



**MAESTRANDO: EMILIO AGÚ**

**DIRECTORA: SANDRA CANALE**

**CO-DIRECTORA: DANIELA VEGLIA**

Universidad Nacional del Litoral

Facultad de Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas

Mención en Dirección de Negocios

**TESIS: “LA PLANIFICACIÓN FISCAL COMO HERRAMIENTA ÚTIL  
PARA DESARROLLAR UN PROYECTO DE GANADERÍA: EL  
CASO DEL NORTE DE LA PROVINCIA DE SANTA FE”**

SANTA FE, AÑO 2019

# ÍNDICE

I) INTRODUCCIÓN.....	1
II) DESARROLLO .....	2
<i>CAPÍTULO I</i> .....	2
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	2
1) <b>La Planificación Fiscal</b> .....	2
I) <b>¿En qué consiste la planificación fiscal? Economía de opción. Diferencia con la Evasión y la Elusión de impuestos.</b> .....	2
II) <b>¿Cuál es la importancia que hoy por hoy cumple la planificación en la gestión de las empresas?</b> .....	3
III) <b>¿Existen soluciones generales que se puedan aplicar a todos los casos?</b> .....	3
IV) <b>¿Qué impuestos inciden en un negocio?</b> .....	3
V) <b>¿Cómo reducir la carga tributaria dentro del marco de la ley?</b> .....	4
VI) <b>¿Existen beneficios que se pueden aprovechar?</b> .....	5
2) <b>Proyecto de Inversión, Estrategia Empresarial y Gestión de la Empresa Ganadera</b> .....	5
I) <b>Análisis de Proyectos de Inversión</b> .....	6
II) <b>Métodos de Evaluación de Proyectos de Inversión</b> .....	6
III) <b>¿Cuándo planificar?</b> .....	7
IV) <b>¿Cómo se logra?</b> .....	8
V) <b>Los Proyectos de Inversión en la Estrategia</b> .....	8
VI) <b>¿Cómo se hace estrategia?</b> .....	9
VII) <b>Gestión de la Empresa Ganadera</b> .....	10
3) <b>Situación Actual de la ganadería en la Provincia de Santa Fe</b> .....	13
I) <b>Caracterización de la actividad Ganadera</b> .....	13
II) <b>Situación de la ganadería en el norte de la Provincia de Santa Fe. Breve síntesis de la problemática actual</b> .....	18
<i>CAPÍTULO II</i> .....	20
<b>ANÁLISIS DE ASPECTOS PARTICULARES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN EN GANADERÍA EN LA PROVINCIA DE SANTA FE</b> .....	20
1) <b>Tratamiento Fiscal de la actividad Ganadera</b> .....	20
I) <b>Impuestos Nacionales</b> .....	20
II) <b>Impuestos Provinciales</b> .....	23
III) <b>Tasas Municipales</b> .....	24
2) <b>Análisis de la especie Bovina y la Valuación de Inventarios</b> .....	25

I)	<b>Categorías Bovinas: Caracterización, Ventajas y Desventajas</b>	26
II)	<b>Valuación de Inventarios e Incidencia en el Resultado Impositivo</b>	28
III)	<b>Ajuste por Inflación Impositivo: Efectos en el Resultado final</b>	33
3)	<b>Análisis de la Zona de Radicación del Proyecto: El Tratamiento Impositivo, los Rindes y Costos</b>	35
I)	<b>La Zona de Radicación según el Impuesto a las Ganancias</b>	35
II)	<b>Rindes y Costos según la Zona de Radicación</b>	36
4)	<b>Análisis de la Forma Jurídica a Implementar. Ventajas y Desventajas</b>	43
I)	<b>Explotación de tipo Unipersonal</b>	43
II)	<b>Explotación de tipo Societario</b>	46
5)	<b>Análisis de las Formas de Contratación para el uso de la Tierra</b>	55
I)	<b>Contrato de Arrendamiento Rural</b>	55
II)	<b>Contrato de Pastaje</b>	55
III)	<b>Contrato de Capitalización de Hacienda</b>	56
6)	<b>Análisis de la Evaluación de la Empresa Ganadera</b>	56
I)	<b>Evaluación Física</b>	56
II)	<b>Evaluación Económica</b>	57
III)	<b>Indicadores de evaluación Económica Global o de la Empresa</b>	57
IV)	<b>Evaluación Financiera</b>	58
V)	<b>Evaluación Patrimonial</b>	58
	<b>CAPÍTULO III</b>	59
	<b>ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS FLUJOS DE FONDOS</b>	59
1)	<b>Aclaraciones previas</b>	59
2)	<b>Proyectos de Inversión</b>	62
I)	<b>Zona Periférica Ganadera</b>	62
II)	<b>Zona Central Ganadera</b>	64
III)	<b>Ganadería de Invernada</b>	65
3)	<b>Resultados</b>	66
III)	<b>CONCLUSIONES</b>	67
1)	<b>Descripción de los Resultados Obtenidos</b>	67
2)	<b>Conclusión Final</b>	68
VI)	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	71

## I) INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene por objeto analizar la relación entre la cuestión impositiva y la administración de un emprendimiento, teniendo en cuenta la influencia que la primera tiene en la toma de decisiones de cualquier proyecto. En función de esto se abordará el tema de la **planificación fiscal** como una forma de mejorar los resultados de un determinado proyecto de inversión a través de la reducción de la carga impositiva, tomando como base la mejor opción de decisión a la luz de la legislación.-

Se tomará como caso de estudio un proyecto de inversión en ganadería en la provincia de Santa Fe, atento a las características impositivas particulares de la actividad y a que, además, en el caso particular llevo adelante tanto una explotación unipersonal como así también asesoro otros emprendimientos de este tipo.-

El objetivo último será hacer un esquema comparativo de los distintos escenarios posibles a través del análisis de flujos de fondos proyectados en base a distintas alternativas que se pueden llevar a cabo como consecuencia de una planificación fiscal para un proyecto de inversión en ganadería en la provincia de Santa Fe y del cotejo de la cifras que arrojan dichos flujos de fondos en base a un análisis de rentabilidad de la zona y de la categoría bovina a invertir y en base a ello responder a las siguientes preguntas: ¿Qué tipo de explotación ganadera es la más rentable?, ¿Qué tipo de andamiaje jurídico es el más económicos en términos de impuestos?, ¿Qué zona es la más conveniente radicar la explotación?, ¿Es condición necesaria y suficiente pagar menos impuestos para que un proyecto sea más rentable?.-

La selección de la forma jurídica, las formas de contratación, la ubicación del establecimiento, la valuación de inventarios, así como la evaluación de costos y productividad según la zona son algunos de los aspectos iniciales a considerar en un proyecto de inversión en ganadería.-

La metodología empleada es el desarrollo de un caso en particular, la formulación del flujo de fondo resultante del estudio de la variable en la cual se hace foco: el costo Impositivo, así como también en forma complementaria analizar los rindes y costos de acuerdo a la zona de radicación de la explotación. Para lograr responder a las premisas antes descriptas se utilizarán herramientas financieras como ser la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de fondos futuros tanto del proyecto en general como así también los flujos de impuestos a pagar.-

II) DESARROLLO

*CAPÍTULO I*

MARCO TEÓRICO

En éste capítulo se analizara para una mejor comprensión del lector las definiciones y conceptos básicos de la temática tributaria, en el entendimiento de que no es un tema de común conocimiento. Además se estudiarán otros conceptos abocados a la planificación y gestión de un negocio y/o proyecto de inversión, ya que en definitiva esta tesis hará un acabado análisis de solo una pequeña parte del **proceso de planificación gerencial** que es la planificación fiscal. Por último se abordará el tema en particular elegido para el presente trabajo que es la situación actual de la ganadería en el norte de la provincia de Santa Fe. Esto nos dará un marco adecuado para ir en profundidad al objetivo de la tesis que es hacer un análisis comparativo en base a escenarios ciertos que se pueden presentar en la realidad.-

**1) La Planificación Fiscal**

**I) ¿En qué consiste la planificación fiscal? Economía de opción. Diferencia con la Evasión y la Elusión de impuestos.**

*“Evasión Fiscal: Cuando una persona (humana o jurídica), infringiendo la ley, deja de pagar total o parcialmente un impuesto.-*

*Elusión Fiscal: Consiste en la utilización de medios lícitos, tendientes a obtener una reducción de la carga tributaria, los cuales, necesariamente, están fuera del ámbito de la normativa penal, puesto que, se trata de medios jurídicamente irreprochables (Campuzano & Yanfante, 2010)” (Ignacio Sánchez e Isabel Roccaro, 2013, pág. 11).-*

Carlos Contreras Gómez (2016) sostiene que la planificación fiscal consiste en tratar de optimizar la carga tributaria a lo largo del ciclo de vida de la persona humana o jurídica, utilizando las deducciones o beneficios fiscales que las normas tributarias incorporan (pág. 25).-

*“En general la planificación fiscal ofrece cuatro rasgos:*

- a) Puede implicar cambios en el comportamiento del sujeto pasivo.-*
- b) Puede representar cambios en la forma en la que se realizan las actividades para legalmente aminorar la carga tributaria.-*

- c) *Implica habitualmente un acto de previsión (mirar hacia el futuro) respecto de las circunstancias que dan lugar al hecho imponible, a su cuantificación y respecto de la situación de la estructura impositiva.-*
- d) *Se realiza habitualmente en un contexto de incertidumbre tanto respecto de la futura base imponible como de la futura estructura impositiva” (Carlos Contreras Gómez, 2016, pág. 26).-*

### **II) ¿Cuál es la importancia que hoy por hoy cumple la planificación en la gestión de las empresas?**

La cantidad y variedad de normas fiscales que debe cumplir una empresa provoca que se pueda incurrir en riesgos fiscales con suma facilidad simplemente, por el hecho de desconocer el contenido exacto de todas las normas y sus constantes cambios y los efectos que ello puede provocar. Jordi Amado Guirado (2014) expresa que como es sabido, un incumplimiento fiscal lleva aparejado el pago de las cantidades debidas, así como un duro régimen sancionador aplicables muchas veces de forma automática por la Administración Tributaria (pto. 1.3.2.).-

### **III) ¿Existen soluciones generales que se puedan aplicar a todos los casos?**

Según Carlos Contreras Gómez (2016) la forma de reducir el impacto sobre la utilidad del pago de impuestos puede traducirse esencialmente en cuatro tipos de estrategias (pág. 23):

- 1) Diferimiento en la imposición: Consiste en retrasar en el tiempo el pago de la deuda tributaria.-
- 2) Cambios temporales en la realización del hecho imponible: Consiste en adelantar o retrasar el acontecimiento (hecho imponible) que da lugar a la deuda tributaria.-
- 3) Arbitraje entre operaciones con distinto tratamiento fiscal: Significa cambiar de operaciones sujetas a impuestos a no sujetas o exentas, o bien sujetas a una tasa más baja que otra.-
- 4) Arbitraje entre impuestos distintos y/o tipos de gravámenes diferentes.-

### **IV) ¿Qué impuestos inciden en un negocio?**

La Argentina es un país federal por lo que está dividido en provincias y estas a su vez se subdividen en municipios. Su estructura impositiva cuenta con tributos en cada nivel de gobierno.-

### Tributos Nacionales

A nivel nacional los principales impuestos son:

- Impuesto a las Ganancias
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuesto sobre los Bienes Personales
- Derechos de Importación
- Derechos de Exportación
- Impuesto a los Débitos y Créditos en Cuenta Corriente
- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (Impuesto a los Activos)
- Impuestos Internos

Los dos primeros impuestos son de especial interés. El Impuesto a las Ganancias es un impuesto sobre las rentas que está regulado por la Ley 20.628 y grava las ganancias tanto de personas humanas como de personas jurídicas. En tanto el Impuesto al Valor Agregado es un impuesto al consumo y se aplica a toda venta de bienes o prestaciones de servicios llevada a cabo dentro de Argentina y a la importación de bienes y servicios al país.-

### Tributos Provinciales

A nivel provincial encontramos los siguientes impuestos:

- Impuesto sobre los Ingresos Brutos
- Impuesto de Sellos
- Impuesto Inmobiliario
- Impuesto sobre los Automotores (Patente)
- Impuesto sobre las Embarcaciones

### Tributos Municipales

A nivel municipal los tributos que se aplican son tasas por prestación de servicio que los fiscos municipales establecen.-

#### **V) ¿Cómo reducir la carga tributaria dentro del marco de la ley?**

*“El sistema tributario argentino ofrece algunos beneficios fiscales que deberían ser aprovechados llevando a cabo una correcta planificación fiscal. Tomando en cuenta a Irazoqui (2015), señalamos los siguientes:*

- 1) *Distintos criterios de imputación de ingresos y gastos para el tratamiento fiscal de las operaciones, como el devengado, percibido, devengado exigible, etc.-*
- 2) *Distintas alternativas de amortización de los bienes afectados a la actividad.-*
- 3) *Distintas políticas de retribuciones a los socios o titulares de las empresas.-*
- 4) *La posibilidad de traslación de quebrantos.-*
- 5) *La existencia de distintos regímenes de promoción.-*
- 6) *La posibilidad de la creación de provisiones y provisiones*
- 7) *La posibilidad de formalizar distintos procesos de reorganización empresarial.-*

*También debe tenerse en cuenta evitar los saldos a favor en los distintos gravámenes que generan una inmovilización de capital. En este sentido se debe realizar las compensaciones respectivas.-*

*Otro tema a destacar son las exenciones impositivas y deducciones que admiten los distintos gravámenes” (Ignacio Sánchez e Isabel Roccaro, 2013, pág. 14).-*

## **VI) ¿Existen beneficios que se pueden aprovechar?**

Existe una constante y dinámica actualización de normas en materia impositiva. Es cierto que las obligaciones en cabeza de los contribuyentes cada vez son mayores: nuevos regímenes de información, restricciones en las operaciones, regímenes de retención y percepción nuevos, etc. Sin embargo, también es cierto que estas "novedades impositivas" que muchas veces pueden generar algunos disgustos, pueden significar oportunidades para el negocio. Como prueba de ello podríamos mencionar:

- ✓ Los Regímenes de Promoción para las PyMEs<sup>1</sup>.-
- ✓ Exención en el Impuesto sobre los ingresos brutos para Actividades Primarias<sup>2</sup>.-
- ✓ Programas especiales de Financiamiento<sup>3</sup>.-
- ✓ Pago a cuenta en el Impuesto a las Ganancias del 10% del valor de la inversión en Bienes de Uso<sup>4</sup>.-
- ✓ Ley de apoyo al capital emprendedor N°27.349.-

Entre muchos e innumerables beneficios tantos provinciales como nacionales.-

## **2) Proyecto de Inversión, Estrategia Empresarial y Gestión de la Empresa Ganadera**

---

<sup>1</sup> Ley 27264, “PROGRAMA DE RECUPERACIÓN PRODUCTIVA”.

<sup>2</sup> Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe (Ley 3.456, art. 213, inc. ñ)) y Ley 13.749, art. 17 de la Provincia de Santa Fe.-

<sup>3</sup> Ley 13.749, art. 1 y 3, inc. A), B), C) y D) de la Provincia de Santa Fe

<sup>4</sup> Ley 27264, “PROGRAMA DE RECUPERACIÓN PRODUCTIVA”. Art. 24

## I) **Análisis de Proyectos de Inversión**

Cuando una empresa se propone a encarar un nuevo proyecto de inversión se utiliza como principal herramienta para su estudio un presupuesto. En el mismo se calculan cuáles serán los resultados en función de los costos y montos de ventas que se esperan y los flujos de fondos en función de ingresos y egresos. En estos presupuestos debe considerarse el pago de impuestos para tener una real apreciación de la ganancia que se obtendrá y cuál es la tasa de rentabilidad que un proyecto de inversión ofrece en base a la inversión que se realiza. Es aquí donde se plantea a la planificación fiscal como una forma de mejorar los resultados de la gestión de las compañías a través de la reducción de la carga impositiva.-

## II) **Métodos de Evaluación de Proyectos de Inversión**

La elección de un proyecto de inversión para la empresa normalmente involucra oportunidades con un amplio rango de resultados potenciales.-

Rocío Zapata (2009) profundizó en la temática y acota que una vez identificado cierto número de proyectos como posibilidades de inversión, es necesario calcular su valor. Los métodos para hacerlo a menudo incluyen calcular el valor presente neto, la tasa interna de retorno, usar el método de periodo de recuperación y el índice de rentabilidad.-

El primer paso para hacerlo es estimar los flujos de efectivo para cada proyecto. Existen tres principales categorías de flujos de efectivo:

1. La inversión inicial.-
2. Los flujos de efectivo de operación anual (que duran la vida del proyecto).-
3. Los flujos de efectivo de terminación del proyecto.-

Una vez que los flujos de efectivo son determinados, es necesario escoger un método de valuación. Aquí algunos de ellos:

1. Valor Presente Neto. El Valor Presente Neto (VPN) es la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo. Esencialmente, el VPN mide cuánto valor es creado o adicionado por llevar a cabo cierta inversión. Sólo los proyectos de inversión con un VPN positivo deben de ser considerados para invertir.-
2. Tasa Interna de Retorno. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la alternativa al VPN más común. Con la TIR tratamos de encontrar una sola tasa o rendimiento del

proyecto (la  $R(r)$ ) en la ecuación del VPN. Esta tasa se basa únicamente en los flujos de efectivo del proyecto y no en tasas externas (o requeridas por la empresa).-

Una inversión debe de ser tomada en cuenta si la TIR excede el rendimiento requerido. De lo contrario, debe de ser rechazada. **La TIR es el rendimiento requerido para que el cálculo del VPN con esa tasa sea igual a cero.**-

No existe un enfoque matemático para calcular la TIR. La única forma de encontrarla es a prueba y error.-

3. Método de periodo de recuperación. El método de periodo de recuperación determina el tiempo que toma recibir de regreso la inversión inicial. La forma más sencilla de ver el periodo de recuperación es como la cantidad de tiempo necesaria para llegar al punto de equilibrio; es decir, cuando no se gana ni se pierde.-
4. Índice de Rentabilidad. Otro método usado para evaluar en forma rápida un proyecto de inversión es calculando su Índice de Rentabilidad (IR) o su tasa beneficio/costo:

En la mayoría de los casos si el IR es más grande que 1, el VPN es positivo, y si es menor que 1, el VPN es negativo. El IR mide el valor creado por peso invertido. En otras palabras, si tenemos un proyecto con un IR de 1.50, entonces con cada peso invertido obtenemos \$1.50 como resultado (una ganancia de \$0.50).-

### III) ¿Cuándo planificar?

Siempre, y particularmente en las siguientes situaciones clave:

- 1) Antes de tomar la decisión de desarrollar nuevos negocios.-
- 2) Al evaluar inversiones en el negocio existente.-
- 3) Previo al cierre del ejercicio fiscal de la Empresa.-
- 4) Ante importantes alteraciones de los resultados.-
- 5) Ante cambios en las normas fiscales que impactan en la actividad de la Compañía.-
- 6) Al considerar relocalizar la administración o la planta industrial.-

Como se mencionó anteriormente existen por lo menos 4 estrategias para aminorar la carga tributaria. En ese sentido podemos decir por ejemplo que se puede tomar un abanico de decisiones en base a una economía de opciones y beneficios fiscales vigentes:

1) Diferimiento en la imposición: Si bien no se retrasa el hecho imponible en sí, lo que se retrasa es el pago de la deuda tributaria ya declarada puede haber por lo menos dos tipos de beneficio en relación al Impuesto al Valor Agregado que son: Pago anual del IVA para productores agropecuario (con la condición que solamente tenga como actividad la agropecuaria), en este caso paga el IVA una vez al año; y en caso de no tener solamente actividad agropecuaria existe el pago trimestral del IVA para las que se categoricen como Pymes.-

2) Cambios temporales en la realización del hecho imponible: En este sentido se puede mencionar por ejemplo planificar en qué mes calendario conviene realizar la venta (tener en cuenta que el hecho imponible se genera con el despacho de los animales, es decir la entrega) o bien en qué período realizar la inversión en un bien de uso y así aprovechar el pago a cuenta en ganancias del 10% de la inversión.-

3) Arbitraje entre operaciones con distinto tratamiento fiscal: Por ejemplo analizar la forma jurídica del contrato de alquiler de un predio rural y así poder aprovechar el beneficio de exención que solamente tienen los contratos de arrendamiento rural en relación al Impuesto al Valor Agregado.-

4) Arbitraje entre impuestos distintos y/o tipos de gravámenes diferentes: Se da el caso en el análisis de conveniencia de ser monotributista o responsable inscripto en caso de una persona humana.-

#### **IV) ¿Cómo se logra?**

A partir de un sólido conocimiento de las normas tributarias locales e internacionales, con una correcta apreciación comercial y visión creativa que permitan identificar situaciones susceptibles de mejora.-

#### **V) Los Proyectos de Inversión en la Estrategia**

Las decisiones de inversión no son independientes del contexto de la empresa. Existe una interrelación clara entre estrategia, decisiones de inversión y financiamiento que debe ser considerada en la evaluación de un proyecto.-

La estrategia consiste en formular e implementar las decisiones clave de una compañía. Una estrategia bien diseñada debe contener una declaración de los objetivos de la firma, criterios para decidir cuáles actividades hacer y cuáles no, y una visión sobre cómo la compañía debe organizarse internamente y cómo debe relacionarse con el medio externo (Tomás Reyes, 2018).-

Uno de los conceptos clave en estrategia es el de **ventaja competitiva**, la que corresponde a un atributo de la compañía que puede llevarla a obtener beneficios económicos, y que generalmente la competencia no posee. Puede ser un activo tangible, como una planta, maquinaria, minas, terrenos, etc.-

También puede ser un activo intangible, como patentes o la propiedad intelectual. Incluso, un activo no transable como reputación, cultura organizacional o know-how.-

La ventaja competitiva también puede provenir de la posición de la compañía en la industria, que puede verse beneficiada por barreras de entrada a nuevos competidores o control de los canales de distribución.-

Una ventaja competitiva sustentable en el tiempo debe construirse sobre un valor agregado, o recurso único de la empresa. Debe ser un activo o una posición muy difícil de imitar o adquirir por otras compañías. Por ejemplo, muchos consideran que una de las principales ventajas competitivas de Apple es su excelencia en el diseño, la cual ha probado ser muy difícil de imitar.-

## VI) ¿Cómo se hace estrategia?

Estrategia: Es la adaptación de los recursos y habilidades de la organización al entorno cambiante, aprovechando sus oportunidades y evaluando los riesgos **en función de objetivos y metas**.-

Peter Drucker define a la estrategia como una respuesta a dos preguntas: ¿Qué es nuestro negocio?; ¿Que debería ser?.-

Por otro lado Alfred Chandler JR. la define como la determinación de metas y objetivos básicos de largo plazo de la empresa, la adopción de los cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para lograr dichas metas.-

Igor Ansoff especifica a la estrategia como el lazo común entre las actividades de la organización y las relaciones producto-mercado tal que definan la esencial naturaleza de los negocios en que está la organización y los negocios que la organización planea para el futuro.-

En resumen, podemos definirla como un conjunto de actividades, fines y recursos que se analizan, organizan y plantean de tal manera que cumplan con los objetivos que la organización determino en cierto tiempo.-

Actualmente, el entorno cambia muy rápido, las nuevas tecnologías cada vez influyen más en la gestión de las empresas, el talento es escaso y a la vez más necesario, la globalización cada vez es un fenómeno más importante.-

Por ello, todas las Instituciones necesitan tener claro cuál es la razón de ser de su existencia en el mercado y a dónde quiere llegar, cuándo, cómo y con qué recursos humanos y económicos. Y además, el equipo debe tenerlo igualmente claro por lo que la comunicación interna es definitiva.-

La Estrategia Fiscal en las empresas, es el complemento de la Estrategia General. Se desarrolla en el ámbito de las operaciones. Intervienen de forma altamente relevante los factores logísticos y tácticos.-

Es la que determina la forma y secuencia de las operaciones más adecuadas y necesarias para el cumplimiento de los objetivos en cada área de actividad de la organización. Corresponde su aplicación al líder, director o responsable del área en cuestión.-

“La planificación estratégica no es una enumeración de acciones y programas, detallados en costos y tiempos, sino que involucra la capacidad de determinar un objetivo, asociar recursos y acciones destinados a acercarse a él y examinar los resultados y las consecuencias de esas decisiones, teniendo como referencia el logro de metas predefinidas. Así, pues, debiera tener al menos cinco atributos para ser una estrategia:

- ✓ Que se pueda medir.-
- ✓ Que se pueda controlar.-
- ✓ Que consuma recursos.-
- ✓ Que tenga un objetivo claro.-
- ✓ Que se le pueda asignar un responsable” (fxtrader, 2010).-

La estrategia se construye eligiendo tres elementos: un sentido de Dirección para la empresa (visión), un compromiso de recursos (decisiones estratégicas), y una serie de políticas para crear coherencia entre la visión, las decisiones estratégicas y las operaciones de la empresa.-

## **VII) Gestión de la Empresa Ganadera**

### **Componentes de la empresa agropecuaria**

Comprender cuales son los componentes de la empresa agropecuaria es útil al momento de intentar producir los cambios necesarios para incrementar sus resultados

económicos o el nivel de satisfacción de los objetivos propuestos. Los componentes de la empresa agropecuaria son:

- ✓ La Tierra y los recursos naturales disponibles.-
- ✓ El Capital (instalaciones, casas, galpones, hacienda, vehículos, aguadas, el dinero).-
- ✓ El Trabajo contratado (permanente o temporario) y el trabajo propio o familiar.

Estos son los recursos o factores de la producción, que forman parte de la estructura de la empresa o del establecimiento. Para que sea una empresa completa debe contar además con:

- ✓ La Unidad de dirección o la función del productor/empresario como organizador, planificador y encargado de tomar las decisiones.-

Esta unidad de dirección tendrá la tarea de combinar los recursos de la empresa con los insumos y la tecnología disponible para llevar adelante la actividad productiva, actividad que puede expresarse en forma simplificada como sigue: **recursos + insumos + tecnología = Productos**.-

### **Registros de la Empresa Ganadera**

Los registros constituyen la base para comenzar con el proceso de gestión en una empresa agropecuaria, son una herramienta más de trabajo. Registrar es poner por escrito todos los datos que sirvan para describir la situación actual de la empresa. El productor es quien debe registrar todo lo que hay y ocurre en su empresa, todos los movimientos de dinero y hacienda. Junto al asesor técnico, estos datos serán utilizados para realizar un análisis de la empresa al cierre del ejercicio económico (lo ideal es que sea el 30 de junio o 31 de mayo de cada año ya que es la época del año donde termina/empieza las temporadas de procreo en el ciclo de cría y de venta/compra en la actividad de invernada). Entonces se dispondrá de información para que el productor pueda tomar las mejores decisiones.-

Comúnmente, los datos que se toman son los referidos a las tareas realizadas en el campo fuera de la rutina. También se anotan datos físicos como: animales vendidos y comprados, mortandades, consumo de animales, pesadas, vacas en servicio y preñadas, terneros nacidos y destetados. De datos económicos sólo se anotan: ingreso por ventas, compras de hacienda, gastos de veterinaria, pago de sueldos.-

Es común anotar los datos diarios en la “libreta”. Este es un registro rudimentario para tomar datos en el campo para luego volcar esos datos en la base de datos permanente. Es decir que el paso siguiente a dar por el productor, es organizar y transcribir diariamente los datos tomados en el registro correspondiente. Esta tarea, le permitirá controlar el desarrollo de su empresa. Con los registros en mano, se podrán calcular indicadores físicos y económicos necesarios para una gestión eficaz.-

Los registros deben:

- ✓ Tener un propósito definido (con información que se va a utilizar).-
- ✓ Contener datos reales y actualizados del establecimiento.-
- ✓ Ser fáciles de completar e interpretar.-

1) Registros Básicos de un Establecimiento Ganadero:

1.1) Plano del campo: Ubicación del campo (latitud, longitud), orientación en relación al norte, accesos y ciudades cercanas (distancias). Ubicación de aguadas, puestos, corrales, caminos, montes, etc. Identificación de potreros con la superficie de cada uno.-

1.2) Información general del campo: Nombre y ubicación del establecimiento. Régimen de tenencia de la tierra: propiedad o arrendamiento. Uso actual de los potreros: cantidad y categoría de hacienda. Limitantes de cada potrero: receptividad, característica del recurso forrajero (cantidad y calidad de la materia seca), tipo de suelo (fertilidad, estructura), historial (sobrepastoreo, inundación, descansos, quema, fertilización, pasturas), alambrado convencional o eléctrico, estado de los alambrados.-

1.3) Inventario de hacienda: Incluye las categorías de hacienda (discriminadas por raza), cantidad de cabezas, peso promedio, valor de mercado. Lo ideal es actualizarlo FCE de cada año, obteniendo una existencia inicial y otra final de cada ejercicio económico.-

1.4) Entrada y salida de hacienda: Con el número de cabezas que ingresan al campo por categoría y raza. Igualmente se deben registrar las que egresan del campo. Los motivos de entrada pueden ser por parición, compra, traslado o cambio de categoría, y entre los motivos de salida figuran mortandad, faltante, venta, consumo, traslado o cambio de categoría. En ambos casos, se debe registrar la fecha de cada movimiento.-

1.5) Ingresos y egresos de dinero: Abarca todos los movimientos de efectivo que se produzcan, es de elaboración mensual (ordenado por fecha). Ingresos generalmente por ventas, y egresos en su mayoría por compra de insumos, pago de servicios o retiros. Discriminar IVA cuando corresponda.-

1.6) Inventario de capitales: Este es un registro que se hace una vez, y se actualizará cada FCE de todos los años. La actualización obedece a la amortización establecida, a la desactivación de capitales o a inversiones nuevas. El inventario está organizado en grupos de capitales.-

### **Evaluación de la Empresa Ganadera**

Para realizar una evaluación, hay que establecer un período de análisis o ejercicio igual a 1 año. El mismo se extiende de Enero a Diciembre (en cualquier empresa) o de Julio a Junio / Junio a Mayo (para empresas ganaderas).-

La evaluación de lo ocurrido en el ejercicio último, forma parte de la actualización de la descripción y es un insumo relevante para el nuevo diagnóstico. Permite conocer los resultados productivos, económicos, financieros y patrimoniales que se obtuvieron en el ciclo productivo que acaba de finalizar.-

<b>EVALUACIÓN</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>INDICADOR</b>	<b>CONSIDERACIÓN</b>
<b>Física</b>	Medir Productividad	Producción Carne	
<b>Económica</b>	Medir Negocio o Ganancia	Márgenes Brutos. Rtados Operativo. Ingreso Neto.	Ingresos y Egresos. Efectivo y no Efectivo. Sin IVA. Criterio de DEVENGADO
<b>Financiera</b>	Medir liquidez o Disponibilidad	Resultado Financiero	Ingresos y Egresos de Efectivo con IVA. Criterio de lo PERCIBIDO
<b>Patrimonial</b>	Medir Solvencia o Capital	Patrimonio Neto	

## **3) Situación Actual de la ganadería en la Provincia de Santa Fe**

### **I) Caracterización de la actividad Ganadera**

#### **i. Caracterización general:**

En la llamada Argentina Moderna -1880-1930-, la agricultura y la ganadería fueron el sustento del modelo de crecimiento económico basado en la explotación de recursos naturales (Gerchunoff y Llach, 1998). En la inserción del país en el mercado internacional como vendedor de materias primas, la carne bovina enfriada y congelada se encontraba entre los principales rubros de exportación, transformándose Argentina en el principal exportador mundial (Azcuay Ameghino, 2007), lugar que ocupó hasta mediados del siglo XX.-

Según un reciente estudio llevado a cabo por Ariel Filadoro y Juan Pablo Dicovski de la Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo, Subsecretaría de Planificación Económica, Dirección Nacional de Planificación Regional-Dirección Nacional

de Planificación Sectorial (2014) en la última década, la importancia de la carne vacuna en Argentina puede explicarse por su relevancia en tres aspectos claves: a) por su elevada participación en la producción agropecuaria; b) el elevado consumo interno, siendo el país con mayor consumo per cápita de carne en el mundo (FAO, 2007) y; c) por ser uno de los principales complejos exportadores. Además, considerando a las demás industrias que tienen a la ganadería vacuna como base, este complejo se destaca entre los exportadores de MOA (Manufacturas de Origen Agropecuario) por su participación en la generación de empleo.-

El complejo de la carne bovina se inicia en la actividad de cría, continúa con la recría e invernada del ganado (a campo o en feedlots) y finaliza con la faena y comercialización de la carne y subproductos.-

Dentro de la etapa primaria los criadores son los encargados de producir los terneros, los cuales pueden continuar su engorde en estos mismos establecimientos (ciclo completo). Los invernadores cuentan con establecimientos especializados en el engorde de los terneros destetados en la etapa de cría hasta su terminación y posterior envío a faena. Los feedlots realizan el engorde de los animales en confinamiento suministrándoles una dieta alimenticia balanceada.-

Las actividades dentro de la etapa primaria se diferencian, principalmente, por el cambio de peso del animal. La cría comprende hasta el destete, cuando el ternero pesa aproximadamente 120 kg. Luego la recría comienza con el destete hasta que las terneras estén en condiciones de ser entoradas o los terneros alcancen alrededor de los 180 kg. Por último, en la invernada se realiza el engorde hasta los 350 kg aproximadamente.-

La actividad ganadera compite con la agricultura por el uso del suelo. La mayor rentabilidad de los cultivos agrícolas respecto de la ganadería, resultó en un uso más intensivo del suelo en la actividad ganadera y en una relocalización hacia tierras de menor productividad relativa desde mediados de los años noventa hasta el presente.-

La ganadería bovina, con un stock de 53,9 millones de cabezas (Ignacio Iriarte, 2018), se extiende en gran parte del territorio nacional y se concentra, principalmente, en las siguientes provincias (consideradas zonas tradicionales): Buenos Aires con el 33% del stock de todo el país, seguida por Santa Fe (13%), Corrientes (10%), Córdoba (9%) y Entre Ríos (8%). Asimismo, provincias tradicionalmente no ganaderas, como Chaco, Formosa, San Luis, Santiago del Estero y Salta, han incrementado sensiblemente sus existencias en los últimos años.-

Según datos del SENASA, en el país existen alrededor de 115.600 establecimientos de cría pura y cerca de 46.600 predominantemente de cría, distribuidos principalmente en las provincias de Buenos Aires, Entre Ríos, Corrientes, Chaco, Córdoba, y Santa Fe, las cuales concentran un 69% de los establecimientos del país. Se trata de una oferta atomizada y de elevada competencia.-

Asimismo, se registran 68.788 establecimientos dedicados a la invernada, considerando de forma conjunta aquellos dedicados puramente a la invernada y en los que predomina dicha actividad. La faena del animal tiene como resultado la obtención de dos medias reses de carne –o bien cortes despostados- y un conjunto de subproductos (cuero, sangre, grasas, menudencias y vísceras), cada uno de los cuales inicia una ruta productiva particular.-

## ii. Caracterización de la Provincia de Santa Fe

La provincia de Santa Fe limita con las provincias de Chaco, Santiago del Estero, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y Corrientes. Integra la región agrícola-ganadera e industrial de la Argentina que concentra gran parte de la población del país. Posee 13.300.000 has y está dividida en 19 departamentos.-

Según un estudio llevado a cabo por Federico Santangelo y Fernando Gil (2016), del total de hectáreas que tiene la provincia de Santa Fe un 26% son de neta capacidad de uso agrícola, el 32,4% posee aptitud ganadero-agrícola, el 31,5% exclusivamente ganadera y un 10% se puede considerar superficie subutilizable desde la visión agrícola-ganadera (INTA, 2011). En la provincia es posible diferenciar tres regiones fisiográficas: una Pampeana al sur, otra Chaqueña al norte y una suave pero nítida transición Chaco-Pampeana en el centro provincial (INTA, 2009). La región Sur es básicamente agrícola ya que posee un clima favorable y suelos de muy buena aptitud para los cultivos. La región Norte de la provincia tiene como actividad básica la ganadería de cría en áreas de campo natural y luego la recría y la invernada. La agricultura es secundaria, como por ejemplo el cultivo de algodón y girasol. La región Central es mixta dónde la ganadería lechera y de invernada conviven con la agricultura.-

Santa Fe es una de las principales provincias productoras de carne bovina, posee el segundo stock más alto en cabezas con 6,2 millones, equivalentes al 12% de las existencias del país registradas en marzo de 2016. Asimismo es la segunda en volumen de cabezas faenadas (con el 17% del total nacional); en ambos casos por detrás de Buenos Aires.-

### iii. Caracterización Territorial

La provincia de Santa Fe presenta una amplia gama de condiciones ambientales, económicas y sociales que posibilitan o condicionan el desarrollo de diversos sistemas de producción. Por este motivo para realizar los análisis correspondientes al presente trabajo se tomó en cuenta la caracterización de la producción pecuaria provincial de acuerdo a la metodología utilizada por Horacio Castignani (2011), que la divide en cuatro Z.A.H.s Zonas Agro-Económicas Homogéneas y 13 sub-zonas agroeconómicas. Entendiendo por tales a unidades territoriales que mantienen cierta homogeneidad en sus características ambientales, estructurales, socio-económicas, productivas e institucionales. Las cuatro zonas Homogéneas que se utilizarán para el análisis son:

- 1) Tostado - Reconquista
- 2) Vera
- 3) Rafaela
- 4) Arequito

#### **Tostado - Reconquista**

Comprende los departamentos Nueve de Julio, Gral. Obligado y San Cristóbal, ubicados en el Norte y el Centro-Norte de la provincia ocupando 4.327.700 has., representa un 32% del territorio provincial. En estos departamentos predominan distritos en los que el principal uso de la tierra es ganadero, pero en los que la agricultura tiene importancia local y la aptitud de las tierras, en algunos sectores, permite suponer que se puede producir un mayor avance. Se diferencian cuatro sub-zonas sobre la base del uso actual y de la aptitud de las tierras,

- ✓ Sub-zona Ganadera del Noroeste. San Cristóbal
- ✓ Sub-zona Mixta del Centro-Norte occidental. San Guillermo.
- ✓ Sub-zona Ganadera del Noreste (Cuña Boscosa). Villa Guillermina
- ✓ Sub-zona Mixta del Noreste. Reconquista

Las tierras predominantes son de baja capacidad productiva, solo una pequeña cantidad de tierra tiene clase alta.-

#### **Vera**

Comprende los departamentos Vera, San Javier y Garay, ubicados en el Norte y Centro-Norte de la provincia y ocupa 3.167.200 has., lo que representa un 24% del

territorio provincial. Es conocida como la "Zona Ganadera del Norte" y agrupa departamentos en los que predominan distritos en los que el uso de la tierra es ganadero y en los que la baja aptitud de las tierras permite suponer que no se producirá un avance importante de la agricultura. Se diferencian tres sub-zonas sobre la base del uso y de la aptitud de las tierras:

- ✓ Sub-zona Ganadera de los Bajos Submeridionales-Cuña Boscosa. Fortín Olmos
- ✓ Sub-zona Mixta de Vera - San Javier – Calchaquí
- ✓ Sub-zona Ganadera del Bajo de los Saladillos. San Javier

Las tierras predominantes son de baja capacidad productiva.-

### **Rafaela**

Comprende los departamentos Castellanos, Las Colonias, La Capital y San Justo, ubicados en el Centro de la Provincia y ocupa 2.159.600 has., lo que representa un 16% del territorio provincial. Sobre la base del uso de la tierra se diferencian dos sub-zonas:

- ✓ Sub-zona Mixta del Centro-Oeste. Pte. Roca
- ✓ Sub-zona Mixta del Centro-Este. San Justo

La zona Centro-Este está caracterizada por el predominio de la ganadería intensiva (tambo e invernada) sobre pasturas base alfalfa, en tierras con aptitud agrícola. En la sub-zona mixta predomina la ganadería de cría, con agricultura concentrada en las tierras de aptitud alta y media. El límite con las zonas agrícolas se ubica actualmente en el Sur de los departamentos Castellanos y Las Colonias. Ha ocurrido un desplazamiento notable hacia el Norte en las últimas décadas, pero, actualmente, la penetración de la agricultura dentro de la zona tampera típica aparentemente es más lenta.-

### **Arequito**

Comprende el Sur y Centro-Sur de la provincia, e incluye los departamentos Constitución, Rosario, San Lorenzo, Gral. López, Caseros, Belgrano, Iriondo, San Martín y San Jerónimo. Ocupa 3.692.000 has., lo que representa un 28% del territorio provincial. Agrupa a los departamentos en los que predominan distritos que tienen dos tercios o más de su superficie rural bajo uso agrícola. Se diferencian cuatro sub-zonas sobre la base de los materiales originarios, los rasgos del relieve, la aptitud de las tierras y las características de los suelos presentes.-

- ✓ Sub-zona Agrícola del Centro-Sur occidental. San Jorge
- ✓ Sub-zona Agrícola del Centro-Sur oriental. Barrancas
- ✓ Sub-zona Agrícola de la Pampa Ondulada. Arequito
- ✓ Sub-zona Agrícola de Gral. López. Venado Tuerto

Predominan suelos de alta capacidad productiva.-

## II) **Situación de la ganadería en el norte de la Provincia de Santa Fe. Breve síntesis de la problemática actual**

Santa Fe es la segunda provincia ganadera del país, con un rodeo mayoritariamente de cría, con sistemas productivos bien desarrollados y bien distribuidos en el territorio. En los tres macro territorios provinciales, el sector dispone capacidad frigorífica para procesar vacunos con destino a exportación y mercado interno, una amplia red de consignatarios, remates ferias y otros operadores de creciente relevancia como la Bolsa de Comercio de Rosario y su mercado virtual.-

Según analiza la Veterinaria Marcela Menichelli (2012) su *“...distribución geográfica vemos que si nos concentramos en los estratos de menos de 500 cabezas, el 19% de los bovinos de carne se encuentra en la zona Sur (área EEA Oliveros), el 45% en el Centro (área EEA Rafaela) y el 36% del rodeo cárnico se halla en los 4 departamentos del Norte, área coincidente con el territorio de la EEA Reconquista. Si ampliamos la mirada para incluir el estrato de hasta 1000 cabezas, en el sur se encuentra el 17% de los bovinos de carne, en el área de la EEA Rafaela el 44%, y el 39% restante se halla en el área de la EEA Reconquista. Cuando incluimos en el análisis todos los bovinos de carne de la provincia, en el Sur encontramos el 15% del rodeo provincial, en el Centro el 40% y en los 4 departamentos del Norte se ubica el 45% restante. Por otra parte, si consideráramos al Norte según sus características fitogeográficas, independientemente de los límites administrativos al interno de INTA (esto incluye a los departamentos 9 de Julio, Vera, Gral. Obligado, San Javier, San Cristóbal, San Justo y Garay), veríamos que allí se concentra el 63% del stock cárnico provincial”* (pág. 31).-

*“El NEA (Noreste Argentino) es de las regiones argentinas con más bajos indicadores de productividad ganadera e industria”* (CEPAL, 2017, pág. 153). Esta región comprende a las provincias del Norte y Este Argentino (Salta, Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones), así como también el **Norte de la Provincia de Santa Fe**.-

La macro región NEA se divide en dos subregiones separadas por el Río Paraná, con las características que, la región Este carece de fósforo y sodio, y al oeste del Río Paraná,

las lluvias van decreciendo hacia el Oeste, y la falta de agua se convierte en una severa limitante a la producción (SENASA, 2009a). El clima es subtropical húmedo y las lluvias varían entre 500 mm al oeste de Chaco y Formosa, hasta 2.000 mm en Misiones. La producción de MS de los pastizales van desde 1.000 kg MS/ha o menos en el oeste de Chaco-Formosa, hasta 10.000 kg MS/ha en algunas regiones de Corrientes o Misiones. La producción forrajera se concentra en primavera-verano, disminuye en otoño y el invierno es de casi nula producción (SENASA, 2009b).-

*“Según Chiossone (2006), la ganadería está siendo sometida a una doble presión entre la expansión agrícola y la necesidad de incrementar su competitividad. Por un lado, la agricultura avanza en zonas tradicionalmente ganaderas, producto de mejores márgenes y tecnología. Por el otro, la Argentina cuenta con ventajas comparativas que pueden potenciar la competitividad del sector. El NEA es de las regiones argentinas con más bajos indicadores de productividad ganadera e industrial cárnica. Las condiciones agroecológicas, la temperatura y períodos de lluvia estacionales, la baja productividad forrajera con el paquete tecnológico y manejo tradicionales, la presencia de enfermedades y parásitos endémicos, la dificultad de implementar innovaciones, el bajo nivel de infraestructura, el bajo consumo local en función del potencial de producción, etc. influyen sobre dichos indicadores. Además de estas variables, también es importante mencionar aspectos ligados a las capacidades técnico-empresariales de la fuerza laboral y empresarias, aspectos institucionales y créditos a la producción, entre otros” (CEPAL, 2017, pág. 154).-*

*“Esto llevó a que históricamente los terneros fueran producidos en campos de menores potenciales y luego vendidos y transportados a las zonas de mayor potencial, sobre todo la región pampeana. Como consecuencia, los animales luego eran faenados en frigoríficos de Buenos Aires y Rosario (casi el 60% de la faena según datos de SENASA); esto genera un ciclo de “expulsión” de hacienda desde las regiones con menor potencial y la posterior compra de carne para el consumo, lo que impacta en un aumento de los costos de todo el sistema. Se observa que un 61% de los animales que se comercializan en la macro región NEA se mueve en la misma región (en el año 2008 este movimiento era del 68%), lo cual indica que hay más migración de animales a otras regiones del país, sobre todo hacia el NOA y la región pampeana, pero también se observa un aumento de animales que ingresan a la macro región NEA” (CEPAL, 2017, pág. 155).-*

## *CAPÍTULO II*

### **ANÁLISIS DE ASPECTOS PARTICULARES DEL PROYECTO DE INVERSIÓN EN GANADERÍA EN LA PROVINCIA DE SANTA FE**

En el presente capítulo se abordará el trabajo de investigación del caso particular de planificación fiscal para un proyecto de inversión en ganadería en el Norte de la Provincia de Santa Fe. Es así que se indagará en primer lugar el tratamiento impositivo desde el enfoque de los distintos impuestos tanto a nivel nacional como así también en el ámbito provincial y municipal. Luego, se profundizará en la temática del análisis de las diferentes categorías de bovinos, sus características, ventajas y desventajas tanto a nivel productivo como así también impositivo, y cuál es el efecto en la valuación del inventario impositivo. Se tratará también en éste capítulo la conveniencia de radicar el proyecto en las diferentes zonas de acuerdo a su tratamiento impositivo y de acuerdo a los rindes y costos. Adicionalmente se hará un análisis pormenorizado de las diferentes formas jurídicas a implementar, pros y contras; formas de contratación (arrendamiento o pastaje), etc.-

En definitiva, es el objetivo de ésta parte del trabajo profundizar en el análisis de lo que en última instancia incide directamente en el costo impositivo del proyecto y es lo que indicará, a través de un esquema comparativo, qué estrategia es la más conveniente en términos de rentabilidad financiera.-

#### **1) Tratamiento Fiscal de la actividad Ganadera**

##### **I) Impuestos Nacionales**

###### **i) Impuesto a las Ganancias**

Este es el impuesto que más incide en la actividad ganadera, como así también en cualquier actividad, ya que es un tributo de tipo directo, es decir, que el **sujeto pasivo** (productor ganadero) coincide con el **sujeto obligado al pago** del impuesto (es decir, representa un costo para el sujeto pasivo) cuya liquidación es de carácter complejo y surge del cotejo de ingresos por ventas<sup>5</sup> y diversos (extraordinarios, por tenencia, etc.) con costos de las mercaderías vendidas<sup>6</sup> y gastos<sup>7</sup> inherentes a la actividad, así como

---

<sup>5</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art 3).-

<sup>6</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art 51) y siguientes.-

también quebrantos por amortizaciones, créditos incobrables, etc., dando lugar al resultado<sup>8</sup> sujeto a impuesto del ejercicio en el que se liquida, el cual se le aplica la tasa (%)<sup>9</sup> vigente al momento de la liquidación y da como resultado el impuesto a pagar al Estado. En el caso de la ley argentina para las personas humanas es un impuesto de carácter **Progresivo** ya que se liquida a través de una escala que establece una mayor alícuota a medida que aumenta la renta gravada hasta llegar al límite máximo de la tasa del 35%; mientras que para los sujetos empresas de capital es un impuesto **Proporcional** ya que se aplica una única tasa para cualquier nivel de renta gravada. Además como característica relevante se puede decir que es un impuesto de liquidación Anual y al ser una actividad comercial bajo la forma de empresa (unipersonal o de cualquier otro tipo) el criterio de imputación de ingresos y gastos es de lo **devengado** (se asigna al ejercicio en el que se produce), esto quiere decir, por ejemplo, que el resultado por tenencia (según valuación a fecha de cierre de ejercicio, de un bien de cambio por ejemplo) incide en el resultado, y paga impuesto por más que no esté realizada (cobrada) esa ganancia, entre muchas otras características. Por último nuestra ley tiene la particularidad que existe una diferenciación entre las valuaciones de los inventarios de bienes de cambio (hacienda) de acuerdo a si es un establecimiento que se dedica al invernaje de la hacienda (compra – engorde – venta), o bien a la cría de hacienda (procreo natural de hacienda bovina – venta de ternero), y más aún hace una diferenciación entre una zona central en la que obliga a valuar al costo estimativo por revaluación anual y para la zona periférica da la opción de valuar todo el rodeo al “...que resulte de aplicar al valor que al inicio del ejercicio tuviera la categoría a la que el vientre pertenece a su finalización, el mismo coeficiente utilizado para el cálculo del ajuste por inflación impositivo...”<sup>10</sup>, esto es un incentivo fiscal dentro de la ley para los productores de la zona más desfavorable.-

## ii) Impuesto al Valor Agregado

El Impuesto al Valor Agregado es un tributo, que a diferencia del Impuesto a las Ganancias, es de tipo Indirecto, ya que el **sujeto pasivo**<sup>11</sup> del tributo (Productor ganadero en éste caso), difiere del **sujeto obligado al pago** del tributo (consumidor final), es decir, que para el responsable no es un costo ya que traslada al cliente el impuesto y se

---

<sup>7</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art 80).-

<sup>8</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art 2) inc. 2.-

<sup>9</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art 69) inc. a)/ art. 90).-

<sup>10</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art 53), inc. c).-

<sup>11</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 4) inc. a).-

computa como crédito<sup>12</sup> a favor el impuesto pagado a sus proveedores por gastos efectuados, además, tiene la característica de ser un impuesto de liquidación mensual<sup>13</sup>.-

Más allá de que no represente un costo para el productor, vale decir que sí puede representar un **esfuerzo de tipo financiero**, ya que por un lado los gastos y compras efectuadas generan un crédito fiscal que visto desde la óptica financiera, representa un capital inmovilizado que no genera ningún tipo de interés hasta tanto no sea computado contra una venta futura, en cuyo caso es importante tener en cuenta la formas de contratación que impliquen gastos exentos de I.V.A. y/o a tasa reducida, lo que implicaría un esfuerzo financiero menor. Por otro lado, al generarse el hecho imponible (venta, facturación, dación en pago, permuta y/o transmisión de dominio)<sup>14</sup>, el sujeto responsable se encuentra obligado a declarar el respectivo débito<sup>15</sup> fiscal por dicha venta, más allá de que se haya o no cobrado, lo que genera que deba depositar el saldo a favor del fisco sin que se haya cobrado dicho impuesto lo que supone un esfuerzo financiero adicional.-

Es importante destacar que cobra relevancia para el análisis propuesto en el párrafo anterior, establecer cuándo se **genera el hecho imponible**<sup>16</sup>, es decir, cuando surge la obligación de declarar el impuesto. En este sentido, la ley en el caso que nos compete (venta de bienes muebles/semovientes), establece que el hecho imponible se configura *“En el caso de ventas –inclusive de bienes registrables–, en el momento de la entrega del bien, emisión de la factura respectiva, o acto equivalente(...)”*, por lo que tenemos que tener en cuenta cuándo es la fecha de despacho de los animales (Documento de Tránsito Electrónico (DTE), emitido a través del SENASA), ya que es la fecha que vamos a considerar a la hora de planificar en qué mes se vende y consecuentemente se declara la venta.-

Por otro lado, es importante tener en claro qué hechos y/o sujetos están exentos<sup>17</sup> del pago del tributo, y en el caso de estar alcanzado, conocer de antemano cuál es la alícuota aplicable<sup>18</sup>.-

### iii) Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Monotributo)

A los fines de lo dispuesto en este régimen, se consideran pequeños contribuyentes a<sup>19</sup>: 1) **Las personas humanas** que realicen **venta de cosas muebles**, locaciones,

---

<sup>12</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 12).-

<sup>13</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 27).-

<sup>14</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 2).-

<sup>15</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 11).-

<sup>16</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 5), inc. a).-

<sup>17</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 7).-

<sup>18</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 28).-

prestaciones de servicios y/o ejecuciones de obras, **incluida la actividad primaria**; 2) Las personas humanas integrantes de cooperativas de trabajo; y 3) Las sucesiones indivisas continuadoras de causantes adheridos al Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes. Concurrentemente, deberá verificarse en todos los casos que:

a) Hubieran obtenido en los **doce (12) meses calendario inmediatos anteriores** a la fecha de adhesión, ingresos brutos provenientes de las actividades a ser incluidas en el presente régimen, **inferiores o iguales a la suma máxima que se establece en el artículo 8° para** la categoría H o, de tratarse de venta de cosas muebles, inferiores o iguales al importe máximo previsto en el mismo artículo para **la categoría K**;

b) No superen en el período indicado en el inciso a), los **parámetros máximos de las magnitudes físicas y alquileres devengados** que se establecen para su categorización a los efectos del pago del impuesto integrado que les correspondiera realizar (hay que aclarar que para la actividad ganadera los parámetros de magnitudes físicas no se aplican);

c) El precio máximo unitario de venta, sólo en los casos de venta de cosas muebles, **no supere el importe de quince mil pesos (\$15.000)**;

d) **No hayan realizado importaciones de cosas muebles** para su comercialización posterior y/o de servicios con idénticos fines, durante los últimos doce (12) meses calendario;

e) **No realicen más de tres (3) actividades** simultáneas o no posean más de **tres (3) unidades de explotación**.-

## II) Impuestos Provinciales

### i) Impuesto a los Ingresos Brutos

Ingresos Brutos es un impuesto provincial por el ejercicio habitual en el territorio o en la jurisdicción de la Provincia de Santa Fe<sup>20</sup> del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras o servicios o de cualquier otra actividad a título oneroso -lucrativa o no- cualquiera sea la naturaleza del sujeto que la preste, incluidas las sociedades cooperativas, y el lugar donde se realice (zonas portuarias, espacios ferroviarios, aeródromos y aeropuertos, terminales de

---

<sup>19</sup> Régimen Simplificado Para Pequeños Contribuyentes. Ley 24.977, y Modificatorias. Art. 2).-

<sup>20</sup> Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe y Modificatorias. Art. 174).-

transporte, edificios y lugares del dominio público y privado, etc.), se pagará un impuesto que se denomina Impuesto a los Ingresos Brutos.-

Es importante destacar que éste impuesto no va a repercutir en el análisis de éste trabajo ya que la actividad ganadera está **EXENTA**<sup>21</sup>, por disposición de Ley N° 13.749 (Estabilidad Fiscal), art. 17).-

Si bien según lo dispuesto en el Artículo 22º de la Ley 13.750 el beneficio de la estabilidad fiscal se extiende hasta el 31 de Diciembre de 2019, luego a partir del 1 de enero del año 2020 por Ley de Consenso Fiscal N° 13.748, punto III) inc. d), Anexo I (actividad de ganadería), sigue estando exenta del impuesto a los ingresos brutos.-

### **III) Tasas Municipales**

#### **i) Derecho de Registro e Inspección (DRel) y Tasa por Hectárea**

Las tasas en ocasiones se suelen confundir con un tributo o con una contribución, y no son ni lo uno ni lo otro. Las tasas son contraprestaciones económicas que hacen los usuarios de un servicio prestado por el Estado (en éste caso por el Estado Municipal).-

La tasa no es un impuesto, sino el **pago que una persona realiza por la utilización de un servicio**, por tanto, si el servicio no es utilizado, **no existe la obligación de pagar por él**. Mientras el impuesto es de obligatorio pago por todos los contribuyentes, la tasa la pagan solo para aquellas personas que hagan uso de un servicio, por tanto, no es obligatorio. Otra característica de la tasa, es que existe una retribución por su pago, es decir, se paga la tasa y a cambio se recibe un servicio, una contraprestación, algo que no sucede en los impuestos o las contribuciones, que además de ser obligatorio pagarlos, no existe ninguna contraprestación especial o directa por ello.

La Corte Suprema de Justicia en la Sentencia C-465 de 1993 define a la Tasa de la siguiente manera: *“Son aquellos ingresos tributarios que se establecen unilateralmente por el Estado, pero sólo se hacen exigibles en el caso de que el particular decida utilizar el servicio público correspondiente. Es decir, se trata de una recuperación total o parcial de los costos que genera la prestación de un servicio público; se autofinancia ese servicio mediante una remuneración que se paga a la entidad administrativa que lo presta.* -

*Toda tasa implica una erogación al contribuyente decretada por el Estado por un motivo claro, que, para el caso, es el principio de razón suficiente: Por la prestación de un*

---

<sup>21</sup> Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe y Modificatorias. Art. 213) inc. f) y Ley N° 13.749 (Estabilidad Fiscal), art. 17)

*servicio público específico. El fin que persigue la tasa es la financiación del servicio público que se presta.”*

La Tasa debe cumplir con las siguientes características:

- El Estado cobra un precio por un bien o servicio ofrecido.-
- El precio pagado por el ciudadano al Estado guarda relación directa con los beneficios derivados del bien o servicio ofrecido.-
- El particular tiene la opción de adquirir o no el bien o servicio.-
- El precio cubre los gastos de funcionamiento y las provisiones para amortización y crecimiento de la inversión.-
- Ocasionalmente, caben criterios distributivos (ejemplo: tarifas diferenciales).-
- Ejemplo típico: los precios de los servicios públicos urbanos (energía, aseo, acueducto).-

En el caso del análisis del Derecho de Registro e Inspección (DRel) es una tasa que cobran los municipios en la provincia de Santa Fe sólo si existe un local (ya sea habilitado o habilitable). Una explotación ganadera podría ser pasible de dicha tasa en el caso de tener local administrativo que funcione en el radio de algún municipio local, sin embargo en el caso de la presente tesis se supone que las explotaciones bajo análisis no poseen local administrativo habilitado o habilitable por lo que NO SON PASIBLES de dicha tasa.-

En el caso que nos compete, el productor ganadero va a estar afectado por lo que se denomina TASA POR HECTÁREA, que es la contraprestación por parte del estado comunal o municipal de la mantención de los caminos y desagües rurales, y el sujeto obligado al pago es el PROPIETARIO/S del Inmueble, es decir, en caso de no ser propietario no va a repercutir. En general se tabula en relación a una unidad de medida por hectárea de campo, por ejemplo, litros de gas-oíl por hectárea, y se fija a través de una ordenanza municipal o comunal.-

Todo el análisis teórico aportado en los párrafos precedentes constituye la premisa de la planificación en el sentido de que, en caso de ser propietarios del predio rural, está obligado al pago en el caso de que se verifique el supuesto de ser beneficiarios de una contraprestación de Estado, caso contrario, por ejemplo, por no estar sobre camino comunal ni tener ningún tipo de beneficio, no se estará obligado al pago de ésta tasa.-

## **2) Análisis de la especie Bovina y la Valuación de Inventarios**

## I) Categorías Bovinas: Caracterización, Ventajas y Desventajas

### i) Vacas:

El Instituto Vasco de Estadística las define como “bovinos hembras que han parido. Comprende, en su caso, las de edad inferior a dos años si han parido. Se clasifican en:

- 1- Vacas lecheras: vacas que, en razón de su raza o aptitud, se tienen exclusiva o principalmente para la producción de leche destinada al consumo humano o a su transformación en productos lácteos. Se incluyen las vacas lecheras de desecho, es decir, destinadas al matadero tras su última lactancia.-
- 2- Otras vacas: vacas que, en razón de su raza o aptitud, se destinan exclusiva o principalmente para la producción de terneros y cuya producción láctea se emplea básicamente para la alimentación de sus crías. Se incluyen las vacas de trabajo y otras vacas de desecho destinadas al matadero”.-
  - a. Vaca preñada: La que está gestando.-
  - b. Vaca vacía: Cuando no se encuentra gestando.-
  - c. Vaca lactando o en lactancia: Cuando produce leche, es decir está amamantando.-
  - d. Vaca machorra: Vaca estéril, con muy buen estado de gordura y aspecto semejante al de un novillo.-

Hay que destacar que la Ley de Impuesto a las ganancias considera todas las categorías detalladas en el párrafo precedente como “vientre” y diferencia las vacas, vaquillas y terneras en función de la edad y no en función del peso como comúnmente el productor la clasifica. Ello es importante ya que en el balance impositivo se computarán o no resultados de tipo de tenencia (a valor de mercado) o bien al “...que resulte de aplicar al valor que al inicio del ejercicio tuviera la categoría a la que el vientre pertenece a su finalización, el mismo coeficiente utilizado para el cálculo del ajuste por inflación impositivo...”.-

El Médico Veterinario Horacio R. Zeballos de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Veterinarias, Departamento de Producción Animal, Zootecnia describe las categorías de la siguiente manera:

### ii) Terneros/ Terneras:

#### (1) Terneros guachos:

Animales que han perdido a su madre o abandonado por ella.-

Al alimentarse tempranamente con pasto, desarrollan un gran rumen o panza y toman un aspecto característico.-

(2) Mamones o terneros al pie de la madre:

Machos y hembras hasta los 7 meses, dientes de leche y con un peso hasta 170-180 Kg.-

(3) Terneros de destete:

Categoría que entran los terneros después de haber sido separado de sus madres.-

(4) Terneros/as o terneros de recría:

Machos y hembras de 7 a 12 meses, dientes de leche, y con un peso vivo hasta 250 kg.-

iii) Novillitos:

Machos de 12 a 18 meses, castrados a temprana edad, dientes de leche y con un peso hasta 350 kg.-

iv) Novillos:

Machos castrados, mayores de 18 meses, de 2 o más dientes, con un peso superior a los 350 kg.-

v) Vaquillonas:

Hembras que no han tenido ninguna parición, de 12 a 30 meses, dientes de leche hasta 2 a 4 dientes. Muchas veces se usa impropriamente la denominación de vaquillona a la hembra de segunda parición o de segundo servicio, para diferenciarla de las vacas adultas.-

vi) Toritos:

Machos enteros (sin castrar), hasta 24 meses de edad, 2 dientes. Peso según raza.-

vii) Toros:

Machos enteros, mayores de 24 meses de edad, 4 o más dientes, peso según raza y estado.-

viii) Torunos:

Macho castrado tardíamente, después que ha desarrollado las características físicas de los toros o animales enteros.-

Dentro de cada categoría, a su vez se clasifican en otras clases que pueden ir desde el excepcional al conserva, pasando por especiales, buenos (livianos, pesados), regulares, consumo (especiales, buenos y regulares) y conservas.-

La “conformación” está definida como estructura, forma y contorno del animal, en la que influye tamaño y forma de los huesos y músculos y proporciones entre las diversas partes. La “terminación” es fundamentalmente gordura.-

La “calidad” es característica del músculo o carne magra del animal y de la grasa inter e intramuscular, del tamaño, forma y estado de los huesos, de la proporción de estos con respecto a músculo y grasa, y la cantidad, espesor y naturaleza del tejido que encierra los músculos.-

## II) Valuación de Inventarios e Incidencia en el Resultado Impositivo

Cuando se habla de valuación de inventarios se hace alusión a un aspecto clave en la determinación del resultado impositivo que a su vez va a establecer el monto futuro del impuesto a pagar, que es en definitiva lo que se pretende minimizar. Es que la valuación de la mercadería en existencia al cierre del ejercicio impositivo, en este o en cualquier negocio, repercute directamente con el **costo de la mercadería vendida**, que se calcula básicamente mediante la ecuación: **Existencia inicial + Compras – Existencia Final**. Es así que en dicha ecuación cuanto más alto es el valor de la Existencia Final, menor es el costo de venta del período, por el contrario cuanto menor es el valor, más elevado es el costo de ventas, modificando el Resultado Bruto del ejercicio en más o en menos de acuerdo a ello.-

Juan del Río (2012) enfatiza que una menor valuación de la hacienda no implica una menor carga impositiva en términos nominales: en el futuro, al vender estas cabezas, el valor de salida del activo será bajo, lo que implica un mayor resultado y en consecuencia un mayor impuesto (pág. 1), con éste sistema se está **difiriendo** el resultado al momento futuro de la venta.-

Cuando las ganancias provengan de la enajenación de bienes de cambio, se entenderá por ganancia bruta el total de las ventas netas menos el costo que se determine por aplicación de los artículos referentes a la valuación de la hacienda según se trate de cría y/o invernada.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 51.-

Se considerará ventas netas el valor que resulte de deducir a las ventas brutas las devoluciones, bonificaciones, descuentos u otros conceptos similares, de acuerdo con las costumbres de plaza.-

A los fines del impuesto a las ganancias se considera mercadería toda la hacienda cualquiera sea su categoría de un establecimiento agropecuario.-

Sin embargo, a los efectos de lo dispuesto por el artículo 84, se otorgará el tratamiento de **activo fijo** a las adquisiciones de reproductores, incluidas las hembras, cuando fuesen de pedigrí o puros por cruza.-

Mercadería en empresas agropecuarias según la Ley del Impuesto a las Ganancias:

Mercadería: Toda la hacienda, de un establecimiento agropecuario<sup>23</sup>.-

Vientres: “...los que están destinados a cumplir dicha finalidad”<sup>24</sup>. (Ventre: hacienda hembra con capacidad de procrear (Dictamen DGI 25/68)).-

Activo fijo (a efecto de las amortizaciones)<sup>25</sup>:

- ✓ Reproductores **adquiridos** Machos.-
- ✓ Hembras **de pedigrí o puras por cruza**.-

La valuación de la Mercadería en un establecimiento ganadero se diferencia básicamente en dos tipos:

1) **Establecimientos de cría:**

En primer lugar se debe aclarar que en lo que respecta al impuesto a las ganancias se denomina “**Establecimiento**” al rodeo ubicado en determinado lugar que cumple una determinada finalidad económica, es decir que, no tiene nada que ver con el inmueble donde está ubicada la explotación que es lo que comúnmente se le llama un establecimiento, sino que se refiere a que por ejemplo en un inmueble rural podría, según la ley, haber dos tipos de establecimientos, uno de invernada de hacienda y otro de cría.-

Consecuentemente, es muy importante tener en claro que, según lo aclara el Dictamen DGI 19/81, un **Establecimiento de Cría** significa que:

---

<sup>23</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 54.-

<sup>24</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 53, d).-

<sup>25</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 53, DR 76.-

- a) El rodeo se compone de vacas y vaquillas en condiciones de procreo con más toros.-
- b) El ciclo del negocio en este caso comienza cuando se “entora” (juntar los toros con las vacas a campo natural) el rodeo de hembras, con el fin de que se preñen y finaliza con el destete (se vende o aparta el ternero/a con 160-180 kilogramos de la madre).-
- c) Si el producto a su vez recría esos terneros (los engorda), a esto se le llama “ciclo completo”, es decir, hace tanto cría como invernada de hacienda. En este caso el productor debería declarar dos tipos de establecimientos.-

Mientras que un **Establecimiento de Invernada** significa que:

- a) El productor compra hacienda (ternero/a o novillito/vaquillona) para “engordarla” (largar a pasto natural la hacienda para que se críe y sume kilos), es decir, la ganancia del productor está en los kilos ganados de las unidades recriadas.-
- b) El ciclo se inicia con la compra y finaliza con la venta de la unidad recriada. Puede durar diferentes períodos que van desde generalmente 1 año como mínimo hasta 3 como máximo.-
- c) Se considera como invernador a quién produce sus propios terneros y los recría. En éste caso el ciclo comienza con el destete de los terneros/as.-
- d) Una variante INTENSIVA de éste tipo de establecimientos son los Feed-Lot (engorde a corral), y varía en el hecho de que se lo encierra en un corral y se le da alimento balanceado. El ciclo es mucho más corto y va desde los 3 meses a como máximo 6 meses.-

Métodos de valuación según la Ley de Impuesto a las Ganancias. En establecimientos de Cría: Costo estimativo por revaluación anual<sup>26</sup>:

Este método de valuación toma como punto de partida la categoría de hacienda más vendida los últimos tres meses para fijar el valor base: *“Se tomará como valor base de cada especie el valor de la categoría más vendida durante los últimos TRES (3) meses del ejercicio, el que será igual al SESENTA POR CIENTO (60%) del precio promedio ponderado obtenido por las ventas de dicha categoría en el citado lapso.-*

*Si en el aludido término no se hubieran efectuado ventas de animales de propia producción o éstas no fueran representativas, el valor a tomar como base será el de la categoría de hacienda adquirida en mayor cantidad durante su transcurso, el que estará*

---

<sup>26</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 52, d), 1.-

*dado por el SESENTA POR CIENTO (60%) del precio promedio ponderado abonado por las compras de dichas categorías en el citado período.-*

*De no resultar aplicables las previsiones de los párrafos precedentes, se tomará como valor base el SESENTA POR CIENTO (60%) del precio promedio ponderado que en el mencionado lapso se hubiera registrado para la categoría de hacienda más vendida en el mercado en el que el ganadero acostumbra operar”.-*

*En todos los casos el valor de las restantes categorías se establecerá aplicando al valor base determinado, los índices de relación contenidos en las tablas anexas a la Ley N° 23.079”<sup>27</sup>.-*

A partir de este valor base, se deben aplicar los índices de relación establecidos por la ley. Por ejemplo, si la categoría más vendida en los últimos 3 meses del ejercicio fiscal fueron vaquillonas de 1 a 2 años y el precio promedio ponderado de las ventas fue de \$3.500, la base será \$2.100 (3500\*60%). Teniendo en cuenta que el índice de una vaca es 90 y el índice contemplado para la categoría vaquillonas de 1 a 2 años es de 70, la valuación de una vaca será \$2.700 (2100/70\*90).-

*“Vientres, entendiéndose por tales los que están destinados a cumplir dicha finalidad: se tomará como valor de avalúo el que resulte de aplicar al **valor que al inicio del ejercicio tuviera la categoría a la que el vientre pertenece a su finalización**, el mismo coeficiente utilizado para el cálculo del ajuste por inflación impositivo”<sup>28</sup>.-*

Se consideran: “Ventas de animales representativas, aquellas que en los últimos 3 meses, superen el 10% del total de la venta del ejercicio, de la categoría que debe ser tomada como base...” (DR art. 81. a).-

### **Ejercicio de iniciación**<sup>29</sup>:

Valor base de la especie: 60% valor de la categoría adquirida en mayor cantidad, en los últimos 3 meses anteriores al cierre.-

Si no hubo adquisiciones en ese período 60% del costo de la última compra, actualizada al cierre.-

Restantes categorías: se establecen aplicando las tablas de relación, de la Ley 23.079 (Revalúo de hacienda).-

---

<sup>27</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 53, a).-

<sup>28</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 53, c).-

<sup>29</sup> Decreto Reglamentario Ley del Impuesto a las Ganancias. Art 79, a).-

**Zona marginal:** Los criadores, pueden utilizar el criterio de vientres para toda la hacienda de propia producción, cuando todo el ciclo productivo se realice en establecimientos ubicados fuera de la Zona Central Ganadera, definida por Resoluciones de la Junta Nacional de Carnes J.-478/62 y J.-315/68.-

En la provincia de Santa Fe según la resolución mencionada en el párrafo anterior, se consideran como Zona Central Ganadera a todos los departamentos de la provincia **excepto** a los de: VERA, GENERAL OBLIGADO, 9 DE JULIO, JUAN DE GARAY Y SAN JAVIER.-

## 2) Establecimientos de invernada:

Precio de plaza para el contribuyente en el mercado donde acostumbra a operar menos (-) gastos de venta para cada categoría<sup>30</sup>.-

Mercado en que el ganadero acostumbra a operar<sup>31</sup>: *“En el que realiza habitualmente sus operaciones o los mercados ubicados en la zona del establecimiento, cuando los ganaderos efectúen sus propias ventas o remates de hacienda sin intermediación...”*.-

Ejemplo de gastos: comisión, flete, etc.-

Valor de plaza: precio que obtendría en el mercado, en condiciones normales de venta<sup>32</sup>.-

Es importante aclarar para un mejor entendimiento a través de un ejemplo a que hacemos referencia con las diferentes valuaciones impositivas: Suponiendo que tenemos un solo ternero que compramos y es todo nuestro rodeo de invernada. En este caso al inicio vale \$2000 y pesa 200 kilogramos; al cierre de ejercicio ese ternero ya es novillito y pesa 300 kilogramos y vale (neto de gastos de venta) \$3500, en este caso para la ley tuvimos una ganancia (simplificando) de \$1500. Por otro lado tenemos en el mismo ejercicio una vaca que pertenece a nuestro rodeo de cría, en este caso al inicio valía \$2500 y al cierre del ejercicio, debemos, según la ley, valorar a su costo histórico por lo que se valúa a \$2500, en este caso no tuvimos ganancia alguna (esto se aplica en cualquier zona del país que se encuentre la explotación). Por otro lado se da el caso de que el establecimiento de cría ejemplificado anteriormente tenía al inicio un ternero valuado en \$2000; en éste caso al vientre se lo valúa a su costo histórico y al ternero a su costo estimativo por revaluación anual por lo que si suponemos que la categoría más vendida del ejercicio fueron terneros y su valor promedio proporcional fue de \$3500,

---

<sup>30</sup> Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias. Art. 52, d), 2.-

<sup>31</sup> Decreto Reglamentario Ley del Impuesto a las Ganancias. Art 82.-

<sup>32</sup> Decreto Reglamentario Ley del Impuesto a las Ganancias. Art 75.-

entonces debemos valorar al 60% de dicho valor, por lo que el ternero de nuestro ejemplo al cierre del ejercicio fiscal estará valuado a \$2100, concluyendo que en este caso para la ley tuvimos una ganancia neta de \$100. El mismo caso pero ubicado dentro de la zona periférica, se puede valorar a su costo histórico al cierre la totalidad del rodeo de cría (una vaca y un ternero en nuestro ejemplo) por lo que no habría ganancia alguna para este ejemplo.-

### **III) Ajuste por Inflación Impositivo: Efectos en el Resultado final**

#### **a) Sujetos Obligados a Practicar Ajuste**

Los sujetos obligados a practicar el ajuste por inflación son los enumerados en el art. 49 inc. a) al e) de la Ley del Impuesto a las Ganancias. Ellos son:

- ✓ Sociedades de capital (art. 69)
- ✓ Otro tipo de sociedades (incluye sociedades simples)
- ✓ Fideicomisos
- ✓ Empresas unipersonales
- ✓ Actividades de comisionista, consignatario y demás auxiliares de comercio que no sean de cuarta categoría

A los fines del presente trabajo debemos decir que todos los casos aquí analizados son pasibles de ajuste por inflación impositivo.-

#### **b) Indicadores de la Obligatoriedad de Aplicar Ajuste**

##### **Ley 27.430**

La ley 27.430 de reforma tributaria, de diciembre de 2017, promovió el retorno del ajuste por inflación impositivo. Puntualmente, el artículo 65 de la mencionada ley, modifica el artículo 95 de la ley de impuesto a las ganancias y establece que, el procedimiento de Ajuste por Inflación Impositivo resultará aplicable en el ejercicio fiscal en el cual se verifique un porcentaje de variación del índice de precios IPIM, acumulado en los 36 meses anteriores al cierre del ejercicio que se liquida, sea superior al 100%.-

##### **Ley 27.468**

Más tarde, la ley 27.468, de diciembre de 2018, modificó la ya mencionada 27.430, introduciendo algunos cambios. En primer término, reemplazó el índice de precios a aplicable, pasando del **IPIM al IPC**. Además, dispuso un régimen de transición para aplicar el Ajuste por Inflación Impositivo. Este régimen de transición establece que para los ejercicios que se inicien a partir del 1° de enero de 2018, el Ajuste por Inflación

Impositivo será aplicable en caso de que la variación de ese índice, calculada desde el inicio y hasta el cierre de cada uno de esos ejercicios, supere un 55%, un 30% y en un 15% para el primer, segundo y tercer año de aplicación, respectivamente.-

En resumen, para aplicar el Ajuste por Inflación Impositivo se deberían dar estos índices según el ejercicio del que se trate:

- 1° Ejercicio iniciado a partir del 1° de Enero de 2018    55%**
- 2° Ejercicio iniciado a partir del 1° de Enero de 2018    30%**
- 3° Ejercicio iniciado a partir del 1° de Enero de 2018    15%**
- 4° Ejercicio iniciado a partir del 1° de Enero de 2018    100%**

**c) Diferencias entre el Ajuste integral por Inflación (art. 94 y 95) y el mecanismo de Actualización previsto en el art. 89 de la Ley del Impuesto a las Ganancias**

- ✓ El ajuste integral por inflación solamente lo pueden aplicar los sujetos mencionados en el art 49 inc. a) al e) de la ley mientras que los bienes susceptibles de actualización también lo pueden aplicar las personas humanas no incluidas en el ajuste integral por inflación.-
- ✓ El ajuste por inflación es de carácter integral mientras que el mecanismo de actualización es para determinados bienes y amortizaciones.-
- ✓ El ajuste procede cuando en los 36 meses anteriores la inflación acumulada supere el 100%. En tanto no se tenga un período de 3 años, se aplicará cuando la inflación supere el 55% el primer año, el 30% el segundo y un 15% el tercero. En la transición los porcentajes no son acumulables.-
- ✓ En relación a la actualización la ley 24073 sigue vigente para la generalidad de los bienes, es decir que ratifica que solamente se ajusta hasta abril de 1992 (art. 39 Ley 24,073). Mientras que para ciertos bienes y amortizaciones (los enumerados en los artículos 58 a 62, 67, 75, 83 y 84, y en los artículos 4° y 5° agregados a continuación del artículo 90) se pueden aplicar y con las siguientes condiciones: Bienes poseídos o adquiridos en ejercicios vigentes al momento de la reforma **no se actualizan**. Bienes revaluados por aplicación del Revalúo Ley 27,430 y Bienes adquiridos en ejercicios iniciados a partir del 01/01/2018: amortización y costo **se ajusta por IPC** (Índice de precios al consumidor).-
- ✓ Los ajustes (amortización y costo) se aplican INDEPENDIENTEMENTE de la aplicación del ajuste por inflación impositivo (art. 94 y 95).-

#### **d) Efectos en el Resultado final**

El ajuste por inflación impositivo es una herramienta de la ley que tiene como objetivo ajustar la manifestación de la capacidad contributiva del contribuyente, que en este caso es la Renta, de manera que graba sobre la renta REAL y no la NOMINAL.-

En consecuencia, depurar la renta nominal de la real implica sumarle el efecto positivo que tiene la inflación sobre los pasivos y la reversión de los activos y restarle el efecto negativo que tiene sobre los activos y la reversión en los pasivos. Es decir que, la incidencia en el resultado final va a depender del estado patrimonial de cada contribuyente, en efecto si predominan los activos seguramente el resultado será una pérdida por ajuste por inflación y contrariamente si predomina con mayor peso el pasivo, la contrapartida es un resultado positivo.-

### **3) Análisis de la Zona de Radicación del Proyecto: El Tratamiento Impositivo, los Rindes y Costos**

#### **1) La Zona de Radicación según el Impuesto a las Ganancias**

La ley del impuesto a las ganancias diferencia dos tipos de zonas con el fin de dar diferentes tratamientos impositivos a la valuación de inventarios básicamente. Es así que nos encontramos ante la necesidad de que en el análisis de la Planificación Fiscal para este tipos de proyectos se incluya la diferenciación entre este tipo de zonas, es decir, saber de qué se trata y analizar los rindes para sumar a los flujos de fondos estas variables.-

Las dos zonas que se hace mención son: Zona Central Ganadera y la Zona ganadera Periférica, y la diferencia radica en que el legislador en el entendimiento que no todas las zonas de nuestro país producen y rinden de la misma forma, le da la posibilidad al productor ganadero de la zona periférica de tener la “ventaja” impositiva de poder optar valuar todo el rodeo de cría como si fuesen vientres, es decir, al “...*que resulte de aplicar al valor que al inicio del ejercicio tuviera la categoría a la que el vientre pertenece a su finalización, el mismo coeficiente utilizado para el cálculo del ajuste por inflación impositivo...*”, que como vimos en un ejemplo anterior disminuye el resultado impositivo año a año difiriéndolo hasta el momento de la venta del rodeo. Mientras que para los establecimientos ubicados en la zona central más próspera no tienen dicha opción y es el costo estimativo por revaluación anual una valuación más cercana a valores de mercado por lo que deben pagar más impuestos año a año no pudiendo diferir la totalidad del resultado por tenencia para todo el rodeo que no sea vacas.-

La resolución J-478/62 de la Junta Nacional de Carnes del 8/8/62, con la exclusión dispuesta por la resolución J-315/68 del 19/6/68, determina como zona central, en función de los pesos promedio de tropas de novillos, al área que comprende las siguientes Provincias y/o departamentos.-

- Provincia de Buenos Aires: todos los partidos que la integran, con excepción de Villarino y Patagones.-
- Provincia de Santa Fe: todos los departamentos que la integran con excepción de Nueve de Julio, Vera, General Obligado, San Javier y Garay.-
- Provincia de Córdoba: departamentos de San Justo, Tercero Arriba, General San Martín, Unión, Marcos Juárez, Juárez Celman, Río Cuarto, Presidente Roque Sáenz Peña y General Roca.-
- Provincia de San Luis: departamentos de San Martín, Chacabuco y General Perdernera.-
- Provincia de La Pampa: departamentos de Chapaleufú, Maracó, Quemú-Quemú, Capital, Catrilo, Atreucó, Guatraché, Conhello, Rancal, Realicó y Trenal (el departamento de Hucal ha sido incorporado a la zona marginal a través de la R. 315/68 de la JNC).-
- Provincia de Entre Ríos: departamentos de Diamante, Victoria, Gualeguay, Rosario Tala, Gualeguaychú, Concepción del Uruguay y Nogoyá.-

Se considerará como zona marginal los departamentos o Provincias no incluidos en la nómina anterior.-

## **II) Rindes y Costos según la Zona de Radicación**

En los siguientes puntos se toma los datos del relevamiento trimestral llevado a cabo por el Ministerio de Agroindustria de la Nación (2018), donde se obtienen resultados de los rindes y costos por zonas de la ganadería en nuestro país en el **segundo trimestre** del año 2018, el cual va a servir de guía para calcular los rindes y costos inherentes a cada zona para lograr hacer un análisis más objetivo y tomando en cuenta todas las variables a la hora de proyectar los flujos de fondos.-

Se tomaron los resultados económicos que se obtuvieron de una explotación de Ciclo Completo en la zona de Córdoba Centro-Sur (pág. 29) en representación de la zona central ganadera, y del Chaco Húmedo (pág. 30) en representación de la zona periférica,

y para una explotación de Cría sur, centro y norte de la provincia de Chaco (pág. 15) representando la zona periférica y centro provincia de Buenos Aires (pág. 10) en representación a la zona central.-

**i) Zona Central Ganadera**

(1) Rindes y Costos

## RESULTADOS ECONÓMICOS

### CICLO COMPLETO (CRÍA Y RE-CRÍA)

Características del Modelo		
Superficie Total	330	Has
Carga de Vientres	0,67	Cab/Ha
Vacas	220	Cabezas
Destete	65%	
Edad al Destete	6	Meses
Reposición	19%	
Edad 1° Servicio	24	Meses
Carga	1,25	Cab/Ha
	436	Kg/Ha
	1,09	EV/Ha
Eficiencia de Stock	36%	
Producción de Carne	157,3	Kg/Ha
Porcentaje toros		4%
Desbaste		5%

Características del Modelo		
Ternero Invernada	\$ 45,03	
Termera Invenada	\$ 39,79	
Vacas Gordas	\$ 24,85	\$ /Kg
Vacas Conserva	\$ 17,43	
Vaquillona Recría	\$ 35,53	
Toros Venta	\$ 23,43	
Toros Compra	\$ 43.200,00	\$/Cab
Vaquillona Gorda	\$ 35,53	
Novillo Gordo	\$ 37,71	\$/Kg

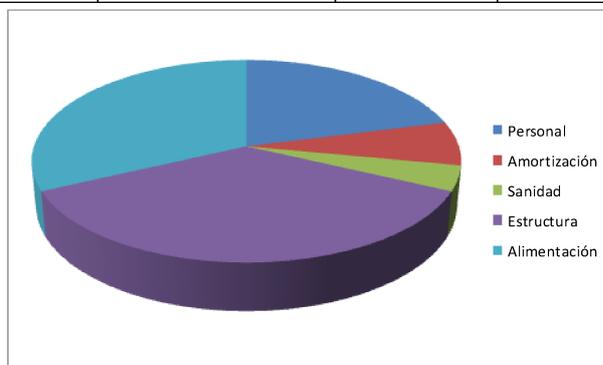
Distribución de Superficies		
Campo Natural	50%	165 Has
Praderas	30%	99 Has
Verdeos de Invierno	15%	49,5 Has
Verdeos de Verano	5%	16,5 Has
Rastrojos	0%	-

Ingreso Neto						
Ventas Por Categorías	Cabezas	Kg/Cab	Kg	Precio Bruto (\$/Kg)	\$	\$/Ha
Vacas Gordas	30	447	13395	\$ 24,85	\$ 332.812,00	\$ 1.009
Vacas Conserva	3	380	1140	\$ 17,43	\$ 19.872,00	\$ 60
Toros Rechazo	2	618	1235	\$ 23,43	\$ 28.936,00	\$ 88
Terneras	1	160	160	\$ 39,79	\$ 6.366,00	\$ 19
Vaquillonas recría/engorde	28	304	8512	\$ 35,53	\$ 302.414,00	\$ 916
Novillos gordos	70	409	28595	\$ 37,71	\$ 1.078.317,00	\$ 3.268
<b>VENTAS TOTALES / AÑO</b>	<b>134</b>	<b>396</b>	<b>53037</b>		<b>\$ 1.768.719,00</b>	<b>\$ 5.360,00</b>
Gastos de Comercialización		7,20%		\$ 2,39	\$ 126.889,00	\$ 385,00
Compras de Toros	2	650	1300	\$ 71,78	\$ 93.312,00	\$ 283,00
<b>INGRESO NETO</b>					<b>\$ 29,92</b>	<b>\$ 1.548.072,00</b>

COSTO					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg Vendido	\$	\$/Ha
Personal	\$ 844,00	\$ 1.586,00	\$ 6,58	\$ 348.882,00	\$ 1.057,00
Sanidad	\$ 143,00	\$ 269,00	\$ 1,12	\$ 59.211,00	\$ 179,00
Alimentación	\$ 1.265,00	\$ 2.378,00	\$ 9,86	\$ 523.065,00	\$ 1.585,00
<b>Gastos Directos Totales</b>	<b>\$ 2.252,00</b>	<b>\$ 4.233,00</b>	<b>\$ 17,86</b>	<b>\$ 931.158,00</b>	<b>\$ 2.822,00</b>
Estructura e Impuestos	\$ 1.423,00	\$ 2.675,00	\$ 11,09	\$ 588.409,00	\$ 1.783,00
Amortizaciones	\$ 264,00	\$ 497,00	\$ 2,06	\$ 109.233,00	\$ 331,00
<b>Gastos Indirectos Totales</b>	<b>\$ 1.687,00</b>	<b>\$ 3.171,00</b>	<b>\$ 13,15</b>	<b>\$ 697.642,00</b>	<b>\$ 2.114,00</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.939,00</b>	<b>\$ 7.404,00</b>	<b>\$ 30,71</b>	<b>\$ 1.628.800,00</b>	<b>\$ 4.936,00</b>

RESULTADOS ECONÓMICOS					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg	\$	\$/Ha
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 1.492,00</b>	<b>\$ 2.804,00</b>	<b>\$ 12,37</b>	<b>\$ 616.914,00</b>	<b>\$ 1.869,00</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>-195</b>	<b>-367</b>	<b>-0,79</b>	<b>-80728</b>	<b>-245</b>

Rentabilidad sobre capital SIN Tierra -1,20%  
 Valor de la Tierra (\$/Ha) \$ 103.551,00  
 Rentabilidad sobre capital CON Tierra -0,20%  
 Costo Kg Bruto (en \$/Kg. Incluye compra de hacienda) \$ 34,86



## RESULTADOS ECONÓMICOS

### CICLO CRÍA

Características del Modelo		
Superficie Total	175	Has
Carga de Vientres	0,51	Cab/Ha
Vacas	90	Cabezas
Destete	70%	
Edad al Destete	8	Meses
Reposición	18%	
Edad 1° Servicio	27	Meses
Carga	0,68	Cab/Ha
	249	Kg/Ha
	0,6	EV/Ha
Eficiencia de Stock	30%	
Producción de Carne	73,6	Kg/Ha
Porcentaje toros	5%	
Desbaste	5%	

Características del Modelo		
Ternero Invernada	\$ 45,03	\$/Kg
Termera Invenada	\$ 39,79	
Vacas Gordas	\$ 24,85	
Vacas Conserva	\$ 17,43	
Vaquillona Recría	\$ 35,53	
Toros Venta	\$ 23,43	
Toros Compra	\$ 43.200,00	\$/Cab

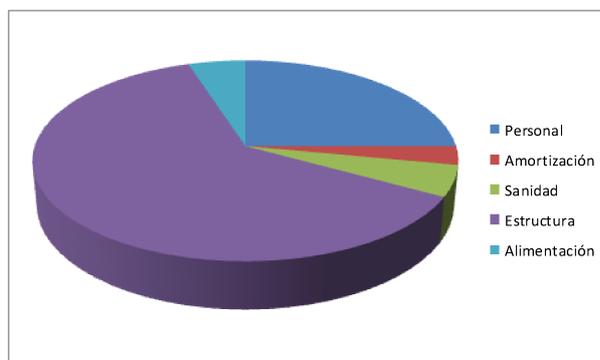
Distribución de Superficies		
Campo Natural	95%	166 Has
Praderas	0%	-
Verdeos de Invierno	5%	9 Has
Verdeos de Verano	0%	-
Rastrojos	0%	-

Ingreso Neto						
Ventas Por Categorías	Cabezas	Kg/Cab	Kg	Precio Bruto (\$/Kg)	\$	\$/Ha
Vacas Gordas	6	447	2679	\$ 24,85	\$ 66.562,00	\$ 380
Vacas Conserva	5	380	1900	\$ 17,43	\$ 33.121,00	\$ 189
Toros Rechazo	1	570	570	\$ 23,43	\$ 13.355,00	\$ 76
Terneras	16	170	2720	\$ 39,79	\$ 108.229,00	\$ 618
Terberos	32	175	5600	\$ 45,03	\$ 252.168,00	\$ 1.441
<b>VENTAS TOTALES / AÑO</b>	<b>60</b>	<b>224</b>	<b>13469</b>	<b>\$ 35,15</b>	<b>\$ 473.435,00</b>	<b>\$ 2.705,00</b>
Gastos de Comercialización		6,74%		\$ 2,37	\$ 31.904,00	\$ 182,00
Compras de Toros	1	650	650	\$ 71,78	\$ 46.656,00	\$ 267,00
<b>INGRESO NETO</b>				<b>\$ 30,80</b>	<b>\$ 394.875,00</b>	<b>\$ 2.256,00</b>

COSTO					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg Vendido	\$	\$/Ha
Personal	\$ 948,00	\$ 1.260,00	\$ 8,42	\$ 113.389,00	\$ 648,00
Sanidad	\$ 170,00	\$ 227,00	\$ 1,51	\$ 20.393,00	\$ 117,00
Alimentación	\$ 198,00	\$ 263,00	\$ 1,76	\$ 23.676,00	\$ 135,00
<b>Gastos Directos Totales</b>	<b>\$ 1.316,00</b>	<b>\$ 1.750,00</b>	<b>\$ 11,69</b>	<b>\$ 157.458,00</b>	<b>\$ 900,00</b>
Estructura e Impuestos	\$ 2.359,00	\$ 3.136,00	\$ 20,96	\$ 282.270,00	\$ 1.613,00
Amortizaciones	\$ 122,00	\$ 162,00	\$ 1,08	\$ 14.607,00	\$ 83,00
<b>Gastos Indirectos Totales</b>	<b>\$ 2.481,00</b>	<b>\$ 3.299,00</b>	<b>\$ 22,04</b>	<b>\$ 296.878,00</b>	<b>\$ 1.696,00</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.797,00</b>	<b>\$ 5.048,00</b>	<b>\$ 33,73</b>	<b>\$ 454.336,00</b>	<b>\$ 2.596,00</b>

RESULTADOS ECONÓMICOS					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg	\$	\$/Ha
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 1.984,00</b>	<b>\$ 2.638,00</b>	<b>\$ 18,43</b>	<b>\$ 237.417,00</b>	<b>\$ 1.357,00</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>-\$ 497,00</b>	<b>-\$ 661,00</b>	<b>-\$ 4,62</b>	<b>-\$ 59.460,00</b>	<b>-\$ 340,00</b>

Rentabilidad sobre capital SIN Tierra -3,70%  
 Valor de la Tierra (\$/Ha) \$ 70.499,00  
 Rentabilidad sobre capital CON Tierra -0,40%  
 Costo Kg Bruto (en \$/Kg. Incluye compra de hacienda) \$ 39,56



ii) Zona Periférica

(1) Rindes y Costos

**RESULTADOS ECONÓMICOS**

**CICLO COMPLETO (CRÍA Y RE-CRÍA)**

Características del Modelo		
Superficie Total	900	Has
Carga de Vientres	0,22	Cab/Ha
Vacas	200	Cabezas
Destete	60%	
Edad al Destete	8	Meses
Reposición	20%	
Edad 1° Servicio	36	Meses
Carga	0,57	Cab/Ha
	195	Kg/Ha
	0,46	EV/Ha
Eficiencia de Stock	24%	
Producción de Carne	46,3	Kg/Ha
Porcentaje toros		4%
Desbaste		5%

Características del Modelo		
Ternero Invernada	\$	41,21
Ternera Invenada	\$	39,68
Vacas Gordas	\$	23,60
Vacas Conserva	\$	17,43
Vaquillona Recría	\$	33,75
Toros Venta	\$	23,43
Toros Compra	\$	43.200,00
Vaquillona Gorda	\$	33,75
Novillo Gordo	\$	35,09

\$/Kg

\$/Cab

\$/Kg

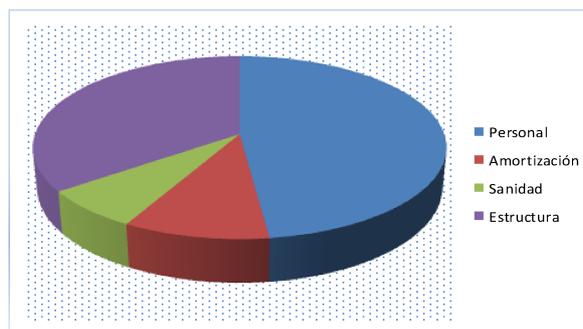
Distribución de Superficies		
Campo Natural	100%	900 Has
Praderas	0%	-
Verdeos de Invierno	0%	-
Verdeos de Verano	0%	-
Rastrojos	0%	-

Ingreso Neto						
Ventas Por Categorías	Cabezas	Kg/Cab	Kg	Precio Bruto (\$/Kg)	\$	\$/Ha
Vacas Gordas	23	447	10270	\$ 23,60	\$ 242.398,00	\$ 269
Vacas Conserva	6	380	2280	\$ 17,43	\$ 39.745,00	\$ 44
Toros Rechazo	2	570	1140	\$ 23,43	\$ 26.710,00	\$ 30
Terneras	3	140	420	\$ 39,68	\$ 16.664,00	\$ 19
Vaquillonas recría/engorde	15	304	4560	\$ 33,75	\$ 153.907,00	\$ 171
Novillos gordos	55	437	24035	\$ 35,09	\$ 843.470,00	\$ 937
<b>VENTAS TOTALES / AÑO</b>	<b>104</b>	<b>411</b>	<b>42705</b>		<b>\$ 1.322.894,00</b>	<b>\$ 1.469,88</b>
Gastos de Comercialización		7,50%		\$ 2,29	\$ 97.967,00	\$ 109,00
Compras de Toros	2	650	1300	\$ 71,78	\$ 93.312,00	\$ 104,00
<b>INGRESO NETO</b>				<b>\$ 27,30</b>	<b>\$ 1.130.448,00</b>	<b>\$ 1.256,00</b>

COSTO					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg Vendido	\$	\$/Ha
Personal	\$ 1.056,00	\$ 2.724,00	\$ 12,76	\$ 544.841,00	\$ 605,00
Sanidad	\$ 143,00	\$ 369,00	\$ 1,73	\$ 73.877,00	\$ 82,00
Alimentación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Gastos Directos Totales</b>	<b>\$ 1.199,00</b>	<b>\$ 3.094,00</b>	<b>\$ 14,49</b>	<b>\$ 618.718,00</b>	<b>\$ 687,00</b>
Estructura e Impuestos	\$ 781,00	\$ 2.015,00	\$ 9,44	\$ 402.947,00	\$ 448,00
Amortizaciones	\$ 226,00	\$ 582,00	\$ 2,73	\$ 116.410,00	\$ 129,00
<b>Gastos Indirectos Totales</b>	<b>\$ 1.007,00</b>	<b>\$ 2.597,00</b>	<b>\$ 12,16</b>	<b>\$ 519.357,00</b>	<b>\$ 577,00</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 2.206,00</b>	<b>\$ 5.690,00</b>	<b>\$ 26,65</b>	<b>\$ 1.138.075,00</b>	<b>\$ 1.265,00</b>

RESULTADOS ECONÓMICOS					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg	\$	\$/Ha
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 992,00</b>	<b>\$ 2.559,00</b>	<b>\$ 12,81</b>	<b>\$ 511.730,00</b>	<b>\$ 569,00</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>-15</b>	<b>-38</b>	<b>0,65</b>	<b>-7627</b>	<b>-8</b>

Rentabilidad sobre capital SIN Tierra -0,01%  
 Valor de la Tierra (\$/Ha) \$ 16.568,00  
 Rentabilidad sobre capital CON Tierra 0,00%  
 Costo Kg Bruto (en \$/Kg. Incluye compra de hacienda) \$ 31,13



## RESULTADOS ECONÓMICOS

### CICLO CRÍA

Características del Modelo		
Superficie Total	700	Has
Carga de Vientres	0,26	Cab/Ha
Vacas	185	Cabezas
Destete	68%	
Edad al Destete	7	Meses
Reposición	21%	
Edad 1° Servicio	30	Meses
Carga	0,35	Cab/Ha
	129	Kg/Ha
	0,3	EV/Ha
Eficiencia de Stock	30%	
Producción de Carne	39	Kg/Ha
Porcentaje toros	4%	
Desbaste	5%	

Características del Modelo		
Ternero Invernada	\$ 41,21	\$/Kg
Ternera Invenada	\$ 39,68	
Vacas Gordas	\$ 23,60	
Vacas Conserva	\$ 17,43	
Vaquillona Recría	\$ 33,75	
Toros Venta	\$ 23,43	
Toros Compra	\$ 43.200,00	\$/Cab

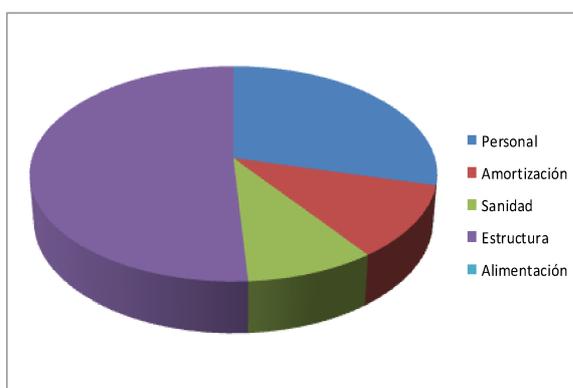
Distribución de Superficies		
Campo Natural	100%	700 Has
Praderas	0%	-
Verdeos de Invierno	0%	-
Verdeos de Verano	0%	-
Rastrojos	0%	-

Ingreso Neto						
Ventas Por Categorías	Cabezas	Kg/Cab	Kg	Precio Bruto (\$/Kg)	\$	\$/Ha
Vacas Gordas	15	447	6698	\$ 23,60	\$ 158.086,00	\$ 226
Vacas Conserva	15	380	5700	\$ 17,43	\$ 99.362,00	\$ 142
Toros Rechazo	1	570	570	\$ 23,43	\$ 13.355,00	\$ 19
Terneras	24	170	4080	\$ 39,68	\$ 161.874,00	\$ 231
Terneros	63	175	11025	\$ 41,21	\$ 454.285,00	\$ 649
<b>VENTAS TOTALES / AÑO</b>	<b>118</b>	<b>238</b>	<b>28073</b>	<b>\$ 31,60</b>	<b>\$ 886.962,00</b>	<b>\$ 1.267,00</b>
Gastos de Comercialización		7,15%		\$ 2,26	\$ 63.441,00	\$ 91,00
Compras de Toros	2	650	650	\$ 71,78	\$ 46.656,00	\$ 67,00
<b>INGRESO NETO</b>				<b>\$ 28,33</b>	<b>\$ 776.865,00</b>	<b>\$ 1.110,00</b>

COSTO					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg Vendido	\$	\$/Ha
Personal	\$ 575,00	\$ 756,00	\$ 4,98	\$ 139.847,00	\$ 200,00
Sanidad	\$ 187,00	\$ 247,00	\$ 1,63	\$ 45.628,00	\$ 65,00
Alimentación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Gastos Directos Totales</b>	<b>\$ 762,00</b>	<b>\$ 1.003,00</b>	<b>\$ 6,61</b>	<b>\$ 185.475,00</b>	<b>\$ 265,00</b>
Estructura e Impuestos	\$ 1.026,00	\$ 1.351,00	\$ 8,90	\$ 249.857,00	\$ 357,00
Amortizaciones	\$ 228,00	\$ 300,00	\$ 1,98	\$ 55.520,00	\$ 79,00
<b>Gastos Indirectos Totales</b>	<b>\$ 1.255,00</b>	<b>\$ 1.651,00</b>	<b>\$ 10,88</b>	<b>\$ 305.376,00</b>	<b>\$ 436,00</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 2.017,00</b>	<b>\$ 2.653,00</b>	<b>\$ 17,49</b>	<b>\$ 490.852,00</b>	<b>\$ 701,00</b>

RESULTADOS ECONÓMICOS					
	\$/Cab	\$/Ventre	\$/Kg	\$	\$/Ha
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 2.430,00</b>	<b>\$ 3.197,00</b>	<b>\$ 21,81</b>	<b>\$ 591.390,00</b>	<b>\$ 845,00</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>\$ 1.175,00</b>	<b>\$ 1.546,00</b>	<b>\$ 10,55</b>	<b>\$ 286.014,00</b>	<b>\$ 409,00</b>

Rentabilidad sobre capital SIN Tierra                    8,00%  
 Valor de la Tierra (\$/Ha)                                    \$ 11.243,00  
 Rentabilidad sobre capital CON Tierra                    2,50%  
 Costo Kg Bruto (en \$/Kg. Incluye compra de hacienda)    \$ 21,41



### iii) Zona Central y Zona Periférica

#### (1) Establecimientos de Invernada

### RESULTADOS ECONÓMICOS

#### INVERNADA

Características del Modelo		
Superficie Total	700	Has
Carga	1	Cab/Ha
	322	Kg/Ha
	0,86%	EV/Ha
Eficiencia de Stock	39%	
Producción de Carne anual	125	Kg/Ha
Producción por cabeza	125	Kg/cab
Peso Entrada	180	Kg/cab
Peso Salida	439,85	Kg/cab
Tiempo engorde	23,3	meses
ADPV	400	(Gms/Cab/Día)
Mortandad	2%	
Desbaste	5%	

Precios de Categorías		
Compras	Terneros	\$ 41,21
	Terneras	\$ 39,68
Ventas	Novillos	\$ 37,71
	Vaquillonas	\$ 35,53

Costo de Implantación de Forrajes		
Implantación de Pasturas	\$ 2.177,00	\$/Ha
Verdeos de Invierno	\$ -	
Verdeos de Verano	\$ -	

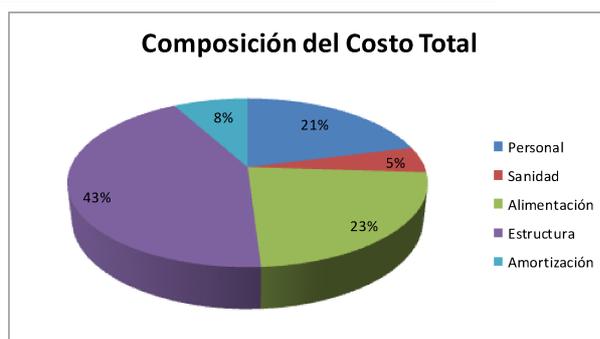
Distribución de Superficies		
Campo Natural	75%	525 Has
Praderas	25%	-
Verdeos de Invierno	0%	175 Has
Verdeos de Verano	0%	-
Rastrojos	0%	-

Ingreso Neto						
Ventas	Cabezas	Kg/Cab	Kg	Precio Bruto (\$/Kg)	\$	\$/Ha
Novillos	347	440	152680	\$ 37,71	\$ 5.757.562,80	\$ 8.225
<b>VENTAS TOTALES / AÑO</b>		<b>347</b>	<b>440</b>	<b>37,71</b>	<b>\$ 5.757.562,80</b>	<b>\$ 8.225,09</b>
Gastos de Comercialización				7,00%	\$ 403.029,40	\$ 575,76
<b>Compras</b>						
Terneros	361	180	64980	\$ 41,21	\$ 2.677.825,80	\$ 3.825
<b>COMPRAS TOTALES / AÑO</b>		<b>361</b>	<b>180</b>	<b>41,21</b>	<b>\$ 2.677.825,80</b>	<b>\$ 3.825,47</b>
Gastos de Comercialización				6,50%	\$ 174.058,68	\$ 248,66
<b>INGRESO NETO</b>				<b>\$ 16,39</b>	<b>\$ 2.502.648,93</b>	<b>\$ 3.573,00</b>

COSTO					
	\$/Cab	\$/Kg Vendido	\$	\$/Ha	
Personal	\$ 616,00	\$ 2,83	\$ 432.084,40	\$ 617,26	
Sanidad	\$ 137,00	\$ 0,63	\$ 96.188,40	\$ 137,41	
Alimentación	\$ 670,00	\$ 3,07	\$ 468.727,60	\$ 669,61	
<b>Gastos Directos Totales</b>		<b>\$ 1.423,00</b>	<b>\$ 6,53</b>	<b>\$ 997.000,40</b>	<b>\$ 1.424,29</b>
Estructura e Impuestos	\$ 1.263,00	\$ 5,79	\$ 884.017,20	\$ 1.262,88	
Amortizaciones	\$ 238,00	\$ 1,09	\$ 166.421,20	\$ 237,74	
<b>Gastos Indirectos Totales</b>		<b>\$ 1.501,00</b>	<b>\$ 6,88</b>	<b>\$ 1.050.438,40</b>	<b>\$ 1.500,63</b>
<b>COSTO TOTAL</b>		<b>\$ 2.924,00</b>	<b>\$ 13,41</b>	<b>\$ 2.047.438,80</b>	<b>\$ 2.924,91</b>

RESULTADOS ECONÓMICOS				
	\$/Cab	\$/Kg	\$	\$/Ha
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 2.150,00</b>	<b>\$ 9,86</b>	<b>\$ 1.505.305,00</b>	<b>\$ 2.150,00</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>\$ 650,00</b>	<b>\$ 2,98</b>	<b>\$ 454.717,00</b>	<b>\$ 650,00</b>

Rentabilidad sobre capital SIN Tierra 5,10%  
 Valor de la Tierra (\$/Ha) \$ 49.704,00  
 Rentabilidad sobre capital CON Tierra 1,00%  
 Costo Kg Bruto (en \$/Kg. Incluye compra de hacienda) \$ 32,09



#### **4) Análisis de la Forma Jurídica a Implementar. Ventajas y Desventajas**

##### **I) Explotación de tipo Unipersonal**

###### **i) Responsable Inscripto**

Que un contribuyente (persona humana) sea Responsable Inscripto en el régimen general de Ganancias e I.V.A. significa que en primer lugar debe confeccionar declaración jurada mensual de ventas y compras para determinar el impuesto al valor agregado a ingresar ya que, como se mencionó en los apartados anteriores la actividad ganadera está gravada en el impuesto al valor agregado y en particular tiene la tasa/alícuota reducida del 10,5%.-

Por otro lado, también (si no hace balances comerciales) debe confeccionar una vez al año declaración jurada del impuesto a las ganancias por el período que va desde el 1° de enero al 31 de diciembre de cada año, para depositar o no el saldo del impuesto si correspondiere y luego, pagar en su caso 5 (cinco) anticipos del impuesto que en el año siguiente se liquide.-

Además también cabe aclarar que en este caso también es obligatorio, como en cualquier otro tipo de actividad, hacer los aportes y contribuciones al régimen general de Autónomos, que es de pago mensual y el monto depende de los ingresos del contribuyente y tiene escalas.-

Como **ventajas** de este tipo de encuadre jurídico-impositivo podemos decir que es menos complejo y por consiguiente más económico llevar la contabilidad de este tipo de contribuyentes, ya que no requiere llevar libros comerciales obligatorios; por otro lado, a diferencia del monotributista, en cada compra que se hace tanto de insumos, como así también de mercadería el impuesto al valor agregado en dichas compras no representan un costo sino que son un crédito a computar contra futuros débitos, por último se puede decir que en pequeña escala un contribuyente unipersonal puede deducir mínimos no imponibles en ganancias deducciones personales, servicio doméstico, medicina prepaga, etc., y en caso de tener ganancia sujeta a impuesto tiene derecho a computar una alícuota progresiva conforme su nivel de renta, lo que lo hace más económico en términos del impuesto a las ganancias.-

Como **desventajas** hay que decir que la persona titular de la explotación responde con **todo** su patrimonio (bienes de la explotación y también bienes personales) por las obligaciones y deudas que se generen. Por otro lado si lo comparamos con un

monotributista (en caso de que la explotación esté dentro de los parámetros permitidos) es mucho más oneroso y paga por acrecentamiento del valor en pesos y en kilos de sus bienes. Por último se puede decir que por un lado la ventaja que significa la reducción de costos al no estar obligado a presentar balances comerciales, por otro en el ámbito bancario un productor ganadero, responsable inscripto generalmente (por un tema de valuación de inventarios y no por evasión) presenta liquidaciones con ganancias impositivas menores a las reales contablemente por lo que muchos bancos al exigir como documentación respaldatoria de ingresos las declaraciones juradas impositivas, se ve reducida sensiblemente la capacidad crediticia.-

ii) Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Monotributo)

Este régimen especial, comúnmente llamado “Monotributo”, es un encuadre impositivo para las personas humanas (micro-empresas) que tiene por objetivo la simplificación en cuanto a los trámites que está obligado a cumplir y tiene una forma simple de ingresar las obligaciones impositivas.-

Como en el régimen general, un monotributista paga los tres impuestos que se mencionaron en el punto anterior, es decir, con la cuota mensual del monotributo se paga un componente de impuesto a las ganancias, otro parte del impuesto al valor agregado, otra de autónomos y adicionalmente se paga una obra social.-

Tiene la particularidad que para poder optar por este régimen existen parámetros cuantitativos que se deben cumplir, los cuales son obligatorios y en caso de no cumplir con uno de ellos, se pasa al régimen general, y ellos son<sup>33</sup>:

- La suma de los ingresos brutos obtenidos de las actividades incluidas, en los últimos doce meses inmediatos anteriores a la obtención de cada nuevo ingreso bruto -considerando al mismo- exceda el límite máximo establecido (existen 11 categorías de ingresos representado de la letra “A” hasta la “K” y va desde los \$107.525.70 hasta los \$1.344.065.86 respectivamente).-
- Los parámetros físicos o el monto de los alquileres devengados superen los máximos establecidos (para cada categoría hay un parámetro físico de m2 de superficie en caso de tener un local, el monto de alquileres pagados y de KW de energía eléctrica), en el caso de una explotación ganadera sólo se tendría en cuenta el monto de los alquileres de corresponder.-

---

<sup>33</sup> Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes N° Ley 26.565, art. 20).-

- El precio máximo unitario de venta, en el caso de contribuyentes que efectúen venta de cosas muebles, supere \$15.000.-
- Adquieran bienes o realicen gastos, de índole personal, por un valor incompatible con los ingresos declarados y en tanto aquellos no se encuentren debidamente justificados por el contribuyente.-
- Registren depósitos bancarios, debidamente depurados, por un importe igual o superior al monto de los ingresos brutos anuales máximos admitidos para la categoría en la cual estén encuadrados.-
- Hayan perdido su calidad de Monotributistas o hayan realizado importaciones de cosas muebles y/o de servicios para su posterior comercialización, durante los últimos 12 meses del año calendario.-
- Realicen más de **tres actividades** simultáneas o posean más **de tres unidades de explotación**.-
- Realizando locaciones y/o prestaciones de servicios, se hubieran categorizado como si realizaran venta de cosas muebles.-
- Sus operaciones no se encuentren respaldadas por las respectivas facturas o documentos equivalentes correspondientes a las compras, locaciones o prestaciones aplicadas a la actividad, o a sus ventas, locaciones y/o prestaciones de servicios.-
- El importe de las compras más los gastos inherentes al desarrollo de la actividad de que se trate, efectuados durante los últimos doce meses, totalicen una suma igual o superior al 80% de los ingresos brutos máximos establecidos para la categoría K en el caso de venta de productos, o al 40% de los ingresos brutos establecidos para la categoría H cuando se trate de prestación de servicios.-
- Resulte incluido en el Registro Público de Empleadores con Sanciones Laborales (REPSAL) desde que adquiera firmeza la sanción aplicada en su condición de reincidente.-
- Del total de compras se detraerán los importes correspondientes a las adquisiciones de bienes que tengan para el pequeño contribuyente el carácter de bienes de uso, respecto de las cuales se demuestre que han sido pagadas con ingresos adicionales a los obtenidos por las actividades incluidas en el Régimen de Monotributo, que resulten compatibles con el mismo.-

Como **ventajas** se puede decir principalmente que es mucho más económico en términos de costo impositivo que el régimen general, por otro lado es muy sencillo y sin mayores trámites burocráticos que un responsable inscripto ya que no tiene obligación de presentar declaraciones juradas mensuales del impuesto al valor agregado (ya está

**incluido** en la cuota mensual), lo que lo hace más económicos en términos administrativos. Por otro lado, en el caso de ser una **persona humana** en cabeza del cual está la explotación ganadera, y de cumplir los requisitos para estar dentro de éste régimen simplificado, se tendrá el beneficio de que: **no se paga impuesto por la revalorización a precio de mercado de los bienes de cambio ni por el procreo o kilos ganados** en el caso de ser un establecimiento de invernada, ya que en este régimen, se paga impuestos en base a parámetros (que si bien siguen el **criterio de lo devengado**) están ligados a la facturación al momento de la venta o de los alquileres que se pagan . Esto puede repercutir en un ahorro muy importante para ciertos casos puntuales que se ejemplifica en el capítulo siguiente.-

Como **desventajas** se puede decir que es un régimen de tipo excepcional, esto quiere decir que la regla es encuadrarse en el régimen general, y ello repercute en que la política de administración tributaria de control sobre este tipo de contribuyentes sea mucho más estricta, lo que genera que en caso de ser excluido produce un perjuicio muy importante. Por otro lado, como se dijo en el punto anterior, el impuesto al valor agregado incluido en las compras de insumos y mercaderías va a representar un costo. Por último, al igual que el responsable inscripto, el régimen legal es el mismo, es decir, el monotributista responde por las obligaciones y deudas con todo su patrimonio personal.-

## **II) Explotación de tipo Societario**

Habría sociedad si una o más personas en forma organizada **conforme a uno de los tipos previstos en esta ley**, se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas<sup>34</sup>.-

Hay básicamente dos tipos de agrupaciones dentro de las sociedades comerciales: las regularmente constituidas (de acuerdo a las prescripciones de la Ley General de Sociedades) y las sociedades de la Sección IV, es decir, no cumplen con alguno o todos los requisitos previstos en dicha ley.-

### **i) Sociedad de la Sección IV (ex Sociedades de Hecho)**

Se conoce vulgarmente como sociedad de hecho S.H. (hoy llamadas de la Sección IV) a aquella agrupación que no está constituida bajo ningún tipo en particular y/o que no tiene una instrumentación (...”*que omite requisitos esenciales o que incumpla con las*

---

<sup>34</sup> Ley General de Sociedades Nº 19.550, T.O. 1984 y modificatorias, Art 1).-

*formalidades exigidas por esta ley...*<sup>35</sup>). Se trata, por lo tanto, de una unión de facto entre dos o más personas para explotar de manera común una actividad comercial.-

En lo que respecta al análisis de este tipo societario podemos decir que:

➤ Ventajas:

- ✓ No requiere formalidades para su constitución, por lo que es mucho más rápido y económico empezar a funcionar (no requiere gastos de aranceles y sellados propios de la constitución ante el Registro Público), se puede instrumentar por escrito en un contrato privado entre los socios.-
- ✓ En lo que respecta al tratamiento impositivo en el Impuesto a las Ganancias, es más económico ya que:
  - a) Las sociedades de la Sección IV liquidan el impuesto como todas las sociedades: confecciona un balance impositivo y a través de éste llega a un resultado sujeto a impuesto.-
  - b) A diferencia de las sociedades de capital, reparte ese resultado sujeto a impuesto señalado en el punto anterior a cada socio.-
  - c) Luego cada socio liquida el impuesto a las ganancias **con todas las deducciones personales, mínimos no imponible y escala progresiva del impuesto**, lo que da como resultado un gasto global en impuesto a las ganancias **menor** a que si la sociedad pagara el impuesto directamente sin los beneficios de las personas humanas.-
- ✓ No requiere trámites burocráticos su constitución y funcionamiento.-

➤ Desventajas:

- ✓ Como principal desventaja es que “...*Los socios responden frente a los terceros como **obligados simplemente mancomunados y por partes iguales**...*”<sup>36</sup>, esto quiere decir que ante eventuales deudas y/o obligaciones cada socio responde con todo su patrimonio personal y no solamente con el capital aportado.-
- ✓ Al no estar obligados a llevar libros comerciales, tienen la misma desventaja al acreditar ganancias frente a las entidades crediticias para la obtención de financiamiento (punto 4), a) punto i) (explotación Unipersonal)).-

---

<sup>35</sup> Ley General de Sociedades Nº 19.550, T.O. 1984 y modificatorias, Art 21).-

<sup>36</sup> Ley General de Sociedades Nº 19.550, T.O. 1984 y modificatorias, Art 24).-

ii) Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Una sociedad de responsabilidad limitada (SRL) es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no responde con el patrimonio personal de los socios, sino al aportado en dicha empresa Limitada. Presenta como una sociedad de tipo capitalista en la que el capital, que estará dividido en participaciones sociales, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.-

Las participaciones sociales **no** son equivalentes a las acciones de las sociedades anónimas, dado que pueden existir obstáculos legales a su transmisión.-

Son en definitiva un tipo societario en el cuál se llevan todas las formalidades de Registro Público y de publicidad de sus actos sociales pero que a su vez es de tipo “familiar” o “cerrado” es decir, tiene un funcionamiento sencillo en comparación con una Sociedad Anónima y se pueden estipular limitaciones a la transmisión de las participaciones sociales pero no prohibirlas.-

En lo que respecta al análisis en el marco de una planificación fiscal se puede decir que:

➤ Ventajas:

- ✓ Es un tipo societario en donde la responsabilidad patrimonial ante eventuales deudas y obligaciones se limita al aporte de los socios al capital social y nada tiene que ver el patrimonio personal de los socios.-
- ✓ Además es un tipo societario sencillo, es decir, es recomendable y adecuado a todo tipo de Pymes, ya que se adapta a estos tipos de empresas familiares.-
- ✓ Se puede limitar la transmisión de las participaciones sociales brindando un marco de seguridad al / los socio/s que siguen eventualmente en el negocio.-

➤ Desventajas:

- ✓ Lo que al principio es una ventaja en cuanto a la limitaciones de la transmisiones de las participaciones sociales, ante un eventual crecimiento de la empresa y su paso a otra escala, lo que antes era una ventaja en este sentido se transforma en una desventaja.-
- ✓ En relación al punto anterior la limitación en la entrada en el negocio a nuevos socios inversores limita la capacidad de captación de capitales por ésta vía.-

- ✓ En comparación a una explotación unipersonal o sociedad de hecho, requiere de más gastos en cuanto a los libros comerciales obligatorios y demás trámites legales rutinarios lo que las hace más onerosas comparativamente en este sentido.-

iii) Sociedad Anónima (S.A.)

La sociedad anónima es una sociedad mercantil con personalidad jurídica en la que el capital está dividido según las aportaciones de cada socio. La denominación debe de incluir la indicación de “Sociedad Anónima” o las abreviaturas “S.A.”.-

El capital que constituye la base de la sociedad anónima se distribuye mediante acciones que confieren a su titular la condición de socio. La característica fundamental de la sociedad anónima es que el socio solo aporta el capital y no responde de forma personal por las deudas sociales arriesgando únicamente el aporte de las acciones suscritas sin comprometer su patrimonio social, es decir, las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y los socios están obligados por el monto de su acción.-

Las acciones otorgan derechos económicos y políticos dentro de la empresa a los accionistas y, se diferencian unos de otros por el valor nominal de las acciones o los tipos de derechos que conceden cada acción.-

➤ Ventajas:

- ✓ Como principal ventaja es la libre transmisión de acciones lo que facilita la entrada y salida de capitales a la empresa.-
- ✓ Es una estructura societaria adecuada para grandes empresas ya que se prevé mayores controles de parte de los órganos sociales.-
- ✓ Solamente se limita la responsabilidad patrimonial al capital aportado.-

➤ Desventajas:

- ✓ No es aconsejable para empresas chicas o medianas por su mayor nivel de exigencias de control y burocráticas.-
- ✓ Son más onerosas en su funcionamiento, por su mayor nivel de complejidad.-
- ✓ No permiten la limitación en la transmisión de las acciones por lo que en una empresa familiar puede llegar a presentarse un obstáculo importante.-

iv) Sociedad Anónima Simplificada (S.A.S.)

Este tipo societario surge a través de la Ley 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor, publicada en el Boletín Oficial el 12 de abril de 2017 que regula ciertas ventajas fiscales

para emprendedores y para el financiamiento colectivo, contiene en su título tercero un nuevo tipo societario: la **Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)**, que constituye una herramienta legal de gran utilidad para las Pymes y para el amplio sector emprendedor agropecuario argentino.-

La normativa recientemente sancionada brinda simplicidad y agilidad en la constitución, estructura y desarrollo del nuevo tipo social, del cual gran parte de la doctrina se ha adelantado en afirmar que es un tipo híbrido de sociedad, que combina diversos elementos de las sociedades por acciones y de responsabilidad limitada, toda vez que se le aplican supletoriamente las normas que regulan las sociedades de responsabilidad limitada, aunque su capital social se encuentre dividido por “partes alícuotas” a las que la ley se refiere como “acciones”.-

Entre las características más importantes de las S.A.S., que introduce cambios significativos al sistema original de la Ley 19.550 (actualmente: Ley General de Sociedades) se pueden señalar las siguientes:

- ✓ La posibilidad de ser unipersonal (art. 34 ley 27.349), “podrá ser constituida por una o varias personas humanas o jurídicas”, a diferencia de la S.R.L. que requiere por lo menos dos socios (tampoco tiene un número máximo como ocurre en la S.R.L., donde se acepta hasta 50); se agrega así otra posibilidad de crear una sociedad de un solo socio, superadora de la Sociedad Anónima Unipersonal (S.A.U.), haciendo la salvedad que, una S.A.S. unipersonal no puede formar otra S.A.S. unipersonal.-
- ✓ La responsabilidad de los socios está limitada a sus acciones (art. 34) “limitan su responsabilidad a la integración de las acciones que suscriban o adquieran”; similar a la tradicional S.A., con la salvedad de que los socios responden por la integración del capital, es decir, deben cumplir con los aportes comprometidos. Los socios garantizan solidaria e ilimitadamente frente a terceros la integración (art. 43), esto es, el cumplimiento efectivo de los aportes de los demás socios.-
- ✓ El capital social “mínimo” previsto para las S.A.S. resulta bajo, siendo equivalente a dos salarios mínimos, vitales y móviles, actualmente \$21.400,00, si tomamos como referencia el valor de septiembre de 2018 de \$10.700,00.-
- ✓ Los aportes en dinero deben integrarse en un veinticinco por ciento (25%) como mínimo al momento de la suscripción. La integración del saldo no podrá superar el plazo máximo de dos años (art. 42).-
- ✓ Su capital social puede dividirse en acciones que a su vez admite distintas clases (ordinarias, preferidas o escriturales) lo que no ocurre con la S.R.L.-

- ✓ El instrumento constitutivo puede, para los casos en que el aumento del capital fuera menor al cincuenta por ciento (50%) del capital social inscripto, prever el aumento sin requerirse publicidad ni inscripción de la resolución de la reunión de socios (art. 44), remitiéndose las resoluciones adoptadas al Registro Público por medios digitales a fin de comprobar el cumplimiento del tracto registral.-
- ✓ A la posibilidad de captar capitales mediante diversos tipos de acciones o por medio de “crowdfunding”, también se le suma la de aportar prestaciones accesorias de servicios pasados y futuros, el mantenimiento de aportes irrevocables por dos años; y la facultad de prohibir la transmisión de acciones por diez años (art. 48).-
- ✓ Puede constituirse, por instrumento público o privado, pudiendo además realizarse por medios digitales, con firma digital (art. 35), lo cual es una gran diferencia con los tipos societarios tradicionales de la 19.550; y, si se utiliza el modelo tipo de instrumento constitutivo, se permite la simplificación de procedimientos y reducción de costos a través de la constitución por internet dentro del plazo de 24 horas, en el cual también se podrá obtener el CUIT y la apertura de la cuenta bancaria.-
- ✓ Las actuaciones deberán ser iniciadas a través de la plataforma “Trámites a Distancia” -TAD- revistiendo toda documentación, dato y cualquier otra información suministrada a través de dicha plataforma, el carácter de declaración jurada.-
- Ventajas:
  - ✓ Entre las prerrogativas que ofrece constituir una S.A.S. podemos señalar la de ser una estructura legal moderna, ágil, simple y flexible que combina tanto las ventajas de la S.R.L. con las propias de la S.A., a las que le suma facilidades no sólo de constitución, sino también de actuación, con ventajas fiscales para emprendedores, escasas normas imperativas y pocos límites a la autonomía de la voluntad.-
  - ✓ Una de las ventajas que hacen más aconsejable la adopción de este tipo social es la posibilidad de ser unipersonal y, con un capital social mínimo bajo, equivalente a dos salarios mínimos, vitales y móviles, actualmente \$21.400,00; lo que vuelve a la Sociedad por Acciones Simplificada mucho más atractiva que la Sociedad Anónima Unipersonal donde se exige la suscripción de \$100.000,00 de capital social mínimo al tiempo de la celebración del contrato constitutivo, debiendo estar, en el caso de las

S.A.U., totalmente integrado, es decir, la integración en dinero debe ser del 100% del capital suscripto (arts. 186 y 187 L.G.S.).-

- ✓ Otra de las ventajas que ofrecen las S.A.S., si se utiliza el modelo tipo de Instrumento Constitutivo, es la posibilidad de realizar el trámite de constitución por internet, con un plazo previsto de 24 horas, en el cual también se podrá obtener el CUIT de la sociedad y la apertura de la cuenta bancaria. La constitución de la sociedad en 24 horas en cualquier punto del país es un desafío para los registros públicos provinciales, que deberán adoptar las medidas para que sea posible.-
- ✓ A partir de la ley 27.349 se promueve la digitalización de las inscripciones societarias, así como las notificaciones por la misma vía, lo que acelerará significativamente todos los plazos de registración y modificaciones estatutarias, no habiendo en algunos supuestos necesidad de publicar edictos, permitiéndose la celebración de reuniones de socios a distancia mediante medios que permitan a los participantes comunicarse en forma simultánea (vía Skype), incorporando la utilización de registros contables digitales y del protocolo notarial electrónico para el otorgamiento de poderes, estatutos y modificaciones de los mismos, con firma digital del autorizante.-

➤ Desventajas:

- ✓ Respecto de las desventajas de la Sociedad por Acciones Simplificada, la mayoría de ellas está relacionada con algunas desprolijidades legales, en particular, el gran tema de debate es el de la normativa aplicable a las S.A.S., a la existencia de muchas lagunas legales, a la posible situación de inseguridad jurídica que pueda llegar a darse en aspectos controvertidos entre las normas que supletoriamente las regulan; y a la existencia de pocas normas de orden público en el articulado.-
- ✓ También se han presentado ciertas cavilaciones en punto a la normativa aplicable a las S.A.S., tanto para juzgar la validez de cláusulas estatutarias como para determinar, ante el silencio de los estatutos, si ciertas soluciones o restricciones, particulares de los tipos sociales S.R.L. o S.A., o generales de la normativa de la ley 19.550, le son aplicables.-

Es importante destacar que las sociedades de capital tributan de manera diferente a las sociedades de la Sección IV (ex sociedades de hecho), y dicha importancia radica en que las primeras **tributan siempre en forma proporcional (30%) cualquiera sea el nivel de ingresos y la que determina y paga es la misma sociedad** y las segundas, determinan

la sociedad y atribuye el resultado a cada socio y son en cabeza de éstos los que están obligados al pago, por lo que presenta **dos ventajas** principales, por un lado cada socio deduce de dicho resultado las deducciones de ley y además, como se dijera anteriormente, las personas humanas pagan en forma progresiva (a mayor ganancia mayor alícuota). Ejemplificando en forma muy simplificada una sociedad de capital obtiene una ganancia de \$500.000,00 entonces debe pagar \$150.000,00 (en caso de que la alícuota sea el 30%), mientras que una sociedad de la Sección IV obtiene la misma ganancia y la divide entre sus dos (o más) socios (la sociedad no paga el impuesto, solo determina el resultado sujeto a impuesto), entonces cada socio atribuye su parte a su declaración jurada personal, por lo que cada socio al resultado (\$250.000,00) le va a poder deducir el mínimo no imponible y otro tanto duplicado en concepto de deducción especial (dichas deducciones de ley sumarían \$85.848,99 (mínimo no imponible) + \$171.697,98 (deducción especial), esto da un total de \$257.546,97) con lo que el resultado neto sujeto a impuesto es \$0 cada uno por lo que van a terminar pagando \$0 cada uno, mientras que en el primer caso para una misma renta se pagó \$150.000,00.-

v) Honorarios de Directores / Socios Gerentes

Un apartado especial en el proceso de planificación fiscal lo tiene los honorarios a Directores de S.A. / S.A.S. o Socios Gerentes de S.R.L. ya que es un gasto muy importante que se puede deducir dentro del marco de la ley y que permite achicar el monto de impuesto a pagar año a año.-

Es así que según las reformas establecidas por la ley 27430 (reforma tributaria), en el Título III de la ley de impuesto a las ganancias, denominado “De las deducciones”, establece, en su artículo 87, las deducciones especiales admitidas para las rentas de tercera categoría. Entre ellas, el inciso j) permite deducir las sumas que se destinen al pago de honorarios a directores, síndicos o miembros del consejo de vigilancia y las acordadas a socios administradores por parte de los sujetos comprendidos en el inciso a) del artículo 69. Es decir que pueden computar esta deducción, entre otras, las sociedades anónimas, las sociedades por acciones simplificadas y las sociedades de responsabilidad limitada, y se incorporan con la sanción de la ley 27430, por ejemplo, las sociedades de la Sección IV de la ley general de sociedades 19550.-

Estas sumas a deducir en concepto de honorarios de directores y miembros de consejos de vigilancia, y de retribuciones a los socios administradores por su desempeño como tales, quedan sujetas a una doble limitación, resultando que no podrán exceder lo siguiente:

a) Un límite porcentual:

- El 25% de las utilidades contables del ejercicio, o
- La suma de \$ 12.500 por cada uno de los perceptores de dichos conceptos.-

De los dos, el mayor.-

b) Un límite temporal: ya que van a poder detraerse del resultado impositivo siempre que sean asignados dentro del plazo previsto para la presentación de la declaración jurada del año fiscal por el cual su hubiesen pagado.-

La reglamentación de la ley de impuesto a las ganancias, en su artículo 142, establece que la utilidad contable a tener en cuenta para la obtención del límite porcentual es la que se obtiene después de detraer el impuesto a las ganancias del ejercicio que se liquida, y que para el caso de la suma fija de \$ 12.500, la misma debe ser considerada por cada uno de los perceptores de honorarios, con la excepción de que el monto asignado sea inferior, en cuyo caso dicho monto será considerado como tope.-

Para poder realizar el cálculo, tenemos entonces dos incógnitas: la utilidad después de detraer los honorarios deducibles y el impuesto determinado. En función de ello, existe una fórmula que simplifica el cálculo en el cual:

- UC: utilidad contable antes de la deducción de honorarios e impuesto a las ganancias (IG).-
- UI: utilidad impositiva antes de la deducción de honorarios.-
- Honorarios deducibles:  $0,25 (UC - IG)$ .-
- Utilidad impositiva:  $UI - \text{Honorarios}$ .-
- Impuesto a las ganancias:  $UI \times \text{tasa del impuesto (30\%)}$ .

Realizando pasaje de términos resulta:

Honorarios deducibles:

- $0,25 \times UC - 0,25 \times IG$ .-
- $0,25 \times UC - 0,25 \times (UI \times 0,30)$ .-
- $0,25 \times UC - 0,075 \times UI$ .-

Pero como al calcular el honorario deducible se modifica la ganancia y, por lo tanto, el impuesto, se debe arribar a una metodología que permita calcular el mismo de modo tal de conocer el límite máximo que termine con el problema. Entonces, la fórmula queda definida de la siguiente manera:

$$- (0,25 \times UC - 0,075 \times UI) / (1-0.0075) = \underline{(0,25 \times UC - 0,075 \times UI) / (0,925)}$$

Cuando la tasa de Impuesto a las ganancias para sociedades pase a ser del 25%, la fórmula es la siguiente:

$$- 0,25 \times UC - 0,25 \times (UI \times 0,25).-$$

$$- 0,25 \times UC - 0,0625 \times UI.-$$

$$- (0,25 \times UC - 0,0625 \times UI) / (1-0.00625) = \underline{(0,25 \times UC - 0,0625 \times UI) / (0,937)}$$

## **5) Análisis de las Formas de Contratación para el uso de la Tierra**

La importancia que se le da en términos impositivos a los contratos rurales se la da la ley del Impuesto al Valor Agregado, ya que, de acuerdo a cuál es el objeto del instrumento legal, define a su vez que alícuota es aplicable o bien si es aplicable alguna alícuota, y esto como vimos en los puntos anteriores tiene un impacto de tipo financiero muy importante, es por ello que se clasifican de la siguiente manera y tienen el siguiente tratamiento:

### **I) Contrato de Arrendamiento Rural<sup>37</sup>:**

- i. Consiste en la cesión del uso y goce (explotación) de un predio rural, para ser destinado a la explotación ganadera, y como contraprestación por dicha cesión se paga un precio determinado que puede estar expresado en diferentes monedas o unidades de producto y no tiene relación con el rendimiento del predio.-
- ii. Está **EXENTO** del Impuesto al Valor Agregado.-
- iii. Es importante aclarar que se da el caso de un arrendamiento por un lapso de tiempo breve, a éste contrato se lo llama de **PASTOREO**, y tiene el **mismo tratamiento impositivo de un arrendamiento, es decir, que está exento** (RG DGI 4201 (B.O. 30/07/96) Y RG AFIP 1032 (B.O. 26/06/2001) arts. 7 a 9).-

### **II) Contrato de Pastaje<sup>38</sup>:**

---

<sup>37</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 7), inc. 22).-

<sup>38</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 1), inc. b) y art. 28).-

- i. Consiste en la cesión de hacienda bovina para la explotación ganadera, pero tiene la particularidad que quien recibe la hacienda (propietario del inmueble y/o subarrendador) se hace cargo del cuidado del ganado, y a cambio, según los usos y costumbres, cobra una determinada cantidad fija de kilos por cabezas por mes, es decir, no está sujeta a rendimiento.-
- ii. Éste contrato es asimilado a un contrato de locación de servicio y está gravado a la tasa general del **21%** en el Impuesto al Valor Agregado.-

### III) Contrato de Capitalización de Hacienda<sup>39</sup>:

- i. El propietario del inmueble y/o subarrendador toma hacienda a capitalización y se hace cargo del cuidado de la misma, en donde la contraprestación es un porcentaje de los kilos ganados por cabezas, es decir, cobra en base a un rendimiento determinado.-
- ii. Este contrato no tiene una tipificación específica en la ley pero se asimila a ni más ni menos, que a el cobro de kilos de hacienda, la que está gravada a la tasa reducida del **10,5%**.-

Para entender mejor a que se hace referencia con la importancia de diferenciar el tratamiento impositivo de cada caso, si se supone que en los tres casos el costo es el mismo, es decir, producir en un predio de una tercera persona sale \$1.000.000,00 ya sea arrendando, poniendo a pastaje o a capitalización la hacienda y que la tasa que ofrece el banco para constituir un plazo fijo es del 5% mensual. Desde la perspectiva impositiva-financiera se puede llegar a la conclusión de que por cada mes que hay saldo a favor por computo del crédito fiscal provenientes de estos contratos sin poder aún descargarlo contra débitos fiscales es un costo de oportunidad del 5% sobre dicho crédito fiscal (que es en definitiva capital inmovilizado), por lo que:

- En el caso de arrendar el predio el **costo adicional de oportunidad** va a ser igual a \$0,00 ya que al estar exento dicho contrato no se paga IVA.-
- En el caso de poner a capitalización el **costo adicional de oportunidad** va a ser igual a  $\$1.000.000,00 * 10,5\% * 5\% = \$5.250,00$  mensual.-
- En el caso de poner a pastaje la hacienda el **costo adicional de oportunidad** va a ser igual a  $\$1.000.000,00 * 21\% * 5\% = \$10.500,00$  mensual.-

## 6) Análisis de la Evaluación de la Empresa Ganadera

### I) Evaluación Física

---

<sup>39</sup> Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias. Art. 28), inc. a), 1).-

Como el capital tierra es el más limitante, los indicadores por unidad de superficie expresan la eficiencia de uso de ese recurso. En la actividad de invernada, la Producción de Carne (kg/ha) = Carga (cab/ha) x Ganancia de Peso (kg/cab). Se puede tener una ganancia de peso muy buena pero una producción de carne pobre porque la carga es baja, o una ganancia de peso pobre pero una producción de carne muy buena debido a la alta carga.-

Los indicadores físicos usados con mayor frecuencia en la actividad de cría son: Carga (EV/ha), Preñez Servicio Primavera y Otoño (%), Destete Servicio Primavera y Otoño (%), Merma Tacto / Marcación (%), Mortandad Adulto (%), Relación Vientres/Vacunos (%), Eficiencia de Stock (%), Producción de Terneros (cab/1000 ha), Producción de Carne (kg/ha). El cálculo de la producción de carne es el siguiente: [diferencia de inventario + (ventas + consumo + traslado) – (compras + traslado)] superficie.-

## II) Evaluación Económica

Los ingresos y egresos económicos son aquellos originados por el proceso productivo que se analiza, y no de otro ejercicio o externo al establecimiento. Los ingresos pueden ser efectivos (Ventas) y no efectivos (Diferencia de Inventario al valor de cierre). Los egresos también pueden ser efectivos (Gastos Directos e Indirectos) y no efectivos (Amortizaciones Directas e Indirectas), es importante aclarar que tanto los ingresos como así los egresos son los Devengados en el período, es decir, los que se originan en el ejercicio comercial más allá de que sean percibidos y/o erogados.-

## III) Indicadores de evaluación Económica Global o de la Empresa

- **Margen Bruto Total:** Este indicador es el resultado del cotejo entre los ingresos por venta de todas las actividades de la empresa menos el costo de ventas de dichas actividades. Indica el negocio que representa el conjunto de actividades. Es igual a la sumatoria de los Márgenes Brutos por Actividad.-
- **Resultado Operativo:** Es igual al Margen Bruto Total menos los Gastos Indirectos o de Estructura (gastos compartidos entre actividades). Indica el beneficio económico de la empresa.-
- **Ingreso Neto:** Es igual al Resultado Operativo menos las Amortizaciones Indirectas (amortizaciones de bienes compartidos entre actividades). Indica el beneficio económico después de haber hecho la reserva de disponibilidades para no comprometer la infraestructura de la empresa.-
- **Ingreso al Capital:** Es igual al Ingreso Neto menos la Mano de Obra del Productor y su Familia (sueldo que deberían cobrarse por trabajar en el campo).

Indica el beneficio económico después de haber remunerado el recurso trabajo, este resultado es para retribuir a los factores de la producción tierra y capital.-

#### **IV) Evaluación Financiera**

Se consideran todos los ingresos y egresos percibidos y/o erogados, independientemente si son originados o no por el proceso productivo que se analiza. El resultado financiero es causado por el movimiento en efectivo. Por ejemplo los ingresos pueden ser por Ventas, Créditos; los egresos pueden ser por Gastos Directos, Gastos de Estructura, Arrendamientos, Inversiones, Retiros.-

El **Resultado Financiero** indica las disponibilidades que quedan una vez finalizado el ejercicio. Este resultado es siempre positivo, porque nunca puede salir más plata de la que entra. Son igual a los Ingresos Efectivos menos los Egresos Efectivos.-

#### **V) Evaluación Patrimonial**

Los componentes son el Activo o capital total y el Pasivo o capital prestado (Deudas). El Activo menos el Pasivo es igual al Patrimonio Neto. Indica el monto del capital propio.-

##### Indicadores:

El tablero de control de la empresa agropecuaria está compuesto por una serie de indicadores. Entre los más relevantes se encuentran:

- ✓ La Rentabilidad: Dice el interés anual que se obtiene de los capitales invertidos en la explotación, es la ganancia expresada en %. Es igual al Ingreso al Capital dividido el Activo Promedio.-
- ✓ El Endeudamiento: Representa la porción de capital que está comprometido en deudas, es el monto adeudado expresado en %. Es igual al Pasivo al Cierre dividido el Activo al Cierre (una variante es dividir por el Patrimonio Neto al Cierre).-
- ✓ El Crecimiento: Indica si la empresa crece, se mantiene o se descapitaliza. La fórmula es la siguiente:

$$\frac{(\text{Activo Promedio} \times \text{Rentabilidad}) - (\text{Pasivo al Cierre} \times \text{Interés}) - \text{Retiros}}{\text{Patrimonio Neto al Cierre}}$$

## CAPÍTULO III

### **ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS FLUJOS DE FONDOS**

Como se ha analizado en capítulos anteriores un **Análisis Estratégico** involucra la “*capacidad de determinar un objetivo, asociar recursos y acciones destinados a acercarse a él y examinar los resultados y las consecuencias de esas decisiones, teniendo como referencia el logro de metas predefinidas*”. En este sentido a la largo de la presente tesis se puede decir que: 1- Se determinó un objetivo: Planificar un proyecto de inversión en ganadería en el Norte de la Provincia de Santa Fe con el objetivo de minimizar el gasto fiscal y potenciar la inversión en base al estudio de costos y rindes de acuerdo a la zona y la categoría bovina. 2- Recursos y Acciones: Análisis y estudio de los impuestos que inciden en la actividad, análisis objetivo de rindes y costos por zona y por tipo de actividad, análisis de formas de contratación de la tierra y formas jurídicas a implementar, etc. 3-Análisis de resultados y consecuencias de las decisiones: Es en el presente capítulo donde se abordará un análisis comparativo de cuáles serían los resultados económicos y financieros de cada decisión en ésta materia para así culminar con el proceso de análisis estratégico de la planificación fiscal.-

Es así que se hará un análisis comparativo de los flujos de fondos proyectados para diferentes alternativas de planificación fiscal en base a todo el desarrollo que se realizó en los capítulos anteriores, es decir, se demostrará numéricamente el resultado de lo que se planifica en términos fiscales y también en términos de costos y rindes por zonas para arribar a un resultado financiero dado, y en base a ello poder optar por una u otra alternativa.-

#### **1) Aclaraciones previas:**

- ✓ Se desarrolló el caso de una inversión dada en dos localizaciones (de acuerdo a la división que hace la ley de impuesto a las ganancias) y una tercera alternativa (invernada) que no tiene una zona determinada ya que la ley no diferencia en este caso la forma de valuación de las existencias finales:
  1. Zona central ganadera
  2. Zona Periférica
  3. Ganadería de Invernada (sin zona predeterminada)
- ✓ Los rindes y costos de cada zona y actividad se obtuvieron en base a los estudios realizados por “RESULTADOS ECONÓMICOS GANADEROS. Informe trimestral Número 26/Junio 2018”. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Ministerio de Agroindustria de la Nación desarrollado en el capítulo anterior.-
- ✓ Se calcula que la inflación en promedio en los próximos 8 años va a ser del 25% anual, y en base a este dato se actualizan todos los indicadores y costos a dicha tasa.-
- ✓ Todos los valores del primer ejercicio en los flujo de fondos son del 2018, en base a éstos valores se fue actualizando un 25% todos los períodos siguientes.-
- ✓ Para que la comparación de los resultados resulte homogénea se tomó por un lado llevar a cabo el proyecto en forma UNIPERSONAL (Anexo IV), esto quiere decir **sin socios**, la que puede ser limitando la responsabilidad al capital aportado (S.A.S) o bien en forma ilimitada (como responsable inscripto). Por otro lado la alternativa de llevarlo a cabo en sociedad (2 socios), limitando la responsabilidad (S.R.L., S.A., S.A.S) o bien ilimitadamente (Sociedad de la sección IV), (Anexo V).-
- ✓ Se toma para comparar 3 indicadores, a saber:
  1. Tasa Interna de Retorno: Este indicador da como resultado la tasa de descuento de los flujos de fondos futuros de cada proyecto que hace que al restarlo de la inversión necesaria dé como resultado 0. Es decir, es la tasa de rendimiento del proyecto. Es útil para comparar que proyecto nos resulta más rentable y cual menos rentable.-
  2. Valor Actual Neto de flujos de fondos: Es el valor actual de los flujos futuros descontado a una tasa dada, y da como resultado el valor de cada proyecto hoy. La tasa de descuento utilizada para medir el Valor Actual Neto de los flujos de fondo total fue la del **29%**. Esto quiere decir que se le pide al proyecto de inversión al menos un **4%** anual por sobre la tasa de inflación (que definimos constante todos los períodos del 25%).-
  3. Valor Actual Neto de flujos de fondos de impuestos pagados: Este indicador dice cuánto se erogará en total en cada proyecto medido a \$ de hoy. Es decir que

descontar los flujos de fondos a la **tasa de inflación (25%)**, indica en qué proyecto se paga más impuestos y en cuál menos.-

La combinación y análisis en conjunto de los tres indicadores va a permitir sacar conclusiones de que proyecto conviene más y por qué.-

- ✓ Tanto en el proyecto de inversión en la zona periférica como en la zona central se lleva a cabo el “ciclo completo”, esto quiere decir que se producen terneros (ciclo de cría) y se re-crían los terneros (invernada) de propia producción, es decir que no se compran los terneros sino que se re-crían los de propia producción y se venden para faena como novillos terminados.-
- ✓ En todos los casos de explotaciones unipersonales se opta por confeccionar balances comerciales.-
- ✓ En el caso de las sociedades de hecho se simplifica el cálculo del resultado sujeto a impuesto suponiendo que cada socio solamente detrae en su declaración jurada personal los aportes como autónomos y las deducciones de ley (art.23 inc. a) y c)).-
- ✓ No se tuvo en cuenta en el análisis comparativo de los flujos de fondo al caso del MONOTRIBUTISTA ya que en todos los casos queda excluido de dicho régimen.-
- ✓ En el caso de las sociedades de capital se toma en cuenta que como estrategia para reducir el impuesto a las ganancias a pagar, se deduzcan el mayor monto posible de los honorarios asignados al Director/Socio Gerente, los cuales se calculan en un 25% de la ganancia contable o \$12.500,00 por Director / Socio Gerente, el mayor (Ver fórmula de cálculo CAP II, pto. 4), II), v)).-
- ✓ El costo de Impuesto Inmobiliario y de Tasa por Hectárea no son considerados ya que en caso del arrendamiento rural se pacta que estos gastos están a cargo del arrendador.-
- ✓ En el cuarto ejercicio se renueva el toro que se compra en el primer ejercicio y se vende el toro con valor de rezago (valor venta rezago \$40.000,00 más I.V.A., valor compra \$115.000,00 más I.V.A.). El flujo neto de efectivo de ésta operación es de -\$75.000,00.-
- ✓ El total de anticipos del impuesto a las ganancias de cada período es igual a el impuesto determinado de dicho período, dividido 5 anticipos, de los cuales 4 se erogan en el mismo período y el último en el siguiente **para el caso de las explotaciones unipersonales**. En el caso de las **sociedades de capital** son 10 anticipos en el año, 5 se pagan en cada período anual.-
- ✓ El impuesto a las ganancias a depositar surge de restarle al impuesto determinado de ese período los 5 anticipos erogados en el caso de las explotaciones unipersonales y de los 10 anticipos en el caso de sociedades de capital.-

- ✓ El flujo de fondos neto surge de sacar/agregar **al resultado contable** los conceptos no erogables / erogables respectivamente.-
- ✓ En el caso de la explotación unipersonal, establecimiento de invernada, se da el caso en que los dos primeros ejercicios no se vende, luego en el tercero se vende, y así sucesivamente hasta llegar al octavo ejercicio, es así que se paga mucho menos impuesto a las ganancias los años que no se vende, mientras que en los años donde se vende se paga mucho más. Esta situación produce que al año siguiente de las ventas se tenga que adelantar en anticipos del impuesto mucho más de lo que se va a determinar en dicho período, provocando un perjuicio al contribuyente de tipo financiero, es por ello que se pide **reducción de anticipos** los períodos posteriores al de venta, previendo que el año siguiente se va a pagar mucho menos impuesto, dando como resultado que vamos a pagar de anticipos lo que prevemos se pagará el año siguiente (Art. 9 y 11 RG 4034/17).-
- ✓ En el caso de las sociedades, se supone que paga 5 anticipos en un período y los siguientes 5 anticipos en el período siguiente.-
- ✓ La posición del I.V.A. es la siguiente con respecto al impacto en los flujos de fondo: A la inversión inicial se le suma el 10,5% de I.V.A. por la compra de los animales. Desde el primer período en adelante la diferencia mayor del Débito fiscal (generado por ventas de animales gravadas al 10,5%) con respecto al Crédito fiscal (generado por reposición de animales gravadas al 10,5% más gastos de comercialización y sanitarios gravados al 21%) es el recupero del saldo a favor generado por la inversión inicial. Una vez recuperado por completo, este impuesto no influye más en los flujos de fondos.-
- ✓ En la planificación fiscal se toma la decisión de que el contrato que se instrumenta para los proyectos de inversión sean de Arrendamiento Rural, ya que el pago de arrendamiento no tiene impacto en el flujo de fondos en relación al I.V.A. por estar exento de éste impuesto.-
- ✓ Los cálculos auxiliares y planillas se adjuntan en Anexos.-

## **2) Proyectos de Inversión**

### **I) Zona Periférica Ganadera**

**PROYECTO DE INVERSIÓN EN ZONA "PERIFÉRICA" GANADERA**

**Características de Proyecto: "CICLO COMPLETO"**

**Zona de Radicación de Proyecto:** Norte del Dpto. Vera, Provincia de Santa Fe

**Características del predio rural:** Zona de bajos submeridionales (pampa)

**Forma de explotación:** Extensiva a pasturas naturales

**Cantidad de Hectáreas por animal:** 1 animal por cada 4 hectáreas

**Inversión Inicial:** \$1.060.000,00 (Pesos un millón sesenta mil)

**Categoría a comprar:** Vaquillas con garantía de Preñez + toros

**Plazo Proyecto:** 8 años

**Cantidad de personal ocupado:** Ver tabla anexa de Rindes y costos

**Precio por Hectárea Arrendamiento:** \$120,00 por Hectárea y por mes.

<u>PRIMER EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>	<u>SEGUNDO EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>
Ventas	\$ 250.000,00	#1	Ventas	\$ 187.500,00	#1
Costo de Ventas	\$ -191.250,00	#2	Costo de Ventas	\$ -526.951,88	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 441.250,00</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 714.451,88</b>	
Sanidad	\$ 14.760,00	#3	Sanidad	\$ 18.450,00	#3
Comercialización	\$ 18.750,00	#4	Comercialización	\$ 14.062,50	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 230.400,00	#5	Arrendamiento	\$ 288.000,00	#5
Amortizaciones	\$ 15.000,00	#6	Amortizaciones	\$ 18.750,00	#6
Personal	\$ 108.960,00	#7	Personal	\$ 136.200,00	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 23.825,00	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 34.840,54	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 29.555,00</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 204.148,84</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -395.028,33</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -163.294,70</b>	#9
<u>TERCER EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>	<u>CUARTO EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>
Ventas	\$ 234.375,00	#1	Ventas	\$ 1.187.460,94	#1
Costo de Ventas	\$ -758.377,42	#2	Costo de Ventas	\$ -312.057,91	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 992.752,42</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.499.518,85</b>	
Sanidad	\$ 23.062,50	#3	Sanidad	\$ 28.828,13	#3
Comercialización	\$ 17.578,13	#4	Comercialización	\$ 89.059,57	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 360.000,00	#5	Arrendamiento	\$ 450.000,00	#5
Amortizaciones	\$ 23.437,50	#6	Amortizaciones	\$ 28.750,00	#6
Personal	\$ 170.250,00	#7	Personal	\$ 212.812,50	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 50.704,90	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 57.960,15	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 347.719,39</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 632.108,50</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -212.165,23</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -</b>	#9
<u>QUINTO EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>	<u>SEXTO EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>
Ventas	\$ 1.007.080,08	#1	Ventas	\$ 1.258.850,10	#1
Costo de Ventas	\$ -666.562,71	#2	Costo de Ventas	\$ -833.119,16	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.673.642,79</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 2.091.969,26</b>	
Sanidad	\$ 36.035,16	#3	Sanidad	\$ 45.043,95	#3
Comercialización	\$ 75.531,01	#4	Comercialización	\$ 94.413,76	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 562.500,00	#5	Arrendamiento	\$ 703.125,00	#5
Amortizaciones	\$ 35.937,50	#6	Amortizaciones	\$ 44.921,88	#6
Personal	\$ 266.015,63	#7	Personal	\$ 332.519,53	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 72.450,61	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 90.562,01	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 625.172,89</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 781.383,14</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -99.349,97</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -124.186,63</b>	#9
<u>SEPTIMO EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>	<u>OCTAVO EJERCICIO</u>		<u>Anexo I</u>
Ventas	\$ 1.573.562,62	#1	Ventas	\$ 9.344.680,41	#1
Costo de Ventas	\$ -1.041.525,91	#2	Costo de Ventas	\$ 5.773.391,95	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 2.615.088,54</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 3.571.288,46</b>	
Sanidad	\$ 56.304,93	#3	Sanidad	\$ 70.381,16	#3
Comercialización	\$ 118.017,20	#4	Comercialización	\$ 700.851,03	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 878.906,25	#5	Arrendamiento	\$ 1.098.632,81	#5
Amortizaciones	\$ 56.152,34	#6	Amortizaciones	\$ 56.152,34	#6
Personal	\$ 415.649,41	#7	Personal	\$ 519.561,77	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 113.203,76	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ -	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 976.854,64</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 1.125.709,34</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -155.233,28</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 5.144.962,41</b>	#9

## II) Zona Central Ganadera

### **PROYECTO DE INVERSIÓN EN ZONA "CENTRAL" GANADERA** **Características de Proyecto: "CICLO COMPLETO"**

**Zona de Radicación de Proyecto:** Departamento de San Justo, provincia de Santa Fe

**Características del predio rural:** Zona de islas/montes

**Forma de explotación:** Extensiva a pasturas naturales

**Cantidad de Hectáreas por animal:** 2 animal por cada 3 hectáreas

**Inversión Inicial:** \$1.060.000,00 (Pesos un millón sesenta mil)

**Categoría a comprar:** Vaquillas con garantía de Preñez + toros

**Plazo Proyecto:** 8 años

**Cantidad de personal ocupado:** Ver tabla anexa de Rindes y costos

**Precio por Hectárea Arrendamiento:** \$200,00 por Hectárea y por mes.

<b>PRIMER EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>	<b>SEGUNDO EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>
Ventas	\$ 250.000,00	#1	Ventas	\$ 203.125,00	#1
Costo de Ventas	\$ -191.250,00	#2	Costo de Ventas	\$ -541.405,93	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 441.250,00</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 744.530,93</b>	
Sanidad	\$ 10.760,00	#3	Sanidad	\$ 13.450,00	#3
Comercialización	\$ 18.000,00	#4	Comercialización	\$ 14.625,00	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 144.000,00	#5	Arrendamiento	\$ 180.000,00	#5
Amortizaciones	\$ 15.000,00	#6	Amortizaciones	\$ 18.750,00	#6
Personal	\$ 63.440,00	#7	Personal	\$ 79.300,00	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 23.825,00	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 35.129,62	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 166.225,00</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 403.276,31</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -258.358,33</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ -</b>	#9
<b>TERCER EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>	<b>CUARTO EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>
Ventas	\$ 253.906,25	#1	Ventas	\$ 1.211.875,00	#1
Costo de Ventas	\$ -784.736,94	#2	Costo de Ventas	\$ -356.205,89	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.038.643,19</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.568.080,89</b>	
Sanidad	\$ 16.812,50	#3	Sanidad	\$ 21.015,63	#3
Comercialización	\$ 18.281,25	#4	Comercialización	\$ 87.255,00	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 225.000,00	#5	Arrendamiento	\$ 281.250,00	#5
Amortizaciones	\$ 23.437,50	#6	Amortizaciones	\$ 28.750,00	#6
Personal	\$ 99.125,00	#7	Personal	\$ 123.906,25	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 51.526,95	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 59.665,17	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 604.459,99</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 966.238,85</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 47.223,19</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 459.533,66</b>	#9
<b>QUINTO EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>	<b>SEXTO EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>
Ventas	\$ 1.091.003,42	#1	Ventas	\$ 1.363.754,27	#1
Costo de Ventas	\$ -687.877,12	#2	Costo de Ventas	\$ -857.623,88	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.778.880,54</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 2.221.378,15</b>	
Sanidad	\$ 26.269,53	#3	Sanidad	\$ 32.836,91	#3
Comercialización	\$ 78.552,25	#4	Comercialización	\$ 98.190,31	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 351.562,50	#5	Arrendamiento	\$ 439.453,13	#5
Amortizaciones	\$ 35.937,50	#6	Amortizaciones	\$ 44.921,88	#6
Personal	\$ 154.882,81	#7	Personal	\$ 193.603,52	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 74.581,91	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 93.226,03	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 1.057.094,03</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 1.319.146,39</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 498.712,92</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 621.258,37</b>	#9
<b>SEPTIMO EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>	<b>OCTAVO EJERCICIO</b>		<b>Anexo II</b>
Ventas	\$ 1.704.692,84	#1	Ventas	\$ 9.733.600,72	#1
Costo de Ventas	\$ -1.072.167,40	#2	Costo de Ventas	\$ 5.943.228,65	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 2.776.860,24</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 3.790.372,07</b>	
Sanidad	\$ 41.046,14	#3	Sanidad	\$ 51.307,68	#3
Comercialización	\$ 122.737,88	#4	Comercialización	\$ 700.819,25	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 549.316,41	#5	Arrendamiento	\$ 686.645,51	#5
Amortizaciones	\$ 56.152,34	#6	Amortizaciones	\$ 70.190,43	#6
Personal	\$ 242.004,39	#7	Personal	\$ 302.505,49	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 116.533,90	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ -	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 1.649.069,17</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 1.978.903,71</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 776.572,97</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 5.741.112,34</b>	#9

### III) Ganadería de Invernada

#### **PROYECTO DE INVERSIÓN EN ZONA "CENTRAL" GANADERA**

##### **Características de Proyecto: "INVERNADA"**

**Zona de Radicación de Proyecto:** Dpto. San Javier, Provincia de Santa Fe

**Características del predio rural:** Zona de islas/montes

**Forma de explotación:** Extensiva a pasturas naturales

**Cantidad de Hectáreas por animal:** 1 animal por cada hectárea

**Inversión Inicial:** \$1.060.000,00 (Pesos un millón sesenta mil)

**Categoría a comprar:** Terneros (180 Kg)

**Plazo Proyecto:** 8 años

**Cantidad de personal ocupado:** Ver tabla anexa de Rindes y costos

**Precio por Hectárea Arrendamiento:** \$200,00 por Hectárea y por mes.

<b><u>PRIMER EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>	<b><u>SEGUNDO EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>
Ventas	\$ -	#1	Ventas	\$ -	#1
Costo de Ventas	\$ -747.250,63	#2	Costo de Ventas	\$ -947.602,62	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 747.250,63</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 947.602,62</b>	
Sanidad	\$ 19.591,00	#3	Sanidad	\$ 24.488,75	#3
Comercialización	\$ -	#4	Comercialización	\$ -	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 343.200,00	#5	Arrendamiento	\$ 429.000,00	#5
Amortizaciones		#6	Amortizaciones		#6
Personal	\$ 88.088,00	#7	Personal	\$ 110.110,00	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 36.159,92	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 55.835,17	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 260.211,71</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 328.168,70</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 260.211,71</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 328.168,70</b>	#9
<b><u>TERCER EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>	<b><u>CUARTO EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>
Ventas	\$ 4.431.141,00	#1	Ventas	\$ -	#1
Costo de Ventas	\$ 2.992.620,63	#2	Costo de Ventas	\$ -1.446.610,16	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.438.520,37</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.446.610,16</b>	
Sanidad	\$ 30.610,94	#3	Sanidad	\$ 38.263,67	#3
Comercialización	\$ 310.179,87	#4	Comercialización	\$ -	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 536.250,00	#5	Arrendamiento	\$ 670.312,50	#5
Amortizaciones		#6	Amortizaciones		#6
Personal	\$ 137.637,50	#7	Personal	\$ 172.046,88	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 38.535,71	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 68.238,63	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 385.306,35</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 497.748,48</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 385.306,35</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 497.748,48</b>	#9
<b><u>QUINTO EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>	<b><u>SEXTO EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>
Ventas	\$ -	#1	Ventas	\$ 8.654.646,00	#1
Costo de Ventas	\$ -1.798.532,04	#2	Costo de Ventas	\$ 5.657.035,22	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 1.798.532,04</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 2.997.610,78</b>	
Sanidad	\$ 47.829,59	#3	Sanidad	\$ 59.786,99	#3
Comercialización	\$ -	#4	Comercialización	\$ 605.825,22	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 837.890,63	#5	Arrendamiento	\$ 1.047.363,28	#5
Amortizaciones		#6	Amortizaciones		#6
Personal	\$ 215.058,59	#7	Personal	\$ 268.823,24	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 105.368,48	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ 75.261,70	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 592.384,76</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 940.550,35</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 592.384,76</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 940.550,35</b>	#9
<b><u>SEPTIMO EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>	<b><u>OCTAVO EJERCICIO</u></b>		<b><u>Anexo III</u></b>
Ventas	\$ -	#1	Ventas	\$ 11.064.178,13	#1
Costo de Ventas	\$ -2.825.449,68	#2	Costo de Ventas	\$ 6.797.072,35	#2
<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 2.825.449,68</b>		<b>Resultado Bruto</b>	<b>\$ 4.267.105,77</b>	
Sanidad	\$ 74.733,73	#3	Sanidad	\$ 93.417,17	#3
Comercialización	\$ -	#4	Comercialización	\$ 774.492,47	#4
<b>Estructura</b>			<b>Estructura</b>		
Arrendamiento	\$ 1.309.204,10	#5	Arrendamiento	\$ 1.636.505,13	#5
Amortizaciones		#6	Amortizaciones		#6
Personal	\$ 336.029,05	#7	Personal	\$ 420.036,32	#7
Gasto reposición muertes (2%)	\$ 133.275,93	#8	Gasto reposición muertes (2%)	\$ -	#8
<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 972.206,87</b>		<b>Resultado Contable</b>	<b>\$ 1.342.654,69</b>	
<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 972.206,87</b>	#9	<b>Resultado Impositivo</b>	<b>\$ 1.342.654,69</b>	#9

### 3) Resultados:

#### **CUANDROS COMPARATIVOS RESULTADOS FLUJOS DE FONDOS**

<b><u>EXPLORACIONES UNIPERONALES : TASA INTERNA DE RETORNO</u></b>		
CONCEPTO	Responsable Inscripto	Sociedad Anónima Simplificada
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Periferia</i>	17,4%	17,1%
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Central</i>	30,3%	28,5%
<i>Explotación "Invernada"</i>	20,9%	17,7%

<b><u>EXPLORACIONES UNIPERONALES : VALOR ACTUAL NETO FLUJOS DE FONDO DESCONTADO A TASA DEL 29%</u></b>		
CONCEPTO	Responsable Inscripto	Sociedad Anónima Simplificada
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Periferia</i>	\$ -771.542,84	\$ -785.920,48
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Central</i>	\$ 92.648,87	\$ -31.595,82
<i>Explotación "Invernada"</i>	\$ -629.933,54	\$ -886.351,52

<b><u>EXPLORACIONES UNIPERONALES : VALOR ACTUAL NETO FLUJOS DE FONDO IMPUESTO PAGADOS DESCONTADO A TASA DEL 25%</u></b>		
CONCEPTO	Responsable Inscripto	Sociedad Anónima Simplificada
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Periferia</i>	\$ 227.874,77	\$ 246.372,78
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Central</i>	\$ 268.816,80	\$ 413.600,57
<i>Explotación "Invernada"</i>	\$ 113.273,00	\$ 373.902,87

<b><u>EXPLORACIONES EN SOCIEDAD (2 SOCIOS): TASA INTERNA DE RETORNO</u></b>		
CONCEPTO	S.R.L. / S.A. / S.A.S.	Sociedades de la Sección IV
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Periferia</i>	17,1%	18,8%
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Central</i>	28,5%	31,4%
<i>Explotación "Invernada"</i>	17,8%	22,2%

<b><u>EXPLORACIONES EN SOCIEDAD (2 SOCIOS): VALOR ACTUAL NETO FLUJOS DE FONDO DESCONTADO A TASA DEL 29%</u></b>		
CONCEPTO	S.R.L. / S.A. / S.A.S.	Sociedades de la Sección IV
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Periferia</i>	\$ -785.349,97	\$ -704.588,79
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Central</i>	\$ -31.595,82	\$ 173.004,66
<i>Explotación "Invernada"</i>	\$ -882.151,94	\$ -526.320,80

<b><u>EXPLORACIONES EN SOCIEDAD (2 SOCIOS): VALOR ACTUAL NETO FLUJOS DE FONDO IMPUESTO PAGADOS DESCONTADO A TASA DEL 25%</u></b>		
CONCEPTO	S.R.L. / S.A. / S.A.S.	Sociedades de la Sección IV
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Periferia</i>	\$ 245.638,78	\$ 141.732,88
<i>Explotación "Ciclo Completo" zona Central</i>	\$ 413.600,57	\$ 167.928,76
<i>Explotación "Invernada"</i>	\$ 373.902,87	\$ 0,00

### III) CONCLUSIONES

Después del desarrollo de la presente tesis desde las bases conceptuales de la temática impositiva y del armado de una estrategia empresarial para la mejor y más eficiente toma de decisiones, yendo en profundidad al análisis de cada impuesto que incide en la actividad ganadera, su incidencia en el resultado económico así como también el indisociable análisis de rindes y costos por cada zona de nuestro país, nos lleva a responder las hipótesis que se planteara en el inicio del presente trabajo, a saber: ¿Qué tipo de explotación ganadera es la más rentable?, ¿Qué tipo de andamiaje jurídico es el más económicos en términos de impuestos?, ¿Qué zona es la más conveniente radicar la explotación?, ¿Es condición necesaria y suficiente pagar menos impuestos para que un proyecto sea más rentable?.-

#### **1) Descripción de los Resultados Obtenidos:**

- I. Simplificación: En primer lugar hay que decir que en todos los casos los resultados surgen de lo que en teoría debería producir cada tipo de establecimiento en condiciones normales. En la realidad esto no es tan lineal ya que hay factores climáticos, económicos y externos que hacen que se tengan años mejores que otros menos productivos.-
- II. El resultado contable final de cada ejercicio se calculó en base a las normas contables que rigen en nuestro país que son en definitiva el mejor reflejo de la performance de la empresa y están homogéneamente aceptadas para medir la rentabilidad obtenida.-
- III. Los flujos de fondos surgen de: al resultado contable, adicionarle o restarle los flujos erogables y no erogables no tenidos en cuenta para el cálculo del resultado contable.-
- IV. En el caso de las explotaciones unipersonales como responsable inscripto y las sociedad de la sección IV (de hecho) para determinar la ganancia neta imponible en cabeza de la persona humana, al resultado impositivo se le restan los aportes a la caja de seguridad social nacional como Autónomo, pagado el año completo da derecho a la Dedución especial del art. 23) inc. c) de la ley de Impuesto a las Ganancias siempre que trabaje personalmente en la explotación. Por otro lado la Dedución del art. 23 inc. a) es lo que se conoce como el “mínimo no imponible”, que para un trabajador autónomo se calcula y deduce una vez al año contra eventuales ganancias de ese período. Hay que aclarar también que estas deducciones de ley no pueden generar en ningún caso quebranto trasladable a

períodos futuros y solo se computa hasta el límite de la ganancia neta o el monto máximo de la deducción para ese período lo que sea menor.-

- V. En el caso de las personas jurídicas, ya sean de un solo socio o bien de 2 socios, se tomó en el último período la tasa del 35% y no la del 25% ya que según el artículo sin número que incorpora la ley de Reforma Fiscal N° 27.430 en su artículo N°63 fija un impuesto cedular (aplica tasas específicas para ganancias específicas) en cabeza de los socios accionistas de las sociedades que **distribuyan dividendos de 13%**. Es así que en este caso se supuso que durante todo el proyecto no se distribuían utilidades (para así tener el beneficio de tributar la tasa más baja del 25%) y en el último indefectiblemente se tienen que distribuir las utilidades por lo que directamente se aplica la tasa del 35%.-
- VI. En el cuarto período tanto de la explotación de ciclo completo en la periferia como en la zona central (que son las que se compra un toro), resulta que la diferencia entre el precio de venta del toro de rezago y el de compra del nuevo toro es un flujo negativo de \$75.000,00.-
- VII. El impuesto a pagar de las personas humanas titulares de las explotaciones unipersonales, así como también el caso de las sociedad de la sección IV (simples) se calculan en base a la tabla proyectada del art. 90 de la Ley de Impuesto a las Ganancias contenidas en el Anexo VI.-
- VIII. Los resultados obtenidos en todos los proyectos están íntimamente relacionados con que dentro del período proyectado se mantenga el marco normativo (cuestión muy poco probable en el tema impositivo) y que se mantengan los niveles de inflación previstos.-

## 2) **Conclusión Final:**

Tal como se describe en el capítulo anterior, los resultados comparativos muestran que:

- 1) El proyecto de inversión en CICLO COMPLETO ZONA CENTRAL resultó ser el más rentable.-
- 2) Tanto en el caso de explotaciones unipersonales como en los proyectos con socios el **andamiaje jurídico más eficiente en términos impositivos** es el de las sociedades de la sección IV (simples, ex de hecho) y las explotaciones unipersonales como personas humanas. Esto se debe a que básicamente las personas humanas (y las sociedades simples ya que al final terminan declarando los resultados sus socios en forma individual) al liquidar el impuesto tienen derecho a deducir el “mínimo no imponible” y las deducciones especiales del art. 23 del impuesto a las ganancias por un lado y al determinarse un

resultado sujeto a impuesto se aplica la escala del artículo 90 que es de carácter progresivo en las alícuotas a aplicar.-

- 3) Llamativamente se puede observar que los proyectos más rentables (con la TIR y VAN más alta) **no son los que pagan menos impuestos**. De hecho en los dos casos (con o sin socios) el proyecto que paga menos impuestos es el de INVERNADA, contrariamente a lo que se pensara intuitivamente que por la forma de valuar el inventario (valor de mercado) es el que más paga impuestos.-

La razón técnica de estos resultados es que la forma de valuar los inventarios al costo del primer ejercicio actualizado (ciclo completo periferia) solamente difiere los resultados hasta el momento en que se venda el rodeo. Por el contrario para el caso de la explotación de invernada todos los períodos van pagando por las ganancias devengadas en dichos períodos con la ventaja de que se va “diluyendo” dichos resultados contra deducciones del art. 23 de la Ley del Impuesto a las Ganancias, beneficio que no se puede trasladar a ejercicios futuros (en el caso de no tener ganancias) por lo que no se puede tomar en el caso de pagar todo el impuesto en el último ejercicio como es el caso del ciclo completo de la periferia, que solo se toma las deducciones de ese último período. Esto da como resultado que en total se termina pagando menos impuesto en la explotación de Invernada.-

- 4) Es destacable que como se dijera en un principio la planificación fiscal es una especie dentro del género de la planificación gerencial que abarca otras cuestiones a tener en cuenta antes de encarar un proyecto. Es por esa razón que se deben analizar otros factores como ser las zonas, los rindes y costos para poder llegar a tomar la mejor y más racional decisión. Consecuentemente, como lo muestran los resultados, no siempre el proyecto que paga menos impuestos (en este caso el de invernada como explotación unipersonal o como sociedad simple) es el más rentable necesariamente. De hecho, analizando los proyectos en el conjunto del contexto de las leyes impositivas actuales, los costos y rindes de cada zona, es más eficiente y rentable el **proyecto de inversión en ganadería de ciclo completo en la zona central ganadera y como explotación unipersonal o como sociedad simple**.-
- 5) El caso de la explotación de ciclo completo de la periferia fue el que tuvo peores resultados y esto se debe dos factores, primero que como se dijo, la forma de valuar los inventarios al costo del primer ejercicio actualizado, solamente **difiere los resultados hasta el momento en que se venda el rodeo**, no permitiendo

restar de la ganancia acumulada al último período las deducciones del art 23 de la Ley de Ganancias ya que, como se dijo, en el caso de no haber ganancia o resultar esta menor a la deducción de dicho artículo la diferencia no genera quebranto trasladable a ejercicios futuros. En segundo término, los costos y rindes propios de la zona afectan al proyecto restándole rentabilidad.-

Para concluir se puede decir que el proceso de planificación arrojó los resultados esperados ya que prima facie se piensa que las actividades o zonas que gozan de incentivos fiscales son las que debería proyectar mejores rendimientos, mientras que por medio del estudio pormenorizado de la actividad se llegó a la conclusión que no siempre esa premisa es verdadera. Es por ello que en primer lugar hay que entender a la Planificación Fiscal como un sub-proceso dentro del proceso de Planificación Gerencial, y por lo tanto darle la importancia que debe tener y no aferrarse a ella de forma única y absoluta, sino dentro de un contexto determinado.-

En consecuencia se está en condiciones de afirmar que **el ahorro de impuesto es condición necesaria pero no suficiente para que un negocio prospere.**-

Es **condición necesaria** ya que, si bien como se observó el proyecto que más rentabilidad tuvo no fue el que menos impuestos pagó, no es el que paga más impuesto de las tres explotaciones, de hecho se ubicó en segunda posición de los tres.-

Sin embargo **no es suficiente** ya que como se puede observar el proyecto que menos impuesto pagó no fue el que mejores resultados arrojó por lo que no lograron superar las expectativas de los inversores.-

VI) BIBLIOGRAFÍA

- 1) Amílcar Arzubi y otros. 2018. “*RESULTADOS ECONÓMICOS GANADEROS. Informe trimestral Número 26/Junio 2018*”. Buenos Aires, Argentina.-
- 2) Ariel Filadoro y Juan Pablo Dicovski. 2014. “*Complejo ganadero vacuno, Serie Complejos Productivos*”, Buenos Aires, Argentina.-
- 3) Carlos Contreras Gómez, 2016, “*Planificación Fiscal, Principios, Metodologías y Aplicaciones*”, España, Madrid.-
- 4) Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe (Ley 3.456).-
- 5) Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe y Modificatorias.-
- 6) Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2017. “*Territorio, infraestructura y economía en la Argentina. Restricciones al crecimiento de distintos complejos productivos*”. Naciones Unidas, Santiago.-
- 7) Decreto Reglamentario Ley del Impuesto a las Ganancias.-
- 8) Federico Santangelo y Fernando Gil. 2016. “*Potencial productivo de la Ganadería Bovina de la Provincia de Santa Fe. Informe Final*”. Santa Fe, Argentina.-
- 9) Fxtrader, 2010, “*Qué es una Estrategia y Cómo se elabora*”. Artículo Recuperado de <http://negociosyemprendimiento.com/que-es-una-estrategia-y-como-se-elabora.->
- 10) Horacio Castignani. 2011. “*Zonas Agroeconómicas Santa Fe*”. Rafaela, Santa Fe.-
- 11) Horacio R. Zeballos. “*Clasificación y categorías de Bovinos y Ovinos*”. Artículo recuperado de [http://www.vet.unicen.edu.ar/ActividadesCurriculares/Zootecnia/images/Clasificaci%C3%B3n\\_y\\_categor%C3%ADas\\_de\\_los\\_animales.pdf.-](http://www.vet.unicen.edu.ar/ActividadesCurriculares/Zootecnia/images/Clasificaci%C3%B3n_y_categor%C3%ADas_de_los_animales.pdf.-)
- 12) Ignacio Iriarte, 2018, “*El stock sumó 500 mil cabezas y subió por tercer año consecutivo*”. Artículo recuperado de <http://agroviz.lavoz.com.ar/ganaderia/el-stock-sumo-500-mil-cabezas-y-subio-por-tercer-ano-consecutivo.->
- 13) Ignacio Sánchez. Profesor Tutor: Isabel Roccaro. 2013. “*PLANIFICACIÓN FISCAL*”. FCE, Universidad Nacional de Cuyo.-
- 14) Jordi Amado Guirado, 2014, (Edit. Profit 2013). “*Guía Jurídica para Empresarios y Ejecutivos, claves para estar protegidos y bien asesorados en el ámbito legal*”, Barcelona, España.-
- 15) Juan del Río. 2012. “*Impuesto a las Ganancias en Producción Ganadera*”. Córdoba, Argentina.-
- 16) Ley 13.749 de la Provincia de Santa Fe.-
- 17) Ley 27264, “*PROGRAMA DE RECUPERACIÓN PRODUCTIVA*”.-
- 18) Ley General de Sociedades N° 19.550, T.O. 1984 y modificatorias.-

- 19) Ley Impuesto a Las Ganancias N°20.628 y Modificatorias.-
- 20) Ley Impuesto al Valor Agregado N°20.631 y Modificatorias.-
- 21) Méd. Vet. Marcela Menichelli. 2012. “*Producción de carne bovina: Dónde estamos, qué tenemos*”. AER INTA Reconquista, Argentina. Artículo recuperado de [https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmpinta\\_vocesyecos\\_nro29\\_produccion\\_de\\_carne\\_bovina\\_donde.pdf](https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmpinta_vocesyecos_nro29_produccion_de_carne_bovina_donde.pdf) .-
- 22) Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes N° Ley 26.565.-
- 23) Régimen Simplificado Para Pequeños Contribuyentes. Ley 24.977, y Modificatorias.-
- 24) Resoluciones de la Junta Nacional de Carnes 478/62 Y 315/68.-
- 25) RG DGI 4201 (B.O. 30/07/96) Y RG AFIP 1032 (B.O. 26/06/2001).-
- 26) Rocío Zapata. 2009. “*Cómo evaluar proyectos de inversión*”. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/262890>.-
- 27) Tomás Reyes. 2018. “*Evaluación de proyectos: ¿Cómo incluir la estrategia en una decisión de inversión?*”. Recuperado de <https://claseejecutiva.emol.com/articulos/tomas-reyes/evaluacion-proyectos-incluir-la-estrategia-una-decision-inversion/>.-