

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



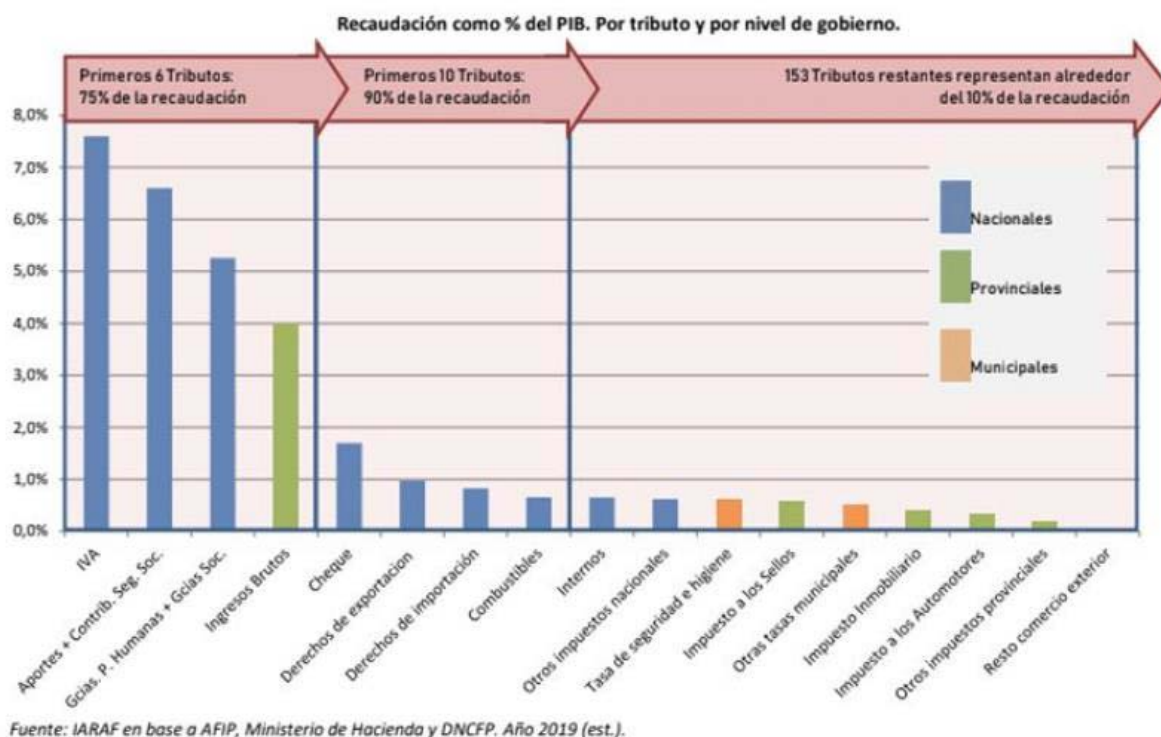
Un nuevo jugador en la Toma de Decisiones «La Gestión de Impuestos»

Lic. Mariano Echegaray Ferrer – Echegaray Ferrer Consultores Asociados | ESPECIAL PARA AGROEDUCACIÓN

En un año donde los rindes acompañan y los precios parecieran acomodarse, el salto del impuesto a las ganancias va a impactar de lleno en la mandíbula de los desprevenidos.

En los últimos años quedo en evidencia que el estado a través de su participación en los impuestos es un socio permanente en las empresas agropecuarias. Si consideramos que este año tenemos altos niveles de producción, el productor deberá defender sus resultados en lo comercial, administrativo e impositivo. En lo comercial para captar las oportunidades que da el mercado, en lo administrativo para la gestión de costos y en lo impositivo para controlar al socio mayoritario (la participación del Estado en la renta agrícola es superior al 60%).

La «gestión de impuestos» es un término que se deberá empezar escuchar y la forma de identificarlo será con el costo de oportunidad de analizar las posiciones de impuestos o no, cuanto dedicamos para conocer de los aspectos fiscales de nuestras empresas para aprovechar beneficios dentro del marco de la ley. Debemos saber que todas las decisiones que se tomen, tendrán un impacto en lo fiscal si consideramos desde el simple depósito de un cheque, hasta la decisión de comercializar en otra provincia. Simplemente porque en Argentina tenemos 163 impuestos, de los cuales 40 son a nivel Nacional, 41 a nivel Provincial, 82 a nivel Municipal. El 75% de la recaudación se centra en 3 impuestos Nacionales y 1 provincial (Ingresos Brutos) y se eleva al 90% si sumamos 4 impuestos Nacionales como se ve en el grafico del informe del IARAF .



Aquellos que realicen actividad agrícola no se deben descuidar para el próximo cierre de ganancias, en razón que la combinación de precio y cantidad sumado al aditamento de una campaña intermedia que se empieza a vislumbrar. Esta situación nos lleva a trabajar para evitar sorpresas y planificar los escenario donde nos encontraremos. Para ello, se debe conocer en profundidad las actividades que se desarrollaran, con el objetivo aprovechar beneficios fiscales existentes, analizar posibles cuestiones contingentes y sobre todo conocer el impuesto a pagar con la debida anticipación. La anticipación, nos permite tener presente esta carga y por tomar un ejemplo, al momento de la decisiones de ventas considerar los efectos de retenciones y pagos a cuentas que tendremos para su cancelación.

Un temas fundamental es trabajar en las valuaciones al cierre, considerando el destino que tendrán los granos con el objetivo de evitar sobrevaluar las existencias, de igual modo en el caso de hacienda teniendo en cuenta el tipo de establecimiento y su ubicación. Con estos datos se evita el pago a través de incrementos de existencias que por aplicación de la ley permite diferenciarlos en determinados caso. No menos importante es el cambio en las tasas del impuesto a las ganancias en sociedades, esto nos lleva a evaluar alternativas de estructuras vinculadas, a fin de beneficiarnos con deducciones de sueldos y asignaciones de honorarios por parte de los socios, sin descuidar los reparos necesarios para evitar los dividendos fictos que nos llevan a tributar una tasa adicional en ellos.

Finalmente tener en cuenta el efecto fiscal que se genera por toma de financiamiento, compra de maquinaria, renovación de existencias o venta de bienes de capital, por mencionar solo algunos, será una tarea a desarrollar para limitar la participación de este socio voraz que tenemos llamado Estado.

Lic. Mariano Echegaray Ferrer – Echegaray Ferrer Consultores Asociados | Docente de Agroeducacion

Fuente: *Agroverdad*