierno se informan en el período 01/07 y 31 de octubre de cada año.
- *Capacidad productiva (RG 2750/10)* obliga a informar las hectáreas destinadas a la producción de granos con cultivos de invierno (vencimiento 31 de octubre de cada año) y cultivos de verano (vencimiento 31 de enero de cada año).
- *Producción de trigo, soja, maíz y girasol (RG 3342/12)* obliga a informar la producción total de trigo (entre el 01/09 del año de inicio de la campaña, al 28/02 del año siguiente). La información de la producción obtenida en relación a la soja, girasol y maíz se presenta entre el 01/01 del año siguiente al inicio de la producción, hasta el 31/08 de dicho año.
- *Registro de Claves Bancarias.* Se informan los datos referidos al productor en todas las entidades Bancarias (CBU).
- *Emisión de Cartas de Porte (RG 2595/09):* para el traslado de productos primarios es obligatorio el uso de estos documentos, emitidos a través del Sistema Jauke implementado en la plataforma on line de AFIP. El productor solicita la emisión de cartas de porte y las imprime previa autorización de AFIP. Posteriormente antes del traslado de la producción solicita el Código de Trazabilidad de Granos (CTG) para lo cual debe informar los detalles de la carga, transportista, etc. Finalmente las cartas de porte emitidas vencidas, extraviadas o no utilizadas se deben informar para cancelar su vigencia.
- *TIRE :* el 25 de Julio de 2017 por medio de la RG (AFIP) 4.096-/E se estableció la creación de un nuevo registro fiscal, en este caso de tierras rurales explotadas,

reemplazando lo dispuesto respecto a inmuebles rurales por la RG (AFIP) 2.820. Esto impactará en mayor medida en los pequeños establecimientos, sumando mayores costos de administración.

El desarrollo de la actividad como productor agropecuario supone el cumplimiento de estos regímenes para evitar la aplicación de multas y sanciones sobre el productor.

6.2.2. Situación financiera

Las ventas estimadas según las premisas definidas, en caso de explotación del inmueble rural a través de una empresa unipersonal en los escenarios alternativos se presentan en la Tabla 6.

Tabla 6 Ventas Empresa Unipersonal

EMPRESA UNIPERSONAL				
CAMPAÑA SOJA	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Capacidad (Ha)	280	280	280	280
Rinde por Hectárea (Q)	30	32	35	32
Cotización (U\$S/Q)	23	23	23	23
Tipo de cambio	18,00	19,50	22,00	19,83
Ventas Netas	3.477.600,00	4.018.560,00	4.958.800,00	4.129.828,89

Fuente: elaboración propia según premisas

Es importante considerar los criterios utilizados para la definición de las variables que definen los niveles de actividad de la empresa agropecuaria. En este sentido, existe un número ilimitado de aspectos que pueden modificarse y que impactan en las ventas esperadas por el empresario. Entre las variables intervinientes podemos identificar:

- Rinde por hectárea: se refiere a la cantidad de granos obtenida al momento de realizar la cosecha. Entre los factores que intervienen en la obtención del mismo se identifican las condiciones climáticas, las fechas de siembra y cosecha, la

calidad de los insumos utilizados y los servicios de laboreo, el nivel de precipitaciones, entre otros. Se consultó al ingeniero agrónomo que realiza el asesoramiento al productor respecto de los parámetros a considerar para estimar rendimientos máximos y mínimos esperados. Según los dichos del profesional, no existen base ciertas que permitan definir esta variable, razón por la cual, a los fines de la estimación y análisis comparativo, se utiliza un estándar basado en el nivel promedio de rendimiento registrado por el productor en los últimos tres años, manteniendo constante esta variable en los distintos escenarios.

- Cotización: en el desarrollo de las premisas que permitan realizar un análisis comparativo se definió un valor de cotización de la soja en dólares, equivalente a 23 dólares por quintal. La evolución de esta variable resulta incierta debido a la multiplicidad de factores que intervienen en su definición, en el ámbito nacional e internacional. Por tal motivo, proyectar diferentes niveles de cotización en los escenarios analizados resulta una estimación arbitraria, sin un sustento documental que permita demostrar sus fundamentos. El objetivo del análisis se basa en la comparación entre las alternativas, para definir la conveniencia en relación al productor para lo cual se mantiene constante la cotización en todos los escenarios analizados.

- Tipo de cambio: la definición de la existencia de un escenario optimista, pesimista o probable, se sustenta en la evolución esperada de esta variable. La tasa de inflación anual proyectada para todo 2017/2018 es hasta un 22% , en tanto que la cotización del dólar a 18,3 pesos para fin de año, de acuerdo a las proyecciones formuladas por economistas y consultoras en el Relevamiento de Expectativas Económicas (REM) elaborado por el Banco Central (BCRA). Los pronósticos del nivel de tipo de cambio nominal (\$/US\$) promedio mensual esperado para los próximos seis meses de 2017 se ubican entre \$/US\$ 17,8 y \$/US\$ 18,6. Manteniendo constantes el

resto de las variables, el monitoreo de la cotización del dólar permitirá identificar y ajustar el tipo de cambio, el cual fue considerado en un promedio para su comparación con las restantes alternativas analizadas.

Además de los escenarios planteados se calculó un promedio de ventas considerando los extremos de la proyección, obteniendo un dato representativo y estándar de los niveles de ventas que generaría el proyecto.

Los costos asociados a la actividad, correspondientes a la campaña 2017/2018 se presentan detallados en la Tabla 7.

Tabla 7 Costos Empresa Unipersonal

COSTOS (pesos)				
CAMPAÑA SOJA	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Semillas	252.000,00	273.000,00	308.000,00	277.666,67
Fertilizantes	-	-	-	-
Agroquímicos	252.000,00	273.000,00	308.000,00	277.666,67
Servicio Laboreo	378.000,00	409.500,00	462.000,00	416.500,00
Servicio Cosecha	347.760,00	401.856,00	495.880,00	415.165,33
Honorarios Ingeniero	170.352,00	181.171,20	199.976,00	183.833,07
Honorarios Estudio Contable	62.100,00	67.275,00	75.900,00	68.425,00
Gastos Comercialización	710.821,44	821.393,66	1.013.578,72	848.597,94
Honorarios Administrador	112.392,00	241.275,78	310.904,40	221.524,06
TOTAL COSTOS	2.285.425,44	2.668.471,64	3.174.239,12	2.709.378,73

Fuente: elaboración propia según premisas

Los costos corresponden a los conceptos estimados en los escenarios calificados según el tipo de cambio. Paralelamente se calcula un promedio, a considerar como medida estándar.

Del análisis de los componentes en la estructura de costos resulta significativa la incidencia de los gastos de comercialización, especialmente para pequeños y medianos productores que operan en una provincia mediterránea. Este concepto representa un 31% del total de costos de la empresa agrícola, superando la relevancia de los restantes costos necesarios para la producción.

En la tabla 8 se presentan los resultados estimados en cada escenario considerando las ventas y costos estimadas.

Tabla 8 Resultados Empresa Unipersonal

RESULTADO EMPRESA UNIPERSONAL (pesos)				
	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Ventas Netas	3.477.600,00	4.018.560,00	4.958.800,00	4.151.653,33
Costos	2.285.425,44	2.668.471,64	3.174.239,12	2.709.378,73
Resultado Neto	1.192.174,56	1.350.088,36	1.784.560,88	1.442.274,60

Fuente: elaboración propia según premisas

Los resultados obtenidos por la explotación son positivos en los tres escenarios proyectados, lo cual responde a las características de la zona, en relación a la capacidad de la tierra y condiciones climáticas favorables para optimizar la producción.

Si consideramos una estabilidad en el tipo de cambio (escenario optimista) los resultados para la campaña 2017/2018 tienden a un aumento con respecto a la campaña anterior del 7%.

En síntesis, se identifica la capacidad de la explotación para generar resultados positivos, lo cual representa una ventaja competitiva. En los próximos apartados se analiza la incidencia impositiva a los fines de identificar la rentabilidad neta cada uno de los escenarios planteados.

6.2.3. Situación impositiva

Los cálculos realizados para obtener el resultado neto de la explotación agrícola no consideraron el efecto impositivo, cuyo costo será soportado por el propietario. A continuación se realiza un análisis del tratamiento frente a cada uno de los impuestos vigentes a nivel nacional, provincial y municipal.

En particular, el IVA no genera un costo para el contribuyente, quien lo traslada a través de las ventas. Además la actividad agropecuaria admite la opción de pago anual por la que el saldo resultante será diferido hasta el vencimiento para la presentación de la declaración jurada del último mes de cada año, en este caso diciembre. La modalidad de canje utilizada para la retribución de las compras y prestaciones beneficia al empresario por la posibilidad de concentrar los débitos y créditos fiscales en los períodos de cosecha, evitando desfasajes financieros en relación a este impuesto.

En síntesis, el IVA queda fuera del análisis porque el saldo de la declaración jurada será abonado en su totalidad con fondos que fueron trasladados al comprador o intermediario en la operación de venta, neto de la compensación con créditos fiscales.

El impuesto a las ganancias representa uno de los principales tributos que incide sobre la actividad empresarial. A los fines de la liquidación se presenta una declaración jurada anual correspondiente a la persona física titular de la empresa unipersonal, quien debe declarar estas ganancias comprendidas en la tercera categoría y determinar la base imponible del período. En la Tabla 9 se presenta el esquema de liquidación y cálculo del impuesto a las ganancias para el período fiscal 2017 en que se produce el devengamiento de las operaciones vinculadas a la campaña.

Tabla 9 Impuesto a las Ganancias empresa unipersonal

Fuente: elaboración propia según premisas

IMPUESTO A LAS GANANCIAS EMPRESA UNIPERSONAL

Análisis de la rentabilidad en la explotación del inmueble rural de “Establecimiento Don Román” a través de una empresa unipersonal, arrendamiento y aparcería

CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Ventas	3.477.600,00	4.018.560,00	4.958.800,00	4.151.653,33
Costos	-2.285.425,44	-2.668.471,64	-3.174.239,12	-2.709.378,73
Depreciacion Galpón	-7.500,00	-7.500,00	-7.500,00	-7.500,00
Impuesto a los sellos	-4.173,12	-4.822,27	-5.950,56	-4.981,98
Impuesto Inmobiliario	-60.351,00	-60.351,00	-60.351,00	-60.351,00
Resultado Neto 3° Categoría	1.120.150,44	1.277.415,08	1.710.759,32	1.369.441,61
Aportes Autónomo	-20.433,36	-20.433,36	-20.433,36	-20.433,36
Ganancia Neta	1.099.717,08	1.256.981,72	1.690.325,96	1.349.008,25
Deducciones Personales	-	-	-	-
Ganancia no imponible	-66.917,61	-66.917,61	-66.917,61	-66.917,61
Deducción Especial	-66.917,61	-66.917,61	-66.917,61	-66.917,61
Ganancia Neta Sujeta a impuesto	965.881,86	1.123.146,50	1.556.490,74	1.215.173,03
Impuesto a las ganancias	237.351,96	312.377,36	492.491,14	347.406,82

Para el cálculo del impuesto a las ganancias en cada escenario se estimó el costo impositivo vinculado con el inmueble rural a nivel provincial. Según la Ley Impositiva vigente para el año 2017 para la liquidación administrativa de este tributo se aplica el 14,28 por mil sobre la base imponible definida por catastro. Este impuesto es deducible para el cálculo de la ganancia, siendo constante para los tres escenarios.

El impuesto a los sellos se aplica sobre las liquidaciones primarias de granos, como documentos equivalentes a la factura de venta. Según el Código Tributario vigente en la provincia de Córdoba, para el año 2017 la alícuota aplicable es del 1,20 por mil, sobre el total de ventas incluidas en cada liquidación. Este concepto representa un gasto de comercialización deducible para el cálculo del impuesto a las ganancias.

El impuesto sobre los ingresos brutos vigente en la provincia de Córdoba admite en el artículo 203 una exención para la actividad primaria, por lo que no corresponde liquidar ni pagar este tributo provincial.

Para el período 2017 el propietario ya no deberá presentar declaración jurada para la liquidación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, por encontrarse comprendido en la Ley de Pymes donde establece su exención a partir de dicho período.

Finalmente, la estructura tributaria a nivel nacional se completa con la liquidación del impuesto sobre los bienes personales (IBP). Para el cálculo de la base imponible se incluye el Patrimonio Neto de la empresa unipersonal al 31 de diciembre más los bienes del hogar del contribuyente, no considerando otros bienes particulares. En la Tabla 10 se presenta la estructura de liquidación y determinación del impuesto sobre los bienes personales.

Tabla 10 Impuesto sobre los bienes personales empresa unipersonal

IMPUESTO SOBRE LOS BIENES PERSONALES EMPRESA UNIPERSONAL				
CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
ACTIVOS				
Inmueble Rural	750.000,00	750.000,00	750.000,00	750.000,00
Galpón	67.500,00	67.500,00	67.500,00	67.500,00
TOTAL ACTIVO	817.500,00	817.500,00	817.500,00	817.500,00
PASIVO				
	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	-	-	-	-
P. NETO EMP UNIP	817.500,00	817.500,00	817.500,00	817.500,00
Bienes Personales y del Hogar	40.875,00	40.875,00	40.875,00	40.875,00
BASE IMPONIBLE	858.375,00	858.375,00	858.375,00	858.375,00
IBP	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia según premisas

Para la liquidación del Impuesto sobre los Bienes Personales se consideró como único activo gravado la participación en el patrimonio neto de la empresa unipersonal.

La valuación de los activos responde a los mismos criterios aplicados en la liquidación del impuesto a la ganancia mínima presunta, excepto en lo que respecta a la deducción especial sobre el valor del inmueble rural, que no resulta admitida para el IBP. Se considera que no existe pasivo.

La Base imponible incluye el mínimo legal en concepto de bienes personales y del hogar. Para el período 2017 no corresponde la liquidación del IBP porque el total del activo personal al 31 de diciembre no supera el mínimo exento de \$ 9500.000. Con respecto a este tributo, no resulta relevante el tipo de escenario, ya que se trata de valores definidos según los parámetros de la ley.

Para completar el análisis, en la Tabla 11 se presenta una síntesis de los impuestos aplicables sobre la actividad de la empresa unipersonal para la campaña de soja 2017/2018.

Tabla 11 Costo impositivo empresa unipersonal

COSTO IMPOSITIVO EMPRESA UNIPERSONAL				
CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
IMPUESTOS PROVINCIALES				
Impuesto Inmobiliario	60.351,00	60.351,00	60.351,00	60.351,00
Impuesto a los Sellos	4.173,12	4.822,27	5.950,56	4.981,98
Total Impuestos CBA	64.524,12	65.173,27	66.301,56	65.332,98
IMPUESTOS NACIONALES				
Impuesto a las Ganancias	237.351,96	312.377,36	492.491,14	347.406,82
Impuesto sobre los Bienes Personales	-	-	-	-
Total Impuestos Nacionales	237.351,96	312.377,36	492.491,14	347.406,82
COSTO IMPOSITIVO 2017/2018	301.876,08	377.550,63	558.792,70	412.739,80

Fuente: elaboración propia según premisas

La estructura tributaria analizada para la empresa unipersonal cuya actividad es la producción de soja se encuentra concentrada en el Impuesto a las ganancias, que representa el 90% del total de la carga tributaria. Es importante destacar la sensibilidad de esta variable en los distintos escenarios, ya que existe una relación directa y proporcional del impuesto frente a los cambios en la cotización de la moneda extranjera.

6.2.4. Rentabilidad Empresa Unipersonal

El desarrollo de los aspectos específicos de la empresa unipersonal, proyectados para la campaña 2017/2018 se complementa con el análisis de la capacidad para generar resultados positivos y su relación con la inversión afectada a la actividad.

Uno de los componentes que definen la rentabilidad es la ganancia neta que origina la actividad, sintetizada en la Tabla 12 a través del Estado de Resultados para el caso bajo análisis.

Tabla 12 Estado de Resultados empresa unipersonal

ESTADO DE RESULTADOS EMPRESA UNIPERSONAL				
PERÍODO 2017/2018	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Ventas Netas	3.477.600,00	4.018.560,00	4.958.800,00	4.151.653,33
Costo de ventas	-1.229.760,00	-	-	-1.386.998,67
Resultado Bruto	2.247.840,00	2.661.204,00	3.384.920,00	2.764.654,67
Gastos de Comercialización	-710.821,44	-821.393,66	-	-848.597,94
Gastos de Administración	-372.777,36	-517.655,34	-	-501.715,49
Impuestos Provinciales	-64.524,12	-65.173,27	-	-65.332,98
Impuestos Nacionales	-237.351,96	-312.377,36	-	-347.406,82
Resultado Neto	862.365,12	944.604,37	1.197.834,82	1.001.601,44

Fuente: elaboración propia según premisas

Para la elaboración del Estado de Resultados, se reagruparon los conceptos definidos en las tablas anteriores, en las que se proyectaron los conceptos incluidos en

cada escenario. A los fines de facilitar la interpretación de resultados considerar la siguiente composición:

- *Costo de ventas:* incluye semillas, fertilizantes, agroquímicos, servicio de laboreo y cosecha.
- *Gastos de comercialización:* incluyen los gastos incurridos por la venta del cereal, estimados en un 20,44% del total de las ventas.
- *Gastos de administración:* incluye honorarios al ingeniero, estudio contable y administrador, aportes de autónomos y depreciación del galpón. En el caso del ingeniero agrónomo por la tarea de gerenciamiento, a cual implica la Administración y Dirección Técnica del establecimiento, el honorario Mínimo Sugerido por el colegio de ingenieros agrónomos de la Provincia de Córdoba es de 0,50 agros/ha/mes + 2% del valor bruto de la producción. El valor agro a partir de enero 2017 es de \$ 30.
- *Impuestos provinciales y nacionales:* agrupan los cálculos obtenidos de las liquidaciones detalladas en los apartados anteriores.

Los datos proyectados en los diversos escenarios permiten definir la capacidad para generar resultados por parte de una empresa unipersonal con actividad primaria en la zona de Bell Ville, Provincia de Córdoba. Es importante destacar la variabilidad del resultado neto en un escenario optimista. Asimismo, los resultados obtenidos en un escenario probable son coherentes con el promedio, lo cual resulta a favor de un parámetro de referencia a los fines del análisis.

Cabe reconocer la inexistencia de previsiones y/o estimaciones que permitan identificar el riesgo asumido por el empresario. Asimismo, se considera que esta alternativa resulta vulnerable respecto de los riesgos que se originan en el impacto de los factores climáticos tales como el nivel de lluvias, la existencia de granizo, las

condiciones para el desarrollo de labores y las temperaturas máximas y mínimas que operan en el proceso productivo. Además existen riesgos vinculados a la posibilidad de aumentar el consumo de materia prima para la producción, el nivel de pérdidas originadas en la cosecha a través de terceros, el incremento de los costos en el mercado interno y la evolución de las variables de comercialización sobre las cuales el productor no tiene la posibilidad de intervenir. Estos aspectos representan riesgos no cuantificables por lo que serán considerados para la toma de decisiones en base al criterio del inversor y la ponderación del impacto de las mismas sobre el nivel de resultados esperados.

A los fines de definir la relación de los resultados con la inversión realizada por el propietario de la empresa unipersonal se elabora un Estado de Situación Patrimonial, según se presenta en la Tabla 13. Se considera un valor de mercado de US\$ 9.000 aproximadamente de la hectárea a los fines de determinar el valor patrimonial del inmueble rural.

Tabla 13 Estado de Situación Patrimonial Empresa Unipersonal

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL EMPRESA UNIPERSONAL	
PERÍODO 2018	
ACTIVO	
Inmueble rural	50.000.000,00
Sementera soja	-
TOTAL ACTIVO	50.000.000,00
PASIVO	
Canje Sementera	-
TOTAL PASIVO	-
PATRIMONIO NETO	50.000.000,00

Fuente: elaboración propia según premisas

En la valuación del inmueble rural se consideró la cotización realizada por la inmobiliaria a Noviembre de 2017, siendo éste un valor representativo de lo que el productor podría disponer para inversiones alternativas.

Los resultados del cálculo de indicadores de rentabilidad para la empresa unipersonal se presentan en la Tabla 14.

INDICADORES DE RENTABILIDAD EMPRESA UNIPERSONAL				
PERÍODO 2017-18	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Resultado Neto/Ventas Netas	24,80%	23,51%	24,16%	24,13%
Resultado Neto/Activo	1,72%	1,89%	2,40%	2,00%
Resultado Neto/PN	1,72%	1,89%	2,40%	2,00%
Margen sobre ventas	64,64%	66,22%	68,26%	66,59%
Costo Impositivo/ Ventas	8,68%	9,40%	11,27%	9,94%
Costo Impositivo/ Resultado Neto	35,01%	39,97%	46,65%	41,21%
Costo Impositivo/costo total	11,54%	12,28%	14,86%	13,10%

Tabla 14 Indicadores de rentabilidad Empresa Unipersonal

Fuente: elaboración propia según premisas

Considerando la variabilidad de los resultados en los diversos escenarios analizados, a los fines del análisis de rentabilidad se considera conveniente la evaluación de los datos promedios.

Establecimiento “Don Román” presenta un rendimiento sobre ventas equivalente al 24% lo cual refleja la capacidad para obtener resultados sobre las ventas, aunque según lo expresado por el propietario no alcanza sus expectativas, en razón del riesgo asumido por la actividad.

En este marco, el propietario de un inmueble rural realiza una inversión que resulta compensada con ganancias en el largo plazo. Probablemente los niveles de

ganancias obtenidos no resulten satisfactorios para el propietario, considerando la importancia de la inversión realizada y los riesgos asumidos en cada campaña.

La empresa agrícola presenta un conveniente margen sobre ventas, reducido significativamente por los costos de comercialización y administración, cuyos montos en conjunto superan el costo de producción.

Respecto a la incidencia del componente impositivo, podemos identificar que los mismos representan un 41% del resultado, reforzando la teoría defendida por algunos productores que consideran al Estado como “socio” con derecho a la detracción de una parte de sus resultados. Sin embargo, la incidencia del costo impositivo sobre las ventas es del 10%, lo cual demuestra que la empresa se encuentra afectada por los costos originados en el sistema de gestión, comercialización y producción en relación a la capacidad para incrementar sus resultados.

La situación proyectada para la explotación del inmueble rural a través de la explotación unipersonal, motiva el análisis de situaciones alternativas para identificar mejores opciones que permitan maximizar los beneficios para el propietario de la tierra.

En síntesis, entre las ventajas más significativas que se originan en la explotación del inmueble rural a través de una empresa unipersonal se encuentran la capacidad para mejorar las condiciones patrimoniales y económicas como consecuencia de la evolución en el mercado de los precios de venta y costos. En este aspecto, la permanencia y profesionalización de la actividad permiten mejorar la estructura de costeo minimizando tales componentes y mejorando el resultado bruto. A nivel financiero y económico la empresa unipersonal dispone del potencial para maximizar sus resultados como consecuencia de la gestión empresarial en todas las áreas intervinientes.

Asimismo, existen desventajas asociadas a esta modalidad de explotación que se originan en el riesgo asumido frente a la variabilidad en el mercado de las condiciones que definen precios, costos y factores climáticos. El productor agropecuario invierte importantes sumas de dinero y capital para la siembra de soja sin disponer de recursos que permitan cuantificar los resultados que obtendrá de tales granos. Paralelamente, la presión fiscal asociada a los costos impositivos y las obligaciones de cumplimentar regímenes de información se traducen en obligaciones para el productor que contribuyen a incrementar el riesgo propio de la actividad y producción.

La alternativa de continuar con la empresa unipersonal implica la incursión en costos de laboreo superiores a los que se obtendrían si los servicios de siembra y cosecha se realizaran por cuenta propia. Además, para la continuidad de la empresa unipersonal se proyectó la contratación de un administrador a cargo de la conducción, lo cual detrae una porción significativa de los ingresos obtenidos. El proyecto de cesión del inmueble supone que el productor que asuma la explotación dispone de los recursos para minimizar la incidencia de estos factores.

6.3. Contrato de arrendamiento

Una de las opciones para la explotación del inmueble rural es la cesión del mismo a través de un contrato de arrendamiento. En tal caso, el propietario toma a su cargo el costo de impuestos nacionales y provinciales que inciden sobre el inmueble, percibiendo una retribución en pesos, equivalente a la cotización de la soja en un período determinado por contrato.

Con esta alternativa, se discontinúa la actividad de la empresa unipersonal, por lo que no se requiere la contratación de un administrador ni un ingeniero agrónomo, manteniendo la relación con el estudio contable.

6.3.1. Situación Jurídica

El contrato de arrendamiento requiere de su celebración por escrito, pactando las condiciones del mismo. En Establecimiento “Don Román” se realiza un arrendamiento por cosecha, con esta modalidad el empresario cede el inmueble por el período de campaña de soja 2017/2018 a cambio de una retribución en pesos, definida en función a la cotización de la oleaginosa en el mercado de Rosario. Generalmente se especifica un promedio de los primeros cinco días del mes posterior a la cosecha según los valores técnicos de pizarra. El contrato es realizado por el personal del área jurídica dependiente del Estudio Contable y firmado por las partes ante escribano público.

Según las disposiciones de la RG 4096-E con vigencia a partir de enero 2018 se debe cumplimentar el Registro Fiscal de Tierras Rurales Explotadas –TIRE- que es un registro de propietarios y usufructuarios de tierras rurales explotadas que, a través de una aplicación web, releva las operaciones de explotación por cuenta propia o de terceros. Los restantes regímenes de información y obligaciones relativas a la producción de granos no resultan de aplicación para la actividad de arrendamiento.

Impositivamente se mantiene la inscripción realizada ante la AFIP y DGR, aunque deberá modificar la actividad, ya que se discontinúa la producción de soja e inicia la actividad agropecuaria. Según el nomenclador de AFIP adopta el código *681099: Servicios INMOBILIARIOS realizados por cuenta propia, con bienes rurales propios o arrendados n.c.p.* Para DGR el código es el *93.001.00 Locación de inmuebles rurales- excepto los comprendidos en el código 93101.00.*

Esta alternativa de explotación supone la extinción del contrato con el ingeniero agrónomo, aunque se mantienen los servicios del Estudio Contable. Al mismo tiempo se discontinúa la relación comercial con contratistas, clientes y proveedores.

En cuanto a los riesgos jurídicos asociados al contrato de arrendamiento podemos identificar aquellos que resulten emergentes de las normas del Código Civil y Comercial de la Nación, ya que la cesión del inmueble para la explotación a través de un tercero exime de responsabilidades al propietario de “Don Román” respecto de la explotación del campo.

Por otra parte, esta alternativa de explotación supone un riesgo potencial vinculado a la incobrabilidad de los cánones por la explotación de inmueble. A los fines de minimizar este aspecto se incluyen cláusulas contractuales que permitan proteger jurídicamente al propietario, habilitando el uso de las vías jurídicas para efectivizar el cobro.

6.3.2. Situación financiera

Los ingresos originados por el arrendamiento del campo según las premisas definidas, en los escenarios alternativos se presentan en la Tabla 15.

ARRENDAMIENTO				
2017/2018	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Capacidad (Ha)	280	280	280	280
Arrendamiento unitario (q/ha)	9	9	9	9
Cotización (U\$S/Q)	28	28	28	28
Tipo de cambio	18,00	19,50	21,00	19,50
Arrendamientos campaña	1.270.080,00	1.375.920,00	1.481.760,00	1.375.920,00

Tabla 15 Arrendamientos

Fuente: elaboración propia según premisas

A los fines de la comparación con las alternativas de explotación objeto de análisis, se mantienen los escenarios definidos según la cotización del dólar ya que el contrato se define según el comportamiento en el mercado de la oleaginosa. El promedio resulta una medida representativa de lo que se podría obtener en pesos al finalizar la campaña.

Respecto de las proyecciones y componentes incluidos en los niveles de ingresos esperados en los distintos escenarios, valen las mismas consideraciones realizadas para la alternativa de la explotación unipersonal. Los escenarios son calificados según las expectativas en el comportamiento del tipo de cambio, siendo esta variable producto de la política monetaria vigente en el contexto. Además se mantiene en cada uno el mismo valor del arrendamiento, ya que se encuentra pactado por contrato, cuyas cláusulas no son modificables.

Con el contrato de arrendamiento los costos se reducen a los conceptos detallados en la Tabla 16 como consecuencia de la discontinuidad en la producción propia.

Tabla 16 Costos Arrendamiento

COSTOS ARRENDAMIENTO (pesos)				
2017/2018	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Honorarios Estudio Contable	75.600,00	81.900,00	88.200,00	81.900,00
TOTAL COSTOS ARRENDAMIENTO	75.600,00	81.900,00	88.200,00	81.900,00

Fuente: elaboración propia según premisas

Considerando el carácter del arrendamiento, todos los costos necesarios para la producción de soja están a cargo del arrendatario debiendo, el arrendador abonar los honorarios correspondientes al asesoramiento y cumplimiento de las obligaciones formales y materiales originadas en regímenes impositivos.

En la tabla 17 se presentan los resultados estimados en cada escenario considerando los ingresos por arrendamientos y sus costos.

Tabla 17 Resultados Arrendamiento

RESULTADO ARRENDAMIENTO (pesos)				
	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Arrendamientos	1.270.080,00	1.375.920,00	1.481.760,00	1.375.920,00

Análisis de la rentabilidad en la explotación del inmueble rural de “Establecimiento Don Román” a través de una empresa unipersonal, arrendamiento y aparcería

Costos	75.600,00	81.900,00	88.200,00	81.900,00
Resultado Neto	1.194.480,00	1.294.020,00	1.393.560,00	1.294.020,00

Fuente: elaboración propia según premisas

Los resultados obtenidos por el arrendamiento son positivos en los tres escenarios proyectados. Es importante destacar que esta alternativa minimiza el riesgo vinculado a los factores climáticos ya que el derecho a percibir la retribución pactada resulta de un contrato celebrado por acuerdo de voluntades, de cumplimiento obligatorio e independiente de los resultados y variables de la campaña.

Si bien el escenario optimista es el único que presenta mayores resultados que los reflejados en la campaña 2016/2017, el promedio de los tres escenarios resulta menor a los niveles alcanzados por la actividad como empresa unipersonal.

La alternativa de cesión del inmueble rural a través de un contrato de arrendamiento supone la existencia de un arrendatario que realiza la producción de soja a través de servicios de laboreo con maquinaria propia, evitando la contratación a terceros y beneficiándose con la reducción de costos. Además, el arrendatario dispone de la posibilidad de aplicar economías de escala a través de la explotación de otros inmuebles rurales, lo cual le permitirá minimizar los costos y hacer eficiente la actividad para maximizar estos resultados.

Los motivos que conducen al propietario del inmueble a evaluar nuevas alternativas de explotación se basan en la inexistencia de recursos que permitan minimizar los costos de producción. En este contexto, la variable que define la existencia de resultados positivos es el tipo de cambio vigente y/o la cotización de la soja, lo cual también puede utilizarse a través de la aplicación de nuevas estrategias de explotación.

La celebración de un contrato de arrendamiento permite obtener los beneficios que origina la variabilidad del tipo de cambio vigente que modifica los niveles de

cotización de la soja, aunque la inversión se reduce a la cesión de la tierra, eliminando los costos originados por los riesgos directos que representa la producción primaria.

Asimismo, los riesgos propios de la actividad se mantienen aunque como una amenaza secundaria. La existencia de factores climáticos que afecten negativamente al arrendatario representa un riesgo de incobrabilidad para el dueño del inmueble, el cual carece de una base para su cuantificación e impacto sobre los resultados. Sin embargo, este tipo de contratos se pactan por escrito y permiten la fijación de cláusulas contractuales que fijen resarcimientos económicos para minimizar estos riesgos.

En los próximos apartados se analiza la incidencia impositiva, siendo este un componente relevante para la definición del resultado neto en la actividad.

6.3.3. Situación impositiva

El arrendamiento en el IVA se encuentra exento por lo que no corresponde la presentación de declaraciones juradas.

A nivel provincial se aplican sobre el inmueble arrendado el Impuesto Inmobiliario. Por su parte, el contrato de arrendamiento motiva la aplicación del impuesto a los sellos y los ingresos brutos originados por la retribución del contrato se encuentran alcanzados por el impuesto a los ingresos brutos.

Los impuestos provinciales son deducibles para el cálculo de la ganancia, siendo constante para los tres escenarios.

A los fines de la liquidación del impuesto a las ganancias, se presenta una declaración jurada anual correspondiente a la persona física titular de la empresa unipersonal, quien debe declarar las ganancias obtenidas por el arrendamiento en la primera categoría y determinar la base imponible del período. En la Tabla 18 se presenta el esquema de liquidación y cálculo del impuesto a las ganancias para el período fiscal 2017 en que se produce el devengamiento del arrendamiento.

Tabla 18 Impuesto a las Ganancias arrendamiento

IMPUESTO A LAS GANANCIAS ARRENDAMIENTO				
CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Arrendamientos devengados	1.270.080,00	1.375.920,00	1.481.760,00	1.375.920,00
Costos arrendamiento	75.600,00	81.900,00	88.200,00	81.900,00
Depreciacion Galpón	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Impuesto a los sellos	12.700,80	13.759,20	14.817,60	13.759,20
Impuesto Inmobiliario	60.351,00	60.351,00	60.351,00	60.351,00
Imp a los Ingresos Brutos	35.562,24	38.525,76	41.489,28	38.525,76
Resultado Neto 1° Categoria	1.078.365,96	1.173.884,04	1.269.402,12	1.173.884,04
Aportes Autónomo	20.433,36	20.433,36	20.433,36	20.433,36
Ganancia Neta	1.057.932,60	1.153.450,68	1.248.968,76	1.153.450,68
Deducciones Personales				
Ganancia no imponible	66.917,61	66.917,61	66.917,61	66.917,61
Deducccion Especial	-	-	-	-
Ganancia Neta Sujeta a impuesto	991.014,99	1.086.533,07	1.182.051,15	1.086.533,07
Impuesto a las ganancias	407.055,25	440.486,57	473.917,90	440.486,57

Fuente: elaboración propia según premisas

Para la liquidación del impuesto a las ganancias se consideró que el sujeto mantiene su condición de autónomo para completar los aportes que le otorguen el beneficio previsional. Con este criterio, los montos abonados son deducidos a los fines del cálculo de la ganancia neta. Asimismo, las rentas de primera categoría no permiten el cómputo de la deducción especial por considerarse dentro de las rentas pasivas que no demandan trabajo personal.

La explotación del inmueble rural a través del contrato de arrendamiento genera un Activo al 31 de diciembre exento para el impuesto sobre los bienes personales (IBP), por lo que no existen costos impositivos asociados a este impuesto.

En síntesis la Tabla 19 presenta el detalle de los impuestos aplicables sobre el contrato de arrendamiento para el período 2017.

Tabla 19 Costo impositivo contrato de arrendamiento

COSTO IMPOSITIVO CONTRATO DE ARRENDAMIENTO				
CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
IMPUESTOS PROVINCIALES				
Impuesto Inmobiliario	60.351,00	60.351,00	60.351,00	60.351,00
Impuesto a los Sellos	12.700,80	13.759,20	14.817,60	13.759,20
Impuesto a los ingresos brutos	35.562,24	38.525,76	41.489,28	38.525,76
Total Impuestos CBA	73.051,80	74.110,20	75.168,60	112.635,96
IMPUESTOS NACIONALES				
Impuesto a las Ganancias	407.055,25	440.486,57	473.917,90	440.486,57
Impuesto sobre los Bienes Personales	-	-	-	2.145,94
Total Impuestos Nacionales	407.055,25	440.486,57	473.917,90	442.632,51
COSTO IMPOSITIVO 2017/2018	480.107,05	514.596,77	549.086,50	555.268,47

Fuente: elaboración propia según premisas

La estructura tributaria para el contrato de arrendamiento mantiene la concentración en el Impuesto a las ganancias.

6.3.4. Rentabilidad Esperada contrato de arrendamiento

La celebración de un contrato de arrendamiento para la explotación del inmueble rural supone la discontinuidad de la actividad como empresa unipersonal. Asimismo, la existencia de resultados y de un activo afectado a la generación de los mismos permite analizar la capacidad para generar resultados positivos con esta alternativa de explotación. A tal fin, se elabora un Estado de Resultados en la Tabla 20 en los escenarios analizados.

Tabla 20 Estado de Resultados contrato de arrendamiento

ESTADO DE RESULTADOS CONTRATO DE ARRENDAMIENTO				
PERÍODO 2017/2018	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Arrendamientos devengados	1.270.080,00	1.375.920,00	1.481.760,00	1.375.920,00
Costos Directos	-75.600,00	-81.900,00	88.200,00	-81.900,00
Resultado Bruto	1.194.480,00	1.294.020,00	1.393.560,00	1.294.020,00
Gastos de Comercialización	-	-	-	-
Gastos de Administración	-103.533,36	-109.833,36	116.133,36	-109.833,36
Impuestos Provinciales	-73.051,80	-74.110,20	75.168,60	-112.635,96
Impuestos Nacionales	-407.055,25	-440.486,57	473.917,90	-440.486,57
Resultado Neto	610.839,59	669.589,87	728.340,14	669.589,87

Fuente: elaboración propia según premisas

Los resultados obtenidos en caso de mantenerse el tipo de cambio generan niveles notoriamente inferiores a la ganancia neta obtenida en los años anteriores.

En la Tabla 21 se presenta la situación patrimonial del arrendador, considerando los bienes afectados a la inversión.

Tabla 21 Estado de Situación Patrimonial Empresa Unipersonal

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL ARRENDADOR	
PERÍODO 2017	
ACTIVO	
Inmueble rural	50.000.000,00
TOTAL ACTIVO	50.000.000,00
PASIVO	
TOTAL PASIVO	-
PATRIMONIO NETO	50.000.000,00

Fuente: elaboración propia según premisas

En la valuación del inmueble rural se consideró la cotización realizada por la inmobiliaria a Noviembre de 2017, siendo éste un valor representativo de lo que el

productor podría disponer para inversiones alternativas. No existen otros bienes ya que al cierre le pertenecen al arrendatario.

Los resultados del cálculo de indicadores de rentabilidad con la alternativa de arrendamiento se presentan en la Tabla 22.

Tabla 22 Indicadores de rentabilidad arrendamiento

INDICADORES DE RENTABILIDAD CONTRATO DE ARRENDAMIENTO				
PERÍODO 2017/2018	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Resultado Neto/Arrendamientos	48,09%	48,66%	49,15%	48,66%
Resultado Neto/Activo	1,22%	1,34%	1,46%	1,34%
Resultado Neto/PN	1,22%	1,34%	1,46%	1,34%
Margen sobre ingresos	94,05%	94,05%	94,05%	94,05%
Costo Impositivo/ arrendamientos	37,80%	37,40%	37,06%	40,36%
Costo Impositivo/ Resultado Neto	78,60%	76,85%	75,39%	82,93%
Costo Impositivo/costo total	72,83%	72,85%	72,88%	74,55%

Fuente: elaboración propia según premisas

Considerando la variabilidad de los resultados en los diversos escenarios analizados, a los fines del análisis de rentabilidad se considera conveniente la evaluación de los datos promedios.

Establecimiento “Don Román” presenta un rendimiento sobre ingresos del 48% lo cual responde a la estructura de mínimos costos asociados a la actividad

Como consecuencia de la importante inversión afectada a la actividad, la rentabilidad del Activo y del Patrimonio Neto alcanza el 1% del total siendo relativamente bajo si consideramos el capital inmovilizado que requiere la actividad.

Asimismo, el contrato de arrendamiento que permitirá obtener ingresos en el largo plazo con riesgos prácticamente nulos, por lo que resulta satisfactorio para el inversor.

Respecto a la incidencia del componente impositivo, podemos identificar que los mismos representan más del 82% del resultado detrayendo una parte relevante de las ganancias del propietario de la tierra. De hecho el costo impositivo representa un 74 % del total de costos, siendo un factor que actúa como determinante para seleccionar otras alternativas.

La explotación del inmueble a través del contrato de arrendamiento permite la obtención de resultados positivos minimizando los riesgos vinculados a la actividad agropecuaria aunque soporta importantes costos impositivos que inciden sobre los niveles de ganancia neta disponibles para el propietario.

Entre las ventajas que ofrece esta modalidad de explotación se identifica la existencia de un contrato en que se establece la retribución originada en la cesión del inmueble rural. Existen diversas modalidades para la definición de esta retribución que se caracteriza por encontrarse acordada por las partes en el contrato, aunque es válido su definición en función a variables del mercado, con el objetivo de trasladar la evolución del precios al arrendador, tal como se presenta en la alternativa que se calcula como un valor en pesos, sujetos a la cotización de la soja, también podría definirse en especie.

Desde el punto de vista del arrendador, el riesgo que se asocia con este contrato se vincula a la posibilidad de que los resultados en la explotación del inmueble rural no resulten los esperados, como consecuencia de los efectos de factores climáticos y las variables en el mercado, a las que se encuentra sujeta la actividad primaria (analizados en la alternativa de explotación a través de una empresa unipersonal). En tal caso, si el arrendatario pierde todo o parte de sus cultivos por granizo, inundación y/o demás factores climáticos es común que se renegocien las condiciones del contrato para que sea factible de cumplimiento. Según lo manifestado por el propietario del Establecimiento Don Román, confirmado en oportunidad de consulta con ingenieros

agrónomos y expertos en el análisis del sector del INTA, la mayoría de los contratos se celebran entre las partes, sin garantías de ningún tipo, por lo que el propietario del inmueble se encuentra sujeto a la buena fe y la situación patrimonial del arrendatario. En tal sentido, el contrato de arrendamiento representa un riesgo potencial frente a la existencia de estas amenazas, que puede minimizarse a través de cláusulas que incorporen alternativas de cumplimiento frente a la existencia de factores externos que vulneren la condición del arrendatario. Es habitual que las partes renegocien las condiciones de retribución frente a la existencia de aspectos que limitan las posibilidades de cumplimiento, otorgando quitas a lo pactado para evitar el incumplimiento total de las condiciones originales.

Desde el punto de vista del arrendatario, el contrato permite acceder a una explotación agrícola sin la necesidad de ser propietario de la tierra, asumiendo los riesgos y realizando las inversiones que demanda la campaña de soja. Se presume que el arrendatario realiza el laboreo evitando los elevados costos asociados con la contratación de terceros y aplica una economía de escala a través de la explotación conjunta de otros establecimientos, lo cual permite que se realice la producción en forma eficiente. Asimismo, los recursos aplicados a esta explotación se encuentran limitados a lo necesario para cada campaña, por lo que no se inmovilizan fondos en el costo de la tierra, pero se asume un costo adicional que sería el valor del arrendamiento a pagar al propietario.

Generalmente, el valor de la retribución considera las situaciones descriptas en relación al arrendador y arrendatario, el primero asume un costo impositivo mayor pero limita los riesgos propios de la actividad con la propiedad de la tierra como única inversión, mientras que el arrendatario resigna parte de su renta para pagar el costo del uso de la tierra, especulando con la posibilidad de obtener beneficios como

consecuencia de la minimización de costos, los rindes obtenidos y el precio en el mercado de la producción.

El contrato de arrendamiento resulta una alternativa para la explotación del inmueble rural sin inversiones adicionales, con un costo mayor desde el punto impositivo y un riesgo asociado a la cobranza supeditada a las condiciones del arrendatario. Como tal representa una alternativa especulativa sujeta a las variables mencionadas.

6.4. Contrato de Aparcería

Entre la explotación a través de una empresa unipersonal y la celebración de un contrato de arrendamiento se encuentra una alternativa con el contrato de aparcería.

Esta modalidad es calificada como un “contrato asociativo” lo cual supone la exposición a los riesgos empresariales por parte del aparcerador, en este caso “Establecimiento Don Román” y el aparcerador tomador, en este caso un productor primario de la zona. A priori las ventajas se encuentran asociadas a la posibilidad de maximizar los ingresos en campañas de rindes excesivos además de las especulaciones respecto a la cotización del mercado, realizando ventas en momentos que resultan convenientes. Por ende, este contrato presenta características de la empresa unipersonal y del arrendamiento combinando sus ventajas y riesgos.

Sin embargo, las principales ventajas que se obtienen a través de este tipo de asociaciones se vinculan a la posibilidad de obtener beneficios por la reducción de costos en el laboreo. Con esta opción, el propietario de la tierra no contrata a un tercero, se asocia para obtener beneficios conjuntos, aprovechando las ventajas competitivas originadas en la disposición de recursos para minimizar los costos de producción.

6.4.1. Situación Jurídica

Establecimiento “Don Román” celebra un contrato por escrito con el aparcerero tomador, en el que se pactan las condiciones de la explotación y una retribución por la cesión equivalente al 35% del total de la producción. El medio de pago se realiza en especie, es decir, el aparcerero tomador transfiere a nombre del propietario del inmueble, en el acopio de la Cooperativa Unión de Justiniano Posse Ltda la cantidad de quintales que representan esta proporción en función a lo efectivamente cosechado.

Con esta modalidad, la empresa mantiene su condición de unipersonal ya que continúa realizando la actividad de producción de soja, aunque los costos directos de todo el proceso productivo se encuentran a cargo del aparcerero tomador.

A los fines del cumplimiento de las obligaciones formales a las que se encuentra sujeta la empresa se combinan en este caso todos los regímenes vigentes para la empresa unipersonal, además de encontrarse obligado a la información del contrato según lo dispone la RG 4096/17 Registro Fiscal de Tierras Rurales Explotadas (TIRE)

El contrato de aparcería, en su condición de asociativo, impacta jurídicamente sobre las partes intervinientes en relación a los compromisos asumidos, aunque no fija una retribución mínima ni máxima frente a condiciones inesperadas en el mercado. Como consecuencia, el propietario del campo se encuentra vulnerable a los niveles de rentabilidad, sin tomar a cargo el proceso productivo. Las ventajas potenciales del contrato se orientan a la posibilidad de participar en los niveles de producción, aunque nada será reclamado entre las partes frente a la pérdida de la cosecha o reducción de rendimientos como consecuencia de la incidencia de aspectos coyunturales.

6.4.2. Situación financiera

A los fines de estimar los ingresos asociados con la venta de cereales recibidos por la participación en los rendimientos del campo cedido en aparcería se consideran las

premisas definidas para la empresa unipersonal en relación a rendimientos, precio, cotización y escenarios, cuyos importes se presentan en la Tabla 22.

Tabla 22 Ventas de soja

EMPRESA UNIPERSONAL (APARCERÍA)				
CAMPAÑA SOJA	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Capacidad (Ha)	280	280	280	280
Rinde por Hectárea (Q)	35	35	35	35
Cotización (U\$/Q)	23	23	23	23
Tipo de cambio	18,00	19,50	21,00	19,50
Participación en producción (Q)	3.430,00	3.430,00	3.430,00	3.430,00
Ventas Netas	1.420.020,00	1.538.355,00	1.656.690,00	1.538.355,00

Fuente: elaboración propia según premisas

A los fines de las estimaciones se utilizaron los mismos parámetros definidos en las modalidades de la empresa unipersonal, para lo cual se remite al apartado correspondiente a fin de determinar las bases de presupuestación.

El aparcerero dador toma a su cargo los costos propios de administración y comercialización, siendo a cargo del tomador los costos necesarios para la producción.

Los costos que debería asumir establecimiento “Don Román” con el contrato de aparcería se presentan en la Tabla 23.

Tabla 23 Costos aparcería

COSTOS (pesos)				
CAMPAÑA SOJA	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Honorarios Ingeniero	100.805,60	100.805,60	100.805,60	100.805,60
Honorarios Estudio Contable	62.100,00	67.275,00	72.450,00	67.275,00
Gastos Comercialización	290.252,09	314.439,76	338.627,44	314.439,76
TOTAL COSTOS	453.157,69	482.520,36	511.883,04	482.520,36

Fuente: elaboración propia según premisas

Se mantiene la relación jurídica con el estudio contable y el ingeniero agrónomo, quien cumplirá la función de control técnico sobre el aparcerero tomador, a los fines de verificar los métodos aplicados y los niveles de producción obtenidos.

En la tabla 24 se presentan los resultados estimados en cada escenario considerando los ingresos por venta de soja recibida en participación de aparcería y los costos a su cargo.

Tabla 24 Resultados Aparcería

RESULTADO APARCEÍA (pesos)				
	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Ventas Netas	1.420.020,00	1.538.355,00	1.656.690,00	1.538.355,00
Costos	453.157,69	482.520,36	511.883,04	482.520,36
Resultado Neto	966.862,31	1.055.834,64	1.144.806,96	1.055.834,64

Fuente: elaboración propia según premisas

Los resultados obtenidos por el contrato de aparcería son positivos en los tres escenarios proyectados. Es importante destacar la vinculación de los ingresos con los niveles de rendimiento obtenidos en la campaña, lo cual se encuentra incidido por los riesgos habituales a los que se expone la actividad agrícola.

La alternativa de la explotación a través de un contrato asociativo con un aparcerero tomador supone el desarrollo de la producción a su cargo evitando la contratación con terceros para el servicio de laboreo. Los motivos que conducen al propietario de la tierra a evaluar nuevas estrategias de explotación se basan en la existencia de elevados costos que minimizan los niveles de ganancias obtenidos. Según las estimaciones del propietario, confirmadas por el ingeniero agrónomo, los costos del laboreo se reducirían hasta en un 50% si la producción se realiza en forma eficiente, con recursos propios.

6.4.3. Rentabilidad Esperada contrato de aparcería

A los fines de comprobar la factibilidad de esta alternativa se realizaron proyecciones para estimar el resultado esperado para el aparcerero tomador, las cuales se presentan en la Tabla 25.

Tabla 25 Resultados Aparcerero tomador

ESTADO DE RESULTADOS APARCERÍA				
PERÍODO 2017/18	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Ventas Netas	1.420.020,00	1.538.355,00	1.656.690,00	1.538.355,00
Costo de ventas	-453.157,69	-482.520,36	-511.883,04	-482.520,36
Resultado Bruto	966.862,31	1.055.834,64	1.144.806,96	1.055.834,64
Gastos de Comercialización	-290.252,09	-314.439,76	-338.627,44	-314.439,76
Gastos de Administración	-190.838,96	-196.013,96	-201.188,96	-95.208,36
Impuestos Provinciales	-76.255,22	-77.580,58	-78.905,93	-77.580,58
Impuestos Nacionales	-214.493,48	-245.169,92	-275.846,36	-245.169,92
Resultado Neto	195.022,56	222.630,42	250.238,28	222.630,42

Fuente: elaboración propia según premisas

A los fines de las estimaciones se consideró como ventas netas el 65% de la participación definida en el contrato de aparcería, según lo pactado en el contrato. Los costos de semillas, fertilizantes y agroquímicos se encuentran a cargo del tomador por lo que sus montos coinciden con lo estimado para la empresa unipersonal. Asimismo, se eliminan los costos de administración ya que no será necesario contratar un tercero para esta función y se reducen los costos del servicio de laboreo y siembra en un 50%. Los honorarios del ingeniero y estudio contable se mantienen con las mismas premisas que en la empresa unipersonal.

Si bien el estudio no tiene por objeto el análisis de la situación del aparcerero tomador, la estimación preliminar de los resultados posibles permite identificar la conveniencia de este tipo de contratos, considerando que obtiene niveles de resultados similares a la empresa unipersonal sin la necesidad de disponer de las tierras.

Los datos presentados demuestran que el contrato de aparcería se presenta como una alternativa atractiva para el propietario de la tierra que espera minimizar los niveles

de inversión y el propietario de maquinarias que espera disponer del recurso tierra para el desarrollo de labores que lo beneficien con la obtención de productos primarios.

Con esta alternativa se mantienen los riesgos vinculados a la posibilidad de la incobrabilidad y los factores climáticos propios de la actividad. Asimismo, en relación a los primeros, la definición de cláusulas contractuales por escrito que definan las consecuencias respecto de la falta de pago permite minimizar el efecto de esta variable.

6.4.3. Situación impositiva

La empresa mantiene su condición de empresa unipersonal por lo que se encuentra alcanzada en el IVA por las ventas de soja realizadas, aunque la incidencia de este impuesto no resulta relevante por su posibilidad de traspaso.

A nivel provincial se aplican sobre el inmueble Impuesto Inmobiliario, así como corresponde el impuesto a los sellos en la instancia de venta del cereal y celebración del contrato. En tanto, el impuesto a los ingresos brutos no resulta de aplicación por considerarse exenta la actividad primaria en la provincia de Córdoba. Las alícuotas fueron mencionadas en el análisis del contrato de arrendamiento y la empresa unipersonal.

A los fines de la liquidación del impuesto a las ganancias, se presenta una declaración jurada anual correspondiente a la persona física titular de la empresa unipersonal, quien debe declarar las ganancias obtenidas por el arrendamiento en la tercera categoría y determinar la base imponible del período. En la Tabla 26 se presenta el esquema de liquidación y cálculo del impuesto a las ganancias para el período fiscal 2017.

Tabla 26 Impuesto a las Ganancias Aparcería

IMPUESTO A LAS GANANCIAS APARCERÍA

Análisis de la rentabilidad en la explotación del inmueble rural de “Establecimiento Don Román” a través de una empresa unipersonal, arrendamiento y aparcería

CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Ventas	1.420.020,00	1.538.355,00	1.656.690,00	1.538.355,00
Costos	453.157,69	482.520,36	511.883,04	482.520,36
Depreciacion Galpón	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Impuesto a los sellos Contrato	14.200,20	15.383,55	16.566,90	15.383,55
Impuesto a los Sellos Ventas	1.704,02	1.846,03	1.988,03	1.846,03
Impuesto Inmobiliario	60.351,00	60.351,00	60.351,00	60.351,00
Resultado Neto 3° Categoría	883.107,09	970.754,06	1.058.401,04	970.754,06
Aportes Autónomo	20.433,36	20.433,36	20.433,36	20.433,36
Ganancia Neta	862.673,73	950.320,70	1.037.967,68	950.320,70
Deducciones Personales				
Ganancia no imponible	66.917,61	66.917,61	66.917,61	66.917,61
Deducción Especial	66.917,61	66.917,61	66.917,61	66.917,61
Ganancia Neta Sujeta a impuesto	728.838,51	816.485,48	904.132,46	816.485,48
Impuesto a las ganancias	214.493,48	245.169,92	275.846,36	245.169,92

Fuente: elaboración propia según premisas

El contrato de aparcería supone la existencia de la empresa unipersonal, cuyo patrimonio neto se incluye en la liquidación del impuesto sobre los bienes personales. .

Tabla 27 Impuesto sobre los Bienes Personales Aparcería

IMPUESTO SOBRE LOS BIENES PERSONALES APARCEÍA				
CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
ACTIVOS				
Inmueble Rural	750.000,00	750.000,00	750.000,00	750.000,00
Galpón	67.500,00	67.500,00	67.500,00	67.500,00
Sementera Soja	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO	817.500,00	817.500,00	817.500,00	817.500,00
PASIVO				
Deudas Sementera	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	-	-	-	-

Análisis de la rentabilidad en la explotación del inmueble rural de “Establecimiento Don Román” a través de una empresa unipersonal, arrendamiento y aparcería

P. NETO EMP UNIP	817.500,00	817.500,00	817.500,00	817.500,00
Bienes Personales y del Hogar	40.875,00	40.875,00	40.875,00	40.875,00
BASE IMPONIBLE	858.375,00	858.375,00	858.375,00	858.375,00
IBP	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia según premisas

En síntesis la Tabla 28 presenta el detalle de los impuestos aplicables sobre el contrato de aparcería en la campaña de soja 2017/2018.

Tabla 28 Costo impositivo contrato de aparcería

COSTO IMPOSITIVO APARCERIA				
CONCEPTO	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
IMPUESTOS PROVINCIALES				
Impuesto Inmobiliario	60.351,00	60.351,00	60.351,00	60.351,00
Impuesto a los Sellos	15.904,22	17.229,58	18.554,93	17.229,58
Total Impuestos CBA	76.255,22	77.580,58	78.905,93	77.580,58
IMPUESTOS NACIONALES				
Impuesto a las Ganancias	214.493,48	245.169,92	275.846,36	245.169,92
Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	-	-	-	-
Impuesto sobre los Bienes Personales	-	-	-	-
Total Impuestos Nacionales	214.493,48	245.169,92	275.846,36	245.169,92
COSTO IMPOSITIVO 2017/2018	290.748,70	322.750,49	354.752,29	322.750,49

Fuente: elaboración propia según premisas

La estructura tributaria para el contrato de aparcería mantiene la concentración en el Impuesto a las ganancias aunque con una incidencia mayor al arrendamiento y menor a la empresa unipersonal, ya que representa el 88% del total de la carga tributaria.

El comportamiento de los resultados con esta modalidad de explotación arroja saldos positivos en todos los escenarios con tendencia a alcanzar los niveles del arrendamiento, superando la actividad de la empresa unipersonal.

En la Tabla 30 se presenta la situación patrimonial del arrendador, considerando los bienes afectados a la inversión.

Tabla 30 Estado de Situación Patrimonial Aparcería

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL APARCEÍA	
PERÍODO 2017/18	
ACTIVO	
Inmueble rural	50.000.000,00
Sementera soja	-
TOTAL ACTIVO	50.000.000,00
PASIVO	
Canje Sementera	-
TOTAL PASIVO	-
PATRIMONIO NETO	50.000.000,00

Fuente: elaboración propia según premisas

Los resultados del cálculo de indicadores de rentabilidad con la alternativa de arrendamiento se presentan en la Tabla 31.

Tabla 31 Indicadores de rentabilidad arrendamiento

INDICADORES DE RENTABILIDAD APARCEÍA				
PERÍODO 2017/18	PESIMISTA	PROBABLE	OPTIMISTA	PROMEDIO
Resultado Neto/Ventas Netas	45,65%	45,84%	46,00%	45,84%
Resultado Neto/Activo	1,30%	1,41%	1,52%	1,41%
Resultado Neto/PN	1,30%	1,41%	1,52%	1,41%
Margen sobre ventas	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costo Impositivo/ Ventas	20,47%	20,98%	21,41%	20,98%
Costo Impositivo/ Resultado Neto	44,86%	45,77%	46,55%	45,77%
Costo Impositivo/costo total	37,67%	38,74%	39,66%	44,07%

Fuente: elaboración propia según premisas

Con la alternativa de explotación a través del contrato de aparcería la empresa obtiene resultados del 45% sobre el total de ventas, superando los niveles alcanzados con la empresa unipersonal, aunque inferiores a los obtenidos con el arrendamiento.

La rentabilidad del Activo y del Patrimonio Neto se mantiene dentro de los estándares obtenidos por las alternativas analizadas debido a la magnitud de la inversión.

Respecto a la incidencia del componente impositivo, podemos identificar que los mismos representan más del 45% del resultado detrayendo una parte relevante de las ganancias del propietario de la tierra. Los costos de explotación a través del contrato de aparcería incluyen aquellos necesarios para la comercialización de la producción, siendo el costo impositivo un 44 % del total de costos.

Las ventajas asociadas al contrato de aparcería tienen su origen en la posibilidad de obtener resultados en proporción a los rendimientos obtenidos, los tipos de cambio y cotizaciones vigentes, con un riesgo medio debido a la ausencia de inversiones para la producción.

La permanencia como empresa unipersonal asociada con el aparcerero tomador origina obligaciones que requieren del mantenimiento de una estructura empresarial para su cumplimiento a diferencia de la explotación con el contrato de arrendamiento que prescinde de las mismas.

El contrato de aparcería mantiene la amenaza potencial vinculada al riesgo de incobrabilidad que se origina en la disposición de los recursos por parte del aparcerero tomador. Para minimizar este factor será necesario la incorporación de cláusulas contractuales que establezcan las consecuencias de tales conductas, para otorgar garantías de cumplimiento al propietario del inmueble. Asimismo, esta alternativa requiere del control exhaustivo del aparcerero dador en relación a los niveles de

producción obtenidos para definir sobre los mismos la participación correspondiente a cada uno.

6.5. Análisis Comparativo

En la Tabla 32 se presentan los principales indicadores que permiten comparar las alternativas de explotación del inmueble rural afectado al establecimiento “Don Román” en la campaña 2017/2018, para la producción de soja.

Tabla 6 Comparación de indicadores

INDICADORES COMPARATIVOS			
PERÍODO 2017/18	EMPRESA UNIPERSONAL	ARRENDAMIENTO	APARCEÍA
Patrimonio Neto	50.000.000,00	50.000.000,00	50.000.000,00
Ingresos Netos	4.129.828,89	1.375.920,00	1.538.355,00
Costo Impositivo	412.739,80	555.268,47	322.750,49
Resultado Neto	1.001.601,44	669.589,87	222.630,42
Resultado Neto/Ventas Netas	24,13%	48,66%	14,47%
Resultado Neto/Activo	2,00%	1,34%	0,45%
Resultado Neto/PN	2,00%	1,34%	0,45%
Margen sobre ventas	66,59%	94,05%	68,63%
Costo Impositivo/ Ventas	9,94%	40,36%	20,98%
Costo Impositivo/ Resultado Neto	41,21%	82,93%	144,97%
Costo Impositivo/costo total	13,10%	74,55%	26,57%

Fuente: elaboración propia según premisas

Los datos consignados corresponden a los promedios obtenidos del análisis de cada alternativa evitando las diferencias respecto de la variación y probabilidad de ocurrencia.

Entre los principales indicadores podemos identificar la variabilidad en los ingresos obtenidos en cada alternativa, siendo la empresa unipersonal quien genera mayores flujos y mayor rentabilidad.

En los restantes indicadores se presentan diferencias originadas en la modalidad de cada tipo de explotación. En general los niveles de rentabilidad de la inversión no varían significativamente como consecuencia de la magnitud de recursos invertidos en la actividad.

El rendimiento sobre ingresos resulta significativamente superior en el contrato de arrendamiento, en respuesta a la obtención de ingresos con mínimos costos. Una alternativa intermedia para considerar es el contrato de aparcería que presenta mejores márgenes sobre ingresos que los obtenidos con la empresa unipersonal.

En cuanto a la incidencia del costo impositivo, se puede observar que la modalidad con contrato de arrendamiento supera altamente a las demás, 84% con respecto al 41% o 45%. En términos absolutos, la actividad que presente menor costo impositivo es la de aparcería.

6.6. Recomendaciones

La existencia de diversos escenarios con igual probabilidad de ocurrencia para la campaña 2017/2018 en la producción de soja requiere de la toma de decisiones basadas en el análisis de los riesgos a los que se expone cada alternativa de explotación. En las tres alternativas existen riesgos vinculados al tipo de cambio y cotización de la soja en el mercado. A los fines del análisis comparativo de las alternativas de explotación, la evolución de estas variables se mantuvo constante para evitar la incidencia de las mismas en la evaluación de la alternativa más conveniente.

La empresa unipersonal presenta mayores riesgos como consecuencia de la inversión necesaria para la producción y la exposición a los factores climáticos. Como contrapartida soporta menor costo impositivo con resultados netos superiores a las restantes opciones. Con los rindes estimados la alternativa de explotación con esta modalidad resultaría más conveniente. La principal ventaja de la explotación a través de

una empresa unipersonal radica en la posibilidad de maximizar beneficios por la incorporación de actividades complementarias que minimicen la incidencia de costos fijos y potencien las capacidades del inmueble. Además el productor agropecuario mantiene la posibilidad de beneficiarse por la obtención de mejores rindes y condiciones de comercialización en el mercado.

Entre las desventajas de la explotación a través de una empresa unipersonal, la principal radica en los niveles de inversión de los que se deben disponer para el inicio de cada campaña, concentrados en el propietario quien asume un alto riesgo por los factores climáticos y el contexto, lo cual genera incertidumbre frente a las posibilidades de resultados positivos.

La alternativa de explotación a través de un contrato de arrendamiento reduce los niveles de riesgo por la celebración de un contrato independiente de los rindes y condiciones climáticas de la campaña. Asimismo, esta modalidad no permite que el propietario maximice sus beneficios en caso de obtener mejores niveles de producción ya que el importe pactado es fijo. La celebración de un contrato de arrendamiento no sería recomendable para la campaña 2017/2018 si se compara con los resultados obtenidos por la explotación unipersonal. La alternativa de celebración de contrato de arrendamiento soporta la mayor carga impositiva respecto de las restantes opciones analizadas.

La principal ventaja del contrato de arrendamiento es la ausencia de inversiones a cargo del propietario de la tierra, pactando una retribución fijada en función al precio de la soja, lo cual permitirá obtener beneficios al ritmo de su cotización. En relación a esta ventaja, es importante considerar los riesgos de cobranza a los que se encuentra sujeto el arrendador como consecuencia de los factores climáticos y coyunturales que actúan sobre el arrendatario. En tal sentido, si bien con esta alternativa se reducen los

riesgos de la actividad, se asumen indirectamente ante las necesidades de renegociación frente a la imposibilidad de cumplimiento por parte del arrendatario. Este aspecto representa una amenaza para el propietario del inmueble, agravada por la presión fiscal que asume con tal opción.

Finalmente, el contrato de aparcería se presenta como una opción que permite reducir el riesgo vinculado a los costos necesarios para producir, que se encuentran a cargo del aparcero tomador, y beneficiarse potencialmente frente a los mejores rindes que se obtendrían en la campaña. La posición asociativa de las partes distribuye los riesgos y permitiría alcanzar resultados similares a los obtenidos con el contrato de arrendamiento, siendo la carga impositiva inferior a la empresa unipersonal. Se identifica en el contrato de aparcería la existencia de las principales ventajas de la explotación agropecuaria, mejoradas con la existencia de riesgos compartidos con el aparcero tomador, lo cual tornan esta alternativa como la más conveniente entre las tres opciones analizadas.

7. Conclusiones

La explotación de un inmueble rural supone la existencia de un abanico de posibilidades originadas en la multiplicidad de actividades primarias que pueden desarrollarse sobre el mismo. En los últimos años, las ventajas competitivas que ofrece el mercado se originan en los niveles de rendimiento obtenidos en campos ubicados en la pampa húmeda y el comportamiento del mercado internacional en lo que respecta a valores de cotización y demandas de oleaginosas como la soja.

Como consecuencia del atractivo del sector muchos productores aplicaron sus recursos a la actividad sojera discontinuando la realización de otras actividades primarias que demandan de mayores riesgos para la obtención de rendimientos en el largo plazo, tal como ocurre con la actividad ganadera y/o tambera.

En el presente trabajo se analiza la situación de Establecimiento “Don Román”, ubicado en la zona de Bell Ville provincia de Córdoba con 280 hectáreas afectadas a la producción de soja. Para la campaña 2017/2018 el productor analiza las alternativas de explotación a través de la continuidad de la empresa unipersonal, la celebración de un contrato de arrendamiento o aparcería.

El análisis de las variables que inciden en cada alternativa permite identificar las ventajas y desventajas de cada una.

a- El desarrollo de la actividad a través de una empresa unipersonal permite ampliar las posibilidades de crecimiento por la incorporación de nuevas alternativas de actividades primarias, tales como la producción de maíz, trigo u otros cereales, en vistas al comportamiento del mercado en relación a la demanda y tendencias de rentabilidad de cada una. Para el desarrollo de esta alternativa es necesario disponer de un administrador y equipo técnico que analicen alternativas para maximizar la producción, reducción de costos, estrategias de comercialización y gestión en general, con el monitoreo permanente de las variables del mercado para aprovechar las ventajas competitivas disponibles.

La alternativa de explotación unipersonal concentra el riesgo en el propietario de la tierra, quien deberá asumir las potenciales pérdidas de la producción por la acción de factores climáticos, además de los costos necesarios para la implantación de la sementera.

Los datos analizados para la campaña 2017/2018 arrojan niveles de rentabilidad sobre el activo en el orden del 2 % que resultan mínimos considerando los riesgos a los que se expone el propietario del inmueble rural frente a los factores climáticos y los aspectos coyunturales, pero superior a las restantes alternativas.

La principal ventaja asociada a la explotación a través de una empresa unipersonal se vincula a la posibilidad de incorporar alternativas complementarias para la explotación del inmueble a través de la celebración de acuerdos con otros productores y contratistas, permitiendo que el productor realice el gerenciamiento de su propia actividad, asistido por personal técnico profesionalizado, logrando así, por medio de la incorporación de tecnología, aumentos de escala agrícola, como además de los potenciales beneficios que resulten de la interacción y la demanda de productos primarios que definan el precio del mercado, además de los mejores rindes que arroje la campaña, lo cual se encuentra vinculado al impacto de los factores climáticos de la zona en que se encuentra el inmueble rural.

b) El contrato de arrendamiento permite alcanzar un menor nivel de rentabilidad para la producción de soja en la campaña 2017/2018 pero con riesgos mínimos frente a la celebración de un contrato que establece valores en dinero asociados a la cotización de la producción en el mercado. Lo que hay que tener en cuenta es la existencia de un riesgo implícito en esta alternativa si se considera la necesidad de renegociar el valor del arrendamiento pactado inicialmente frente a los aspectos climáticos o coyunturales que impactan sobre el arrendatario, lo cual resulta una práctica habitual a pesar de las condiciones pactadas por escrito en el contrato.

La rentabilidad sobre el activo del 1 % es menor a la empresa unipersonal, con limitadas posibilidades de crecimiento frente a mejores condiciones ante los rindes que podría originar la actividad, además de los riesgos de cobranza mencionados.

c) El contrato de aparcería permite distribuir los riesgos de la actividad entre las partes intervinientes como consecuencia de la retribución pactada en especie como un porcentaje de la producción. Con esta alternativa se obtiene una rentabilidad del 0,97 %

sobre el total de activos, con posibilidades de crecimiento frente a mejores rindes y condiciones del mercado.

El contrato de aparcería combina las ventajas de una empresa unipersonal, frente a las posibilidades de incorporar actividades complementarias y los beneficios originados en mejores rindes y condiciones de mercado. Asimismo, esta modalidad de explotación reduce los niveles de inversión al asociarse con el aparcerero tomador, quien asume los costos de la campaña, y minimiza los riesgos de cobranza al considerarse una retribución equivalente a la producción obtenida.

Entre las principales desventajas del contrato de aparcería se encuentra la existencia de una asociación entre las partes que requiere de la aceptación en las decisiones de producción que seguramente tomará el aparcerero tomador, limitando las posibilidades de intervención del propietario de la tierra. Es importante considerar este aspecto en el contrato, definiendo las condiciones en que se tomarán las decisiones técnicas, frente a la multiplicidad de alternativas para mejorar la productividad.

La incidencia del costo impositivo resulta una importante variable a analizar frente a las decisiones de explotación. Para la campaña 2017/2018 la explotación unipersonal supone el menor costo impositivo, como consecuencia de los niveles de ganancias a obtener. En tanto, la celebración de contratos de aparcería o arrendamiento originan costos impositivos que superan en un 50% a los originados por la empresa unipersonal.

El impuesto a las ganancias representa el principal costo impositivo, independientemente de la modalidad de explotación adoptada. En general, la incidencia de este concepto sobre el resultado se ubica en el orden del 50%, lo cual refuerza la teoría de “socio” que adopta el Estado respecto del sector.

Los resultados obtenidos permiten recomendar para la campaña 2016/2017 la celebración de un contrato de aparcería, con rendimientos sobre ingresos en el orden del 45% promedio.

Finalmente se recomienda el monitoreo de las variables del mercado en relación a valores de cotización, tipo de cambio y rendimientos a través del asesoramiento de un equipo de profesionales que maximicen las ventajas de la gestión empresarial.

7.1 Propuestas

En base al análisis realizado de las tres alternativas posibles para la continuidad de la actividad del Establecimiento Don Román: explotación unipersonal, celebración de contrato de arrendamiento o celebración de contrato aparcería, se puede establecer como propuesta para ser analizada por el propietario del establecimiento lo siguiente:

1- de las tres alternativas se puede observar que la explotación unipersonal, si bien cuenta con mayores riesgos y mayores costos asociados a la misma, tiene una mayor contribución marginal. El costo impositivo es el mas bajo en las tres alternativas. Se propone incorporar nuevas formas de gerenciamiento a todo el sistema productivo, que logre la optimizacion de la gestión tanto del propietario como de su equipo técnico y contable. Es importante realizar un seguimiento de cada una de las etapas del proceso productivo, determinando así los a costos de insumos y servicios asociados a las mismas, la incorporación de nuevas herramientas para la obtención de mejores precios como son los sistemas de coberturas como el Mercado a término y el Mercado de futuros y opciones, herramienta muy poco utilizada en los pequeños productores. Estos acuerdos permiten atenuar unos de los factores que provoca incertidumbre dentro de la producción primaria, que es el comportamiento del mercado.

Desde el punto de vista del productor y la toma de decisiones, el riesgo y la incertidumbre son inevitables, más aún cuando las opciones productivas tienen orientación a los mercados externos, pues estarán más expuestos a los efectos de caídas o alzas sorpresivas en la demanda, en los precios, modificaciones en las condiciones de comercialización fijadas por autoridades externas, sobre las cuales no pueden ejercer influencia directa. Por esto, la atención de los productores debe estar en todas aquellas acciones tendientes a controlar y mitigar los efectos de todos los factores que lo producen, en especial aquellos que afectan en mayor medida los resultados de la actividad agrícola. En la medida que el productor cuente con mayor información, podrá ajustar de mejor forma sus expectativas respecto de los posibles resultados y de las probabilidades asociadas a cada uno de ellos; con esto podrá tomar mejores decisiones y destinar de mejor forma sus recursos.

Para encauzar el rumbo de la empresa bajo estudio hacia una permanencia a largo plazo, es necesario la reformulación de la visión empresarial, la coordinación de actividades con distintos actos de la cadena agroalimentaria, integrar eficientemente todos los procesos internos de la empresa agropecuaria a través de un gerenciamiento profesional que demuestre actitudes estratégicas ante las características del entorno.

Las preferencias por riesgo condicionan la respuesta de los productores frente a la adopción de tecnologías, la innovación y cualquier hecho que implique tomar decisiones.

PLAN DE ACTIVIDADES												
ACTIVIDAD	Jul-17	Ago-17	Set-17	Set-17	Set-17	Oct-17	Oct-17	Novbre-17	Novbre-17	Dic-17	Dic-17	Dic-17

Análisis de la rentabilidad en la explotación del inmueble rural de “Establecimiento Don Román” a través de una empresa unipersonal, arrendamiento y aparcería

Análisis de las tendencias del mercado agropecuario											
Análisis de la Situación del Establecimiento Don Román											
Presentación de las alternativas propuestas, estableciendo las ventajas y desventajas de cada una.											
Procesos productivos : costos directos e indirectos, proyección de ingresos											
Cálculos de resultados de cada propuesta. Análisis y Presentación de cada una											
Propuesta y plan de trabajo para su implementación.											

Bibliografía

- Balan, O (2011) “*La actividad agropecuaria: aspectos impositivos, comerciales y laborales*” Segunda edición actualizada y ampliada. Editorial La Ley.
- Brunotti, Alfredo, Sataffarte Teresa, Lazzaretti Nestor “Tratamiento impositivo de los distintos tipos de contrataciones entre productores” 2015
- Bolsa de Comercio de Rosario. (s.f.). *Estimaciones de producción*. Recuperado el 31 de 07 de 2016, de
- Código tributario 2017 Provincia de Córdoba
- Colegio de Ingenieros de la Provincia de Córdoba: Resolución N° 807/09 – Actualización de valores de honorarios enero 2017.
- Durán Regina-Scoconi Liliana: *El Gerenciamiento Agropecuario en el Siglo XXI*
- Fyo. (2015). *Especial Soja*. Recuperado el 31 de 07 de 2016, de <http://news.agrofy.com.ar/especiales/soja14-15/precios>
- Kotler, P. y Keller, K (2006) “*Dirección de Marketing*” Decimosegunda edición. Pearson Educación, México.
- Fyo. (2015). *Especial Soja*. Recuperado el 31 de 07 de 2016, de <http://news.agrofy.com.ar/especiales/soja14-15/precios>
- Halle Andrés, Ingeniero Agrónomo: *Costos y resultados del maíz y soja de 1ra para la campaña 2016/2017*
- Navarro, M. L. (2015). *Los Contratos Agrarios en el nuevo Código*. Recuperado el 10 de 07 de 2016, de <http://www.nuestroagro.com.ar/printedEditionNote.aspx?id=6069>
- Lamagrande, A (2009) “*Ley de impuesto a las ganancias comentada*” Segunda Edición. Editorial La Ley.
- L Dumrauf, G (2003) “*Finanzas Corporativas*” Grupo Guía SA.
- Ley de Impuestos a las Ganancias
- Ley 13.246 Arrendamientos
- Ley de Impuesto al Valor Agregado
- Ley de impuesto a los Bienes personales
- Ley de Impuesto a la ganancia mínima presunta
- Ley impositiva anual 2017 Provincia de Cordoba

- Ley 27430 (2017) Reforma Tributaria
- Marchevsky, R (2006) “*Impuesto al Valor Agregado. Análisis integral*”

Editorial Errepar.

- Resolución General Afip Nro 3.976/16
- Resolución General Afip 2300 (2007)
- Resolución General Afip 2750 (2010)
- Resolución General (AFIP) 4096-E (2017) Registro Fiscal de Tierras Rurales

Explotadas

- Sanz, J. (2016). *Una campaña para negociar*. Recuperado el 31 de 07 de 2016, de <http://www.revistachacra.com.ar>
- Sapag Chain, N (2004) “Evaluación de proyectos de inversión en la empresa”

Pearson Education SA.

- Sticco, D. (2015). *Cómo Evolucionó el precio de la soja, el trigo y el maíz en las últimas cinco presidencias*. 31 de 07 de 2016-