

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



El Avance de Ganancias en las explotaciones unipersonales

Por Lic. Mariano Echegaray Ferrer | Especial para Agroeducación

El efecto de los impuestos dentro de nuestras actividades es avasallante, nos amargan, golpean y desgastan. Pero más allá de estos estados de ánimos, los impuestos se seguirán generando y debemos seguir pagándolos. Es por ello que conociendo el escenario donde el Estado se lleva más del 70% de la renta Agrícola, es fundamental Planificar los Impuestos.

Esto nos permite identificar el costo futuro que tendremos y con ello nos da la oportunidad de analizar alternativas para disminuirlos o diferirlos para finalmente organizar la mejor manera de realizar su pago.

Recordemos que la Planificación Fiscal es integral y dinámica, **integral** porque atraviesa todas las áreas de las empresas, interactuando de manera permanente al considerar el efectos de los impuestos por las decisiones que se tomen, como puede ser el caso de producir en una provincia diferente, el contrato que convenga para que nos vinculemos en la producción o el uso de créditos pendientes para cancelar obligaciones. En estos ejemplos sencillos y cotidianos se vincularon aspectos productivo, legales y financieros, sólo por mencionar algunas. La **dinámica** de la Planificación viene de la mano de las variables productivas propias de la actividad, de los mercados, de la economía y por supuesto, las fiscales originadas en los cambios permanentes de normas y resolución que nos afectan.

Cuando hablamos de la dinámica de planificar, podemos analizar el caso del avance del impuesto a las ganancias sobre la renta de las empresas unipersonales. Recordemos que esta figura tributaria permitió durante muchos años a los productores acceder a una escala progresiva del impuesto y deducciones, que las sociedades de capital no podían, siendo las unipersonales, figuras más económicas desde el punto de vista fiscal legal y administrativo. Hoy en día esta figura tiende a mutar hacia estructuras diferentes que permiten acceder a menores costos fiscales.

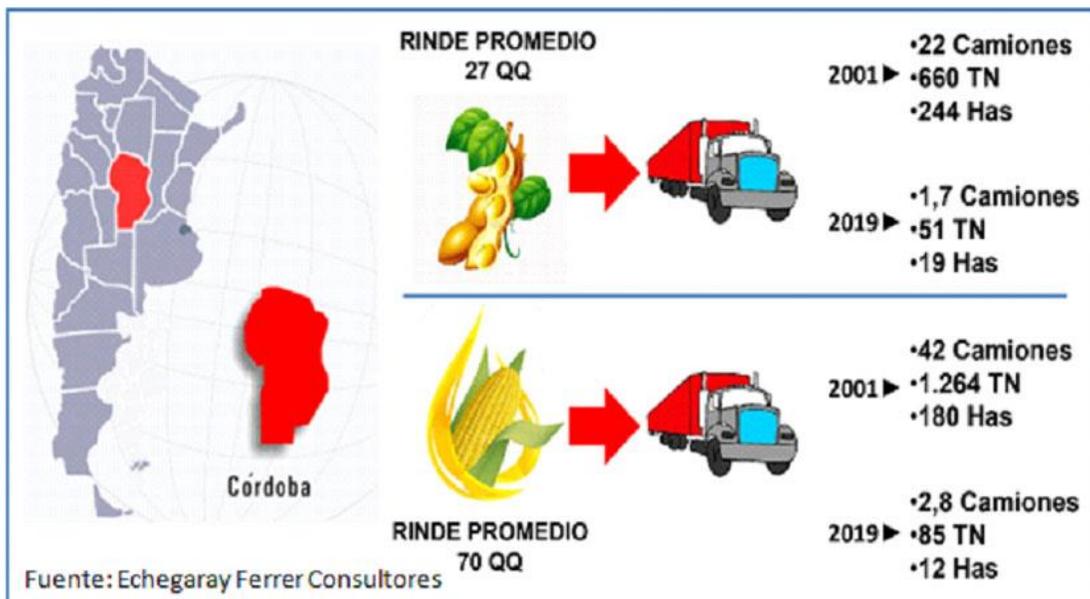
El deterioro de la renta unipersonal

A continuación se analiza el efecto del avance del impuesto a las ganancias en el caso de estas empresas, a través del comparativo de la escala máxima a partir de la cual se comienza a tributar el 35%, con los respectivos precios promedios anuales de soja y maíz.

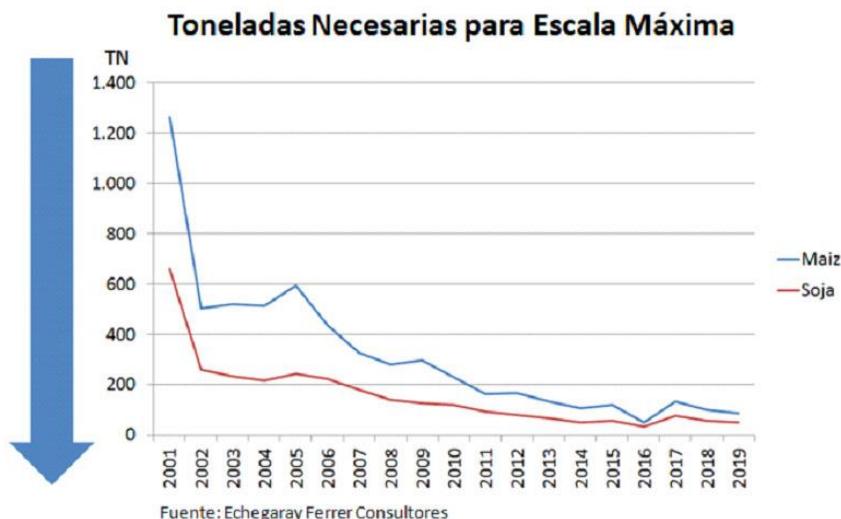
PERIODO FISCAL 2001					PERIODO FISCAL 2019				
Ganancia neta	Pagarán				Ganancia neta	Pagarán			
	Más de \$	A \$	\$	Más el %		Más de \$	A \$	\$	Más el %
-	10,000	-	9%	-	-	33,040	-	5%	-
10,000	20,000	900	14%	10,000	33,040	66,080	1,652	9%	33,040
20,000	30,000	2,300	19%	20,000	66,080	99,119	4,625	12%	66,080
30,000	60,000	4,200	23%	30,000	99,119	132,159	8,590	15%	99,119
60,000	90,000	11,100	27%	60,000	132,159	198,239	13,546	19%	132,159
90,000	120,000	19,200	31%	90,000	198,239	264,318	26,101	23%	198,239
120,000	999,999	28,500	35%	120,000	264,318	396,478	41,299	27%	264,318
					396,478	528,637	76,982	31%	396,478
					528,637	999,999	117,951	35%	528,637

En el año 2001, para llegar al monto de la escala máxima del impuesto (\$ 120.000) se debían vender 660 TN de Soja, lo que representaba 22 camiones y el resultado de producción de 244 has considerando los rindes promedios de la provincia de Córdoba, en tanto para el año 2019, para llegar al monto de la escala máxima del impuesto (\$ 528.638) se debían vender 51 TN de Soja, lo que representaba 1,7 camiones y el resultado de producción de 19 has.

En tanto que para el caso del Maíz, en el 2001 para el mismo análisis, se debían vender 1.264 TN de Maíz, lo que equivalía a 42 camiones y el resultado de producción de 180 has con los rindes promedios, en tanto que para el año 2019, se debían vender 85 TN de Maíz, lo que representaba 2,8 camiones y el resultado de producción de 12 has.



Con estos números, queda en evidencia que el avance del impuesto sobre los resultados de la actividad, ocurre como consecuencia de la falta de actualización de la escala del impuesto a las ganancias durante años. Esto ocasionó que ante los mismos resultados, se pague más impuesto a lo largo de estos años, avanzando de manera alarmante el Estado sobre las ganancias de las empresas unipersonales.



Durante años se distrajo la discusión con ajustes en las deducciones personales y no en lo que era realmente importante: ajustar la escala del impuesto. Esta situación no sólo perjudicó a las empresas unipersonales sino también a todos los trabajadores en relación de dependencia que pasaron a estar alcanzados por este impuesto.

Excedente S/Escala Ganancias a tasa 35%				
	Año	Escala	Variacion	Acumulado
	2001	120.000	-	
	2017	320.000	167%	
	2018	412.064	29%	441%
	2019	528.637	28%	
Maíz				
	Año	Precio	Variacion	Acumulado
	2001	95	-	
	2017	2.389	2415%	
	2018	4.245	78%	6664%
	2019	6.330	49%	
Soja				
	Año	Precio	Variacion	Acumulado
	2001	182	-	
	2017	4.144	2177%	
	2018	7.471	80%	5820%
	2019	10.593	42%	

Fuente: Echegaray Ferrer Consultores

Para los productores unipersonales, como alternativas a esta situación, deberán evaluar el cambio de figura tributaria que realiza la actividad, pasar a realizarla mediante sociedades vinculadas pudiendo ser SA, SRL o SAS, lo que permitirá beneficiarse con una menor tasa del impuesto, poder computar los gastos por sus sueldos y establecer una fecha de cierre acorde a su ciclo productivo a fin de evitar pagar impuestos sobre tenencias, sólo por mencionar algunas.

Lo que no se debe dejar de analizar son las consecuencias que pueden ocasionar estos cambios, siempre teniendo una mirada integral sobre todos los aspectos de la empresa, desde lo financiero, legal y administrativo a fin de que podamos seguir produciendo con una menor participación del Estado en las ganancias de nuestras empresas.

A la espera de una cuarentena Fiscal

Finalmente una cuestión de actualidad, en momentos que parece que el País va rumbo a un párate total de actividades, en razón de las medidas tomadas por el Coronavirus, los Contadores estamos a la espera que por parte de AFIP se tomen medidas que sean consecuentes con la situación que se está viviendo. Dentro de estas cuestiones el Fisco debe declarar una feria fiscal de manera excepcional, diferir la presentación y el cobro de las obligaciones que operen en el mes y extender el plazo de adhesión a la moratoria vigente. Estas medidas serían tener una sensibilidad para con sus contribuyentes, contadores y empleados del organismo.

Lic. Mariano Echegaray Ferrer – Echegaray Ferrer Consultores Asociados

/ Director Tributario de Agroeducación