

EL PESO DEL CAMPO

La campaña agrícola 2010/2011 estaría finalizando en junio con muy buenos rendimientos pese a la presencia del fenómeno climático de La Niña (precipitaciones por debajo de los registros normales). Según los especialistas, la producción de los principales cultivos volvería a ubicarse entre las más abultadas de los últimos años.

La oferta de todos los cultivos se vio impulsada por la suba de las cotizaciones –sostenida desde mediados del año pasado– y las muy buenas condiciones climáticas con las que comenzó la campaña. El trigo y el girasol fueron favorecidos por las lluvias iniciales, mientras que la soja y el maíz estuvieron más expuestos a las erráticas precipitaciones de los últimos meses.

También jugaron a favor de la producción actual los ingresos que había dejado la extraordinaria campaña sojera del período 2009/2010. La recomposición financiera del sector, luego de la peor sequía en medio siglo, permitió invertir en nueva maquinaria agrícola para mejorar aún más los rendimientos (las ventas de equipo nacional crecieron un 50% en 2010).

En ciertos cultivos, la producción se encuentra condicionada respecto de su potencial por las regulaciones oficiales. Desde agosto de 2010, los productores no perciben el 100% del precio en muchos productos que comercializan. Muchos analistas del sector coinciden en señalar que la discrecionalidad con la que el Go-

bierno otorga los cupos de exportación en trigo y maíz genera un exceso de oferta local. En ese contexto, los exportadores, molinos o *traders* pagan menores precios a los productores respecto de lo que sería el precio teórico. Según cálculo de la consultora Ecolatina, el descuento en el caso del trigo actualmente llega a U\$S 71, o sea, una quita de casi un tercio del valor teórico que debería recibir el productor. En el caso del maíz, el descuento es de U\$S 33 o 15% del precio lleno de referencia. “De prolongarse estas condiciones en la comercialización, y ante la probabilidad de que se mantenga el fenómeno de La Niña, la producción de la próxima campaña podría ser similar a la de 2010, estancándose por segundo año consecutivo.”

Hacia futuro, los especialistas aguardan la implementación de una política agropecuaria que dinamice al sector y lo ubique en su frontera de producción. Por ahora, los incentivos provienen exclusivamente del *boom* de las cotizaciones de las *commodities*.

En números

Las exportaciones de los cuatro principales cultivos y sus subproductos alcanzarán un nuevo récord de U\$S 30.000 millones este año (26% más respecto al año pasado), “es decir, más de U\$S 6.000 millones adicionales al período previo”, dice Ecolatina en un informe. Pese a disminuir su aporte en términos de actividad, el campo sigue siendo clave para generar las divisas necesarias para sostener el actual modelo económico. Los precios interna-

cionales elevados explican el salto.

Finsoport, la consultora que dirige el exviceministro Jorge Todesca, calcula que las exportaciones de los complejos agroindustriales son mayores de lo que dice Ecolatina: proyecta U\$S 33.000 millones sobre la base de un aporte de la cadena sojera de U\$S 26.000 millones. “El primer monto significaría 44% del total de exportaciones argentinas en 2011, que sumarán aproximadamente U\$S 76.000 millones.” Para el Estudio Bein, el monto será U\$S 31.000 millones.

Finsoport abre el paraguas y dice que “de concretarse los pronósticos que esperan una menor producción de maíz y de soja que la proyectada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el impacto sobre las exportaciones argentinas sería indeterminado”. Por un lado, se reducirían las cantidades comercializadas. Por el otro, las cotizaciones internacionales de los productos agrícolas y de sus derivados aumentarían en la medida en que la contracción de la oferta incrementaría la presión que genera una demanda global sostenida en un contexto de inventarios mundiales en niveles reducidos. Según Jorge Todesca, si las producciones de soja y de maíz disminuyeran 5% respecto de las últimas estimaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (cayendo a 48 y a 22,3 millones de toneladas, respectivamente), las exportaciones agrícolas disminuirían en U\$S 1.700 millones. “En ese escenario, si los precios internacionales aumentaran 5% como corolario de la reducción

de la oferta local, las exportaciones de estas *commodities* se incrementarían en U\$S 1.600 millones. En consecuencia, el efecto neto de la caída en la producción sería prácticamente nulo”, apunta el exviceministro de Economía.

Tampoco se vería alterado el aporte en concepto de derechos de exportación de estos tres cultivos y de sus derivados, estimado en U\$S 10.500 millones para 2011. “En cambio, sí se verían afectados por una menor producción de maíz y de soja aquellos proveedores cuya actividad depende de los volúmenes cosechados. Por ejemplo, los ingresos de los transportistas de la cosecha gruesa varían *pari passu* con el nivel de producción.”

Si bien los agregados macroeconómicos (exportaciones e ingresos fiscales por retenciones) se verían prácticamente inalterados ante una reducción en las producciones de maíz y de soja, no sucedería lo mismo con el nivel de actividad de los proveedores agrícolas, lo que resentiría el dinamismo de las economías del interior del país.

El rendimiento de la producción agropecuaria repercutió sobre el

conjunto de la actividad económica. Y lo hace en mayor medida en el interior del país. Hace poco el presidente de la Sociedad Rural, Hugo Biolcati, afirmó que “no da lo mismo 10 millones de toneladas más o 10 menos”. En una charla explicó que “10 millones de toneladas de granos mueven 500.000 viajes de camión de 300 kilómetros. Cuando hay más producción, se mueven más los campos, los pueblos y las ciudades. Hasta las parrillas de las rutas laburan más porque los camioneros paran a comer”.

Los agrodólares apuntalan la cuenta corriente

En diversas ocasiones se destaca el rol del sector agropecuario en la economía argentina y, especialmente, su importancia en el mercado cambiario. Si bien el sector ha sido históricamente un generador neto de divisas, el aporte que tuvo en los últimos diez años fue extraordinario.

Al comienzo de la década, el salto en los dólares generados por el campo se adjudicó en mayor medida al *boom* por las cantidades cosechadas. Diversas mejoras tecnológicas (siembra directa, fertilizantes, etc.)

generaron un notable incremento de los rindes agrícolas y permitieron expandir la superficie cultivable.

En cambio, en el último lustro, el creciente aporte de dólares del sector se centró en la suba de precios internacionales de las *commodities* agrícolas. La entrada de China en el comercio mundial y el fuerte crecimiento de los países emergentes se tradujeron en una intensa puja por materias primas y alimentos.

El creciente excedente de dólares proveniente del campo es el que permite solventar el *boom* de importaciones de otros sectores. De hecho, este año compensará el continuo deterioro del superávit energético y el déficit industrial. Según cálculos privados, se estima que la industria fue deficitaria por U\$S 23.334 millones en 2010, mientras que el balance de los productos primarios y las manufacturas agropecuarias dejaron un superávit de U\$S 33.455 millones. Gracias al mayor aporte de divisas del sector agropecuario, dicen los especialistas, hoy es posible sostener un nivel récord de cantidades importadas con un superávit comercial aún elevado.

Se mantiene incluso un saldo de cuenta corriente positivo pese a





que el tipo de cambio real y otras mediciones muestran que la competitividad externa del país se deteriora cada vez más. Un informe de Ecolatina apunta que, si se valúa la cantidad de bienes exportados e importados en 2010 a los precios exter-

nos promedio de la convertibilidad, el saldo comercial sería levemente deficitario y el rojo comercial equivaldría a 3,6% del PBI. “Si bien el Súper Real y el menor pago de intereses del sector público (producto de la reestructuración de la deuda)

también ayudan a que el intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo no sea deficitario, la mejora en los precios de las exportaciones es el factor más relevante.”





UAI
El futuro sos vos.

**Universidad
Abierta
Interamericana**

**NUEVO CONVENIO ENTRE
LA EMPRESA Y LA UNIVERSIDAD**

BENEFICIARIOS ▶

Funcionarios, Empleados y Familiares directos (cónyuge e hijos).
Capital Federal - Gran Bs. As.
Cursos de extensión contemplados en el convenio.

CURSOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

ÁREA SALUD
Diplomatura en Valoración del Baño Corporal.
Diplomatura en Enfermería Legal y Forense.
Diplomatura en Emergencias y Catástrofes.
Business Intelligence e Información - Industria Farmacéutica.
Diplomatura en Adicciones.
Diplomatura en Periodismo en el ámbito de la salud

DESARROLLO PROFESIONAL
Agente de Propaganda Médica - Curso con acceso directo a la matrícula profesional de Capital y Provincia.
Diplomatura en Relaciones Internacionales.
Diplomatura en gestión y práctica jurídica.
Diplomatura en Administración de consorcios.
Curso de capacitación para la obtención de la matrícula de productor menor de seguros patrimoniales y de vida.

DEPORTES
Diplomatura Superior en Psicología del Deporte.
Diplomatura en Instructorado de Natación.
Diplomatura en Instructorado de Salvamento Acuático.
Rescate y Reanimación Cardio Pulmonar.
Diplomatura en personal trainer - modalidad presencial y on line.
Diplomatura en Pilates.

NEGOCIOS Y DESARROLLO GERENCIAL
Diplomatura superior en Terapia Cognitiva.
Curso de Posgrado en Estrategia y Gestión de RR.HH.
Programa Ejecutivo de Formación Gerencial.
Programa Ejecutivo en Gestión de Marketing.
Programa Ejecutivo de Marketing y Dirección Comercial.
Programa Ejecutivo en Finanzas para no especialistas.
Programa Ejecutivo de Project Management.
Programa de Liderazgo.
Diplomatura en Dirección de Negocios en la industria farmacéutica.
Diplomatura Universitaria en Gestión de Servicios de Salud.
Diplomatura en Marketing Farmacéutico.
Diplomatura en Manejo de Eventos y Ceremonial.
Fundamentos Financieros de la gestión de Negocios.
Curso de relaciones laborales.
Diplomatura en recursos humanos - modalidad on line.

 Descuentos en los planes de UAI Salud Medicina Prepaga - www.uaisalud.com.ar

SEDE BUENOS AIRES: Chevallere 90 - Capital Federal Tel. 4340-7788 Interno 118 mail.estudios@uai.edu.ar

www.uai.edu.ar

LA ARGENTINA ANTE LA SEGUNDA OPORTUNIDAD DE SER EL GRANERO DEL MUNDO

Ing. Pablo Adreani
Director de Agripac Consultores

Para el año 2050 se espera que el consumo mundial de alimentos se incremente en por lo menos 2.500 millones de toneladas adicionales a los 4.500 millones de toneladas que se consumen hoy en día.

Con una adecuada política de Estado, dicha proyección al año 2050 se podría hacer realidad en 2030, es decir que podemos acortar en 20 años nuestra proyección si asumiéramos por primera vez en nuestra historia que una de las fortalezas de la Argentina es reconocer que es un país agroalimentario y que su futuro depende en gran medida de la expansión de la producción agropecuaria y el aumento de las exportaciones cada vez con mayor valor agregado. Hoy, el avance de la tecnología y los procesos de producción de alimentos hacen más competitivos a aquellos países que desarrollan nuevas tecnologías y no tanto a los países cuya base es la producción y exportación de materias primas. Para decirlo de otra manera, hoy no alcanza con ser un país de base agropecuaria a partir de condiciones agroecológicas ideales, como las que tiene la Argentina, si no incorporamos el avance tecnológico en la producción, la comercialización y la industrialización de nuestros productos. Este es uno de los motivos por los cuales Inglaterra es el primer exportador mundial de té cuando no produce un solo kilo y el 100 % del té es importado.

El desafío es extender nuestra frontera agrícola en 14 millones de hec-



táreas y llegar a producir 200 millones de toneladas de aquí al año 2050. Recordemos que en 2010 la producción alcanzó los 100 millones de toneladas. Esta proyección de aumento de superficie toma en cuenta que hay 5 millones de hectáreas de doble cultivo y que el resto de las hectáreas adicionales se podrá lograr, de acuerdo con las proyecciones del INTA y de la Fundación Producir Conservando, sin necesidad de tener que disponer de tierras con bosques o áreas cuyos ecosistemas ya están consolidados. Las proyecciones de superficie concluyen que al año 2030 la superficie agrícola total podría llegar a los 43 millones de hectáreas, cifra que es coincidente con las proyecciones de la Fundación Producir Conservando cuando menciona en su estudio que dicha superficie se puede lograr en un plazo mucho mayor que el de su

estimación 2015/16.

En términos de producción, y asumiendo tasas de crecimiento anual de los rendimientos impulsadas por la adopción de innovación tecnológica en las áreas de desarrollo genético, biotecnología, fertilizantes y fitosanitarios, la Argentina está en condiciones de poder producir 200 millones de toneladas de aquí hasta el año 2050. De este volumen de producción, la soja será el principal cultivo con un total de 104 millones de toneladas, y el maíz seguirá siendo el segundo cultivo en producción con un volumen de 44,5 millones de toneladas, y, por último, la producción de trigo podría llegar a 31 millones de toneladas. Como decíamos al comienzo, podríamos acortar esta proyección al año 2030, en lugar de 2050, si la Argentina asumiera su rol protagónico de país productor y exportador de alimentos.

LA DEMANDA GLOBAL DE ALIMENTOS APUNTA AL CRECIMIENTO

Ing. Mariano Maurette. Sección Campos. Álzaga Unzué & Cía. S.A.

El mercado inmobiliario rural, históricamente, se ha comportado de acuerdo con ciclos. Esto implica que, previsiblemente, a un ciclo de gran dinamismo y precios firmes le siguiera, tarde o temprano, otro de cierta calma y precios en baja. No obstante, a pesar de su tono pendular de subas y bajas, la curva macro del gráfico que representaría el precio de la tierra muestra una tendencia ascendente.

El inicio del siglo XXI, o sea la década de 2000 – 2010, ha modificado esa conducta del precio de los campos en la Argentina. Luego de padecer el tremendo *crack* económico de fines de 2001, con la conflictiva salida del plan de convertibilidad y la profunda crisis política de aquel momento, el principio de 2002 mostró una caída estrepitosa en los valores ante el clima de gran incertidumbre y la dificultad de encontrar certeza en el valor de los activos.

Durante el transcurso de ese año, la situación fue estabilizándose, y la actividad agropecuaria encontró un escenario que terminó siendo una excelente posibilidad de prosperar. Rápidamente se pudo comprobar una marcada tendencia a invertir en tierras, ya que parecía ser un muy buen refugio del capital y a su vez mostraba índices de rentabilidad cada vez más favorables. Esto produjo que, hacia fines de 2002, los precios de los campos hubieran

recuperado la baja mencionada. A partir de ahí, comenzó una suba de precios generalizada que rompió con el histórico esquema de comportamiento cíclico o pendular. Hubo algunos factores que facilitaron esta conducta del mercado; por ejemplo, los buenos resultados de la actividad agrícola hicieron que el mercado de arrendamientos se sobrecalentara y se cerraran contratos a precios de los que no se tenía memoria. El propietario de campos de escala chica o mediana, que siempre tuvo inconvenientes para obtener un ingreso lo suficientemente grande como para vivir, comenzó a percibir una importante puja entre los candidatos que surgían para arrendar su campo con el consiguiente aumento de precios que le cambió radicalmente su situación.

Con este panorama, empezaba a escasear la oferta de campos para la venta y a nadie le era ajeno que

la inversión en campos mostraba ser una eficiente fórmula para proteger su patrimonio y, a la vez, un muy buen negocio. Por lo tanto, la presión de la demanda aumentaba. Simultáneamente, la tecnología agropecuaria avanzaba a pasos agigantados y los precios internacionales daban una mano. Parecía ser que se entraba en un camino virtuoso para el mercado y que este no tenía retorno.

Esto fue así hasta que empezaron a aparecer los primeros síntomas de cambio. Entre 2008 y 2009 pudimos ver situaciones que opacaron el clima de bonanza, como el conflicto de la Resolución 125 y su consecuente pelea entre el Gobierno y el campo. También impactó la tremenda sequía que afectó gran parte del país complicando a muchísimos productores, algunos de ellos, protagonistas del mercado inmobiliario rural.

Si bien, a raíz de estas situaciones,



pudo verse una ligera baja en los precios de los alquileres agrícolas, no mermó el interés por sembrar y en un par de campañas los precios lograron recuperarse. Los valores de venta, en cambio, no mostraron modificaciones, aunque, oportunamente, se produjo una baja en la operatividad y en la dinámica de los negocios.

De esta manera, se llega a explicar el mercado actual, especialmente, la ausencia de ciclos. Hoy día, nadie espera que se produzca una baja en el precio de la hec-

tárea, por lo menos en el corto y posiblemente en el mediano plazo. Es posible apreciar entonces precios altos y firmes, escasa oferta de campos en venta y presión de una demanda activa.

En cuanto a las posibles perspectivas para el futuro de este mercado, podemos enunciar algunos datos que permiten ser optimistas. La realidad económica mundial muestra un incremento significativo en la demanda de alimentos. El crecimiento chino, junto con el de la India, Rusia y nuestro vecino Brasil, parece

no detenerse. Los biocombustibles son una imperiosa necesidad y a su vez un objetivo estratégico, que también pone a los productos del agro en un plano de prioridad. Se avanza en zonas que estaban aún vírgenes y con muy buena disponibilidad de clima y aguas.

Hay motivos para pensar que este escenario de buenos precios altos continúe y la corriente inversora se consolide a pesar de los proyectos de ley que se debatirán en el Congreso acerca de limitar la compra de tierras por parte de extranjeros.

LEASING

“ES LA HERRAMIENTA MÁS EFICIENTE PARA ADQUIRIR BIENES”

Pablo Borakievich (*)
Presidente Asociación Leasing de Argentina

Luego de la crisis del año 2001, el campo y sus asesores impositivos fueron los que primero vieron en el *leasing* una muy eficiente herramienta de financiación y optimización fiscal. En el año 2004, cuando dicha industria empezó a moverse nuevamente, estuvo a la cabeza de las colocaciones y mantiene hasta la actualidad una de las participaciones sectoriales más importantes en la industria.

Tractores, cosechadoras, fumigadoras y rotoenfundadoras, entre otros, son sus principales objetos y la ventaja respecto al pago del Impuesto a las Ganancias es simple de mencionar: con el *leasing* se logra amortizar aceleradamente la maquinaria. En estos ejemplos, en lugar de los cuatro años de plazo normal para la compra, se puede hacer en el término de ocho, asimi-



lando una operación de *leasing* con una financiera (exige más del 50 por ciento de la vida útil contable). Respecto al Impuesto al Valor Agregado, la principal ventaja es la distribución del impuesto en el tiempo, ya que el devengamiento del tributo para el tomador es, junto a los cánones (cuotas en *leasing*), lo que permite un manejo más eficiente de los créditos fiscales. Por el impacto impositivo, si se tiene en cuenta sólo el Impuesto a las Ganancias, que con un *leasing* se logra con una misma tasa implícita que otro tipo de financiación el be-

neficio sea equivalente a contar con casi seis puntos nominales anuales de tasa menos. Por ejemplo, comparando un *leasing* y una financiación sobre un equipo agropecuario de \$1 millón, ambos a la misma Tasa Nominal Actual (TNA) del 20 por ciento, el primero logra un Valor Actual Neto (VAN) de casi un 10 por ciento. Ello implica que se termina pagando mucho menos que la máquina incorporada en el caso de ejercer la opción de compra y resulta tangiblemente más conveniente. Por otra parte, es posible lograr aún mejores condiciones financieras

si se obtiene una línea de *leasing* con tasa implícita subsidiada por la Sepyme, que deja al usuario final en el 13 por ciento de TNA implícito. Ello lo convierte en la línea más conveniente para acceder a los equipos que la mediana empresa agropecuaria necesita para mantener el crecimiento y la rentabilidad. En síntesis, el *leasing* es la herramienta más eficiente para adquirir y lograr el usufructo de bienes. La industria agropecuaria no es la excepción.

(*) *Licenciado en Administración*

TECNOLOGÍA

LA SIEMBRA DIRECTA PUSO EN MARCHA UN NUEVO PARADIGMA EN EL AGRO

**Ing. Santiago Casas. Coordinador General
Aapresid (Asociación Argentina Productores en Siembra Directa)**

La agricultura convencional, basada en las labranzas de los suelos, fue el modelo agrícola que la humanidad aplicó hace más de diez mil años. Bajo esta concepción de la agricultura, la labranza era considerada como una pieza clave e ineludible a la hora de producir granos y forrajes. El paquete tecnológico reinante incluía prácticas como arar, rastrear y quemar los residuos, dejando el suelo totalmente pulverizado. Así, la aplicación de un criterio de explotación minero o extractivo de los recursos supuso un deterioro agroecológico de magnitud escalofriante. Perder más de diez toneladas de suelo por tonelada de grano producido era un “costo” que la humanidad toda no podía y, menos aún, puede hoy seguir pagando. Esto se refleja



en numerosos documentos actuales. Según la RSB (*Roundtable on Sustainable Biofuels*), “La producción agropecuaria no debe degradar directa o indirectamente los suelos y debe estar seguida por un plan apropiado de manejo de suelos”. Por su parte, la RTRS (*Roundtable on Responsible Soybean*) dispone en su protocolo: “asegurar que el manejo

del suelo no causa erosión u otros impactos negativos, evitar prácticas de manejo que impactan negativamente en la sustentabilidad biológica y ecológica del sistema suelo, mantener o mejorar la calidad del suelo con el objetivo de incrementar los rendimientos y la intensidad de uso del suelo”.

La siembra directa puso en marcha

un nuevo paradigma en la agricultura y su difusión masiva sucedió de la mano de Aapresid, una ONG sin fines de lucro, fundada en 1989 por una red de productores agropecuarios preocupados por la conservación de su principal recurso: el suelo.

La plena implementación del sistema de SD permite superar el problema de la erosión y degradación de los suelos y dejar atrás la clasificación de los suelos en arables y no arables. Además, la fragilidad de los agroecosistemas trabajados bajo SD es muy inferior a la del sistema de labranzas, lo que permitió ampliar las superficies productivas sin los riesgos conocidos.

Asimismo, la SD, combinada con una adecuada secuencia y fertilización de cultivos, permite hacer un uso más

eficiente del agua, mejorar la fertilidad física y química e incrementar la productividad de los suelos.

Por otra parte, la reducción del consumo de combustibles fósiles, sumada a la menor emisión de dióxido de carbono -por ausencia de labranzas- y al secuestro de carbono -por aumento de materia orgánica-, ayuda a mitigar el efecto invernadero.

La superficie bajo SD se ha incrementado en los últimos años: actualmente supera los 70 millones de hectáreas en todo el mundo, la mitad de las cuales corresponde a países de América Latina. De ellas, a su vez, el 50% está en la Argentina, donde diversos organismos oficiales calculan casi 20 millones de hectáreas, o sea, algo más del 70% de la superficie argentina.

Alcanzado este punto, Aapresid apuesta a uno de sus más grandes programas: "Agricultura Certificada" (AC), la evolución de la siembra directa. Hablamos de un sistema de Gestión de Calidad basado en un Manual de Buenas Prácticas Agrícolas e Indicadores de Gestión, y en un Protocolo, con foco en el cuidado del recurso suelo.

AC apunta a la mejora continua del sistema de producción de cada establecimiento agropecuario, al tiempo que aspira a la captura del valor agregado que esto supone.

En el largo plazo, podemos imaginar que, así como la SD se impuso en la Argentina, producir de acuerdo con los parámetros de la Agricultura Certificada podría generar una nueva "marca país".

VITIVINICULTURA

BODEGAS BOUTIQUE: LUJO Y COMPETITIVIDAD

Carlos Caselles (*)
Presidente Bodega SinFín

Para entrar al mundo de las pequeñas bodegas, se requiere de mucha astucia, coraje, paciencia y objetivos claros para poder convivir y ser exitoso en un entorno de fuertes jugadores como son las grandes y tradicionales bodegas.

En esta categoría, que algunos llaman "garage" y otros "boutique", también entran un sinfín de pequeñas bodegas, nacidas luego del año 2002, que luchan con las dificultades propias del negocio: falta de financiamiento, poco interés de distribuidores interesados en la comercialización de sus vinos, encarecimiento de insumos, falta de profesionalidad, entre otras.

Habitualmente, deben enfrentar todas las dificultades de las grandes,

pero con menores recursos. Cuando hablamos de recursos, nos referimos no solo a los económicos, que son muy importantes, sino también a limitaciones estructurales, de personal, tecnológicas, de escala, para poder competir de igual manera.

El aspecto comercial no es un tema menor, ya que tienen poco poder de negociación con las cadenas de importación o distribución, y deben convivir en medio de los grandes competidores que acaparan el mercado sin ser aplastados por ellos.

En general, a los distribuidores no les interesa demasiado trabajar con las bodegas pequeñas, por lo que es necesario encontrar otras alternativas, como venta directa o revende-



dores que trabajan con este tipo de producto y que han tenido bastante desarrollo en la Argentina.

La selección del canal de distribución es importante. Si se desea entrar a supermercados, éstos piden cifras desmedidas para estar

en una góndola. En muchos restaurantes pasa lo mismo si se quiere aparecer en la carta, ya que las bodegas grandes regalan una parafernalia de *merchandising* que las bodegas pequeñas no están en condiciones de hacer.

Por todo lo expuesto, la bodega pequeña debe analizar y focalizarse adecuadamente en determinados segmentos.

La experiencia del mercado considera que una bodega para decir "existo" debe esperar al menos diez años. Para ello, es necesario participar en concursos, ferias, degustaciones, eventos internacionales, etc., con la consecuente inversión. Este es un negocio que necesita ser sustentable en una escala muy pe-

queña y el esfuerzo para posicionarse es mucho mayor.

Para muchos, el éxito de una empresa pequeña se basa en la calidad de sus vinos, el segmento del mercado al cual quiere entrar, el precio y tener suficiente espalda financiera.

Otro aspecto fundamental para el éxito de estos emprendimientos es la correcta selección del equipo de trabajo, en especial, de los profesionales intervinientes en cada una de las áreas.

En muchos casos, es común observar que los dueños o profesionales contratados tienen que hacer las veces de gerente administrativo, financiero, de marketing, etc.

Por lo tanto, en el momento de seleccionar se requiere que dichos profesionales tengan experiencia previa, que cuenten con una formación más generalista y de *management*, ya que, por razones de escala, no pueden mantener un profesional para cada una de las áreas.

Para tener éxito con un emprendimiento chico, es fundamental generar valor agregado a través de la calidad y el precio. Las bodegas pequeñas están condenadas a hacer buenos vinos, lograr confiabilidad y tratar de perdurar en el tiempo.

Más allá de todas las dificultades planteadas, sin dudas es una actividad cautivante, dinámica, multifacética, donde la pasión es el motor fundamental.

(*) **Contador Público**

IMPUESTOS

LA TRIBUTACION EN EL AGRO Y SUS CONTROLES SISTÉMICOS

Claudia Chiaradía (*)
Socia de la División Agropecuaria del Estudio Chiaradía Zabala & Asociados

En la actividad agropecuaria, en los últimos años se han reforzado los controles por parte de la AFIP y otros organismos públicos mediante cruces de información, llamados sistémicos, los que recaen en mayor medida en la actividad agrícola. Como profesionales en Ciencias Económicas debemos comprender que los impuestos en el agro han pasado a ser una especialidad, y para brindar un asesoramiento adecuado, en primer término, debemos conocer profundamente esta actividad cuyos particulares rasgos la distinguen de las demás.

A continuación sintetizamos algunos de los registros y regímenes fiscales de información existentes.

1. Registro Fiscal de Operadores de Granos (RFOG)

Si bien su inscripción es optativa, en la práctica es obligatoria dado



los beneficios que implica estar dentro de este régimen.

Por ejemplo, pertenecer al RFOG, en el **caso de un productor agrícola**, le brindará, en el momento de comercializar su producción, una importante reducción de los importes a retener en concepto de Impuesto a las Ganancias e Impuesto al Valor Agregado. En el siguiente cuadro, ilustramos esta situación:

Régimen de retención	Inscripto en RFOG	No Inscripto RTFOG
Impuesto a las Ganancias	2%	15%
IVA	8% (con devolución sistémica del 7% únicamente para productores)	10,5% (sin devolución sistémica)

Adicionalmente, la cantidad de cartas de porte que se le otorgue dependerá de la capacidad de producción declarada en el RFOG.

Existen diferentes situaciones que pueden ocasionar la suspensión en el RFOG o bien la exclusión, muchas veces sin previo aviso; por ello es un tema muy sensible que amerita un control permanente de los asesores.

Si las hectáreas sembradas cuando se solicita la inscripción en el RFOG se modifican, en la próxima campaña se deberá **actualizar datos** en el RFOG. Este punto es fundamental, porque se debe cruzar con la capacidad productiva declarada por el productor.

2. La capacidad productiva y la información sobre existencias

Sobre la base de declaraciones realizadas por el productor respecto de las hectáreas que planifica sembrar de los cultivos de invierno y de los de verano, y tomando un rendimiento potencial estimado por la AFIP para cada tipo de cultivo, se determina la llamada capacidad productiva.

Sobre la base de estos parámetros, se les suministrará a los contribuyentes las cartas de porte necesarias para trasladar sus granos y se permite así la llamada registración de las operaciones en la AFIP.

Por esta razón, los datos suministrados en estos regímenes informativos deberían guardar cierta asimetría con los brindados en el RFOG, aunque habitualmente no resulten iguales debido al doble cultivo, por ejemplo, entre otros factores.

Además, del 1 al 10 de septiembre de cada año, el productor debe informar las existencias de granos al 31/8, tanto los que tenga almacenados en silos propios como los entregados en depósitos de terceros.

Por otro lado, el contribuyente debe declarar la capacidad productiva mediante el procedimiento descripto anteriormente.

Por último, la AFIP conoce, por la información suministrada por los adquirentes, las ventas realizadas por los productores, por lo cual, sistemáticamente, está en condiciones de detectar y controlar eventuales desvíos.

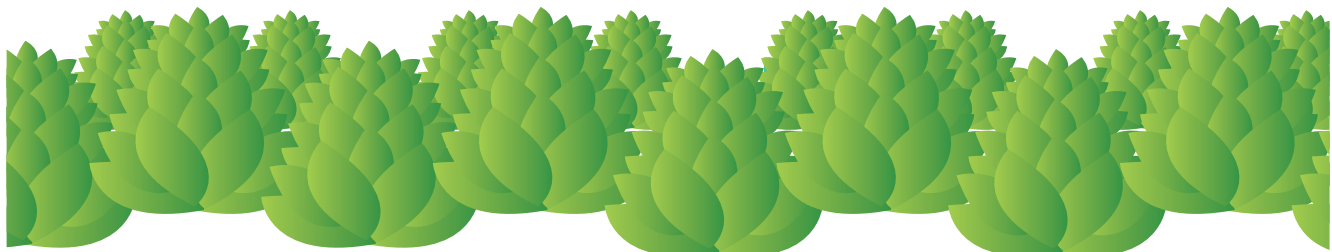
Conclusión

Destacamos la importancia de mantenerse activo en el RFOG y también cumplir en forma ordenada con los distintos requerimientos del fisco con independencia del tamaño de la explotación.

Es menester comprender que los controles sistémicos han venido para quedarse y que el asesor impositivo agropecuario debe conocer los términos “capacidad productiva”, “cuenta corriente granaria”, entre otros.

El Senasa, con el llamado Renspa Verde, posee información y también algunas administraciones provinciales, por lo que sería plausible que en un futuro se unifiquen los regímenes de información y que todos los organismos se nutran de una misma base.

(*) **Contadora Pública**



LA OFERTA ACADÉMICA DEL CONSEJO EN MATERIA AGROPECUARIA

Claudia Chiaradía (*)

Presidenta de la Subcomisión de Impuestos en la Actividad Agropecuaria del CPCECABA

Desde el año 2008, el ICE (*Instituto de Ciencias Económicas - CPCECABA*) y la *UADE Executive Education* dictan en conjunto la Diplomatura en Gestión Integral en Empresas Agropecuarias, y en la actualidad, el Curso de Especialización en Gestión Integral de Empresas Agropecuarias, las cuales coordino desde el punto de vista académico.

El programa es creado sobre la base del convencimiento de las necesidades que tiene actualmente el graduado en Ciencias Económicas

En efecto, en estos entes generalmente se identifica al profesional en Ciencias Económicas como especialista en temas tributarios, contables y de auditoría cuando en realidad la formación obtenida nos permite, junto con los profesionales en las ciencias agronómicas, ofrecer al ente un servicio de excelencia a fin de tomar entre todas las decisiones más adecuadas.

Asimismo, en nuestro Consejo, se dictan cursos en forma permanente en materia contable, impositiva

y de gestión sobre la especialidad, ofrecidos a través de la Escuela de Educación Continuada.

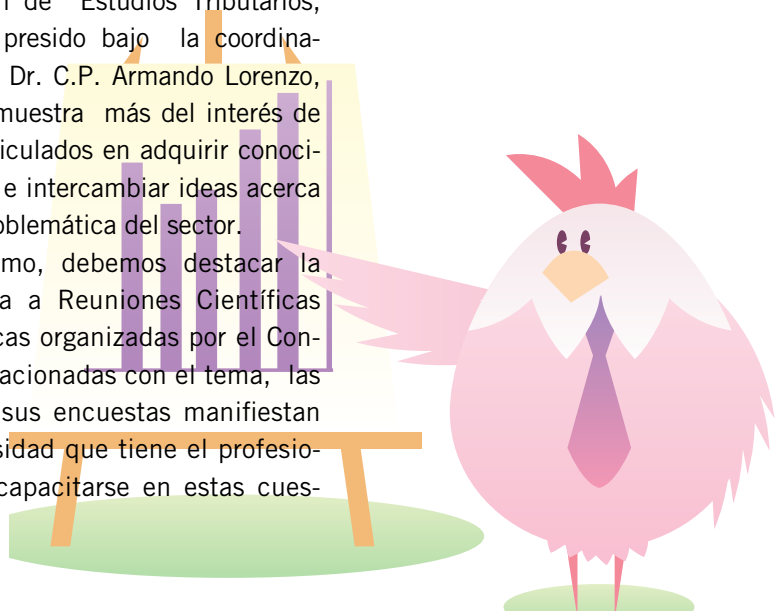
Además, la fluida concurrencia de los profesionales a las Comisiones Académicas del CPCECABA ha sido siempre un indicio del interés por parte de la matrícula acerca de las necesidades existentes en cuestiones agropecuarias.

La tradicional Comisión de Actuación Profesional en Empresas Agropecuarias (CAPEA), y la Subcomisión de Impuestos en la Actividad Agropecuaria, dependiente de la Comisión de Estudios Tributarios, la cual presido bajo la coordinación del Dr. C.P. Armando Lorenzo, es una muestra más del interés de los matriculados en adquirir conocimientos e intercambiar ideas acerca de la problemática del sector.

Por último, debemos destacar la afluencia a Reuniones Científicas y Técnicas organizadas por el Consejo, relacionadas con el tema, las que en sus encuestas manifiestan la necesidad que tiene el profesional de capacitarse en estas cuestiones.

En síntesis, siendo nuestro país fundamentalmente agroexportador, nuestra profesión posee una interesante oportunidad, acompañando la gestión empresarial desde el más alto nivel, al formar parte del proceso decisorio de las compañías agropecuarias, brindando servicios de excelencia como consultor externo y actuando en organismos o reparticiones públicas.

(*) Contadora Pública



ICE

INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

LA NECESIDAD DE RESIGNIFICAR EL AGRO ARGENTINO

Fernando Ravazzini (*)
Gerente Administrativo y Financiero
Ramiro Costa ()**
Economista Jefe
Bolsa de Cereales de Buenos Aires

Durante las últimas tres décadas, las actividades vinculadas a la producción agroindustrial han experimentado una transformación radical. Los importantes cambios cuantitativos fueron acompañados por modificaciones en los modelos tecnológicos y por transformaciones en la forma de organización de la actividad. El nuevo esquema incorporó un modelo de difusión y generación endógena de tecnología, a diferencia de la visión tradicional del sector, dotando a las cadenas de competitividad dinámica genuina. Durante el proceso de ampliación de la cantidad de sectores involucrados en la producción, se desverticalizaron las actividades y así se dio origen a nuevos actores que contribuyen a la difusión tecnológica. Agentes económicos tan diversos, como los proveedores de insumos, las redes de contratistas o las agencias (públicas y privadas) de generación y difusión tecnológica permitieron que el sector cuente con un aceitado mecanismo de adopción y adaptación de nuevas tecnologías. La nueva producción de base tecnológica encuentra sustento en el notable avance de nuevas prácticas de cultivos, como la siembra directa, el uso masivo de biotecnología, así como de organismos genéticamente modificados, y la creciente aplicación de sistemas de agricultura de



precisión, entre otras innovaciones.

Esta nueva estructura productiva vuelve relevante la resignificación de cuestiones básicas, como los alcances del “campo”, ya que el nuevo modo de organizar la producción está compuesto por un conjunto de empresas que integran un espacio rural ampliado y coordinan sus actividades. “Ser del campo” hoy es estar involucrado en el negocio del campo en sus muy diversas y complejas subactividades. A medida que estos cambios se fueron desarrollando, el sector productivo multiplicó su producción al tiempo que impulsó el crecimiento de los nuevos sectores vinculados. La generación de Valor Agregado verificó una notable evolución alcanzando una relación respecto de su Valor Bruto de Producción, que supera al del promedio de la economía.

La nueva configuración productiva genera, sin embargo, ciertas complicaciones al pretender medir la contribución de las actividades agroindustriales a la economía na-

cional. Con límites cada vez más difusos entre lo que es agroindustria y lo que no lo es, mediciones convencionales, como las que surgen por ejemplo de las Cuentas Nacionales, pierden representatividad del verdadero fenómeno económico. Así, las mediciones convencionales que “cortan horizontalmente” las actividades productivas son ineficaces para capturar el carácter intersectorial de las cadenas productivas. Diversos trabajos han buscado analizar la contribución de las cadenas agroindustriales a la generación de riqueza, al desarrollo de redes productivas, al empleo o a la recaudación tributaria. Los mismos dan cuenta de que el sector genera el 36% del total de los empleos, el 56% de las exportaciones, el 44% de los ingresos fiscales y el 44% del agregado de valor del sector de manufacturas.

Los resultados presentados tienen como característica común el cambio de unidad analítica desde el sector primario hacia enfoques de



cadena agroindustrial. Los mismos se han desarrollado con metodologías no homogéneas que dificultan su comparación con otros sectores de la economía o con el mismo sector de otros países. Sin embargo, la cuestión a destacar de dichos esfuerzos académicos es el cambio en el peso relativo que el sector tiene dentro de la economía argentina. Al respecto vale citar el resultado obtenido en 2004 por el trabajo del Grupo Interagencial de Desarrollo Rural, del cual participaron IICA, BID, CEPAL, FIDA, GTZ, Banco Mundial

y USAID, concluyendo que para el año 1997 el PBI agrícola argentino representaba el 4.6% del total de la economía, mientras que el PBI de la agricultura ampliada daba origen al 32.2% de la economía.

La situación de oferta y demanda mundial agregada se ha modificado favoreciendo las *commodities* en detrimento del resto de los bienes, tal como lo demuestran las series de Términos del Intercambio. Este cambio de precios relativos que favorece a nuestro país tiene altas chances de corresponderse con una modifica-

ción estructural de la economía global y no ser meramente un cambio coyuntural. Quizás sea el momento de pensar el agro argentino como un sector estratégico para el desarrollo de largo plazo; para ello, las políticas públicas deberían repensarse en términos de sus prioridades reanalizando el esquema vigente.

(*) *Contador Público*

(**) *Lic. en Economía*

FIDEICOMISOS AGRÍCOLAS

UNA BUENA OPCIÓN PARA DIVERSIFICAR INVERSIONES

José Demicheli (*)
Director Ejecutivo de ADBlick Agro

Los fideicomisos de inversión se han convertido, a lo largo de los últimos años, en una interesante alternativa para estructurar proyectos de inversión. En el caso del agro, la estructuración por medio de un fideicomiso de administración ha permitido a empresas como la nuestra, ADBlick Agro, acercar la oportunidad a pequeños y medianos inversores de invertir directamente en actividades agropecuarias. Vale la pena mencionar que este sector ha demandado históricamente a los inversores individuales un capital mínimo de inversión relativamente alto en comparación con otras alternativas de inversión.

Desde ADBlick nos focalizamos en brindar a nuestros inversores la oportunidad de invertir en nuestros proyectos de la misma manera que lo haría un inversor grande, es



decir, con similares economías de escala y retornos acordes. No hay que olvidar que las inversiones en economía real, como son las que estamos mencionando, traen consigo los riesgos cotidianos de cualquier actividad: clima, mercado, demanda, etc. En proyectos como puede ser ADBlick Granos, el hecho de disponer de gran capital de inversión permite mitigar el riesgo

climático diversificando las zonas y climas de cultivo. A diferencia de un inversor individual, un mayor capital permite invertir en diferentes campos y cultivos al mismo tiempo, evitando de esta manera estar sujetos a las inclemencias climáticas y al rinde de un solo cultivo en una sola zona.

A la vez, hay ciertos aspectos clave que son muy importantes en el mo-

mento de la toma de decisión por parte de nuestros inversores. Los primeros dos aspectos están relacionados con la parte humana, y son el carácter y el profesionalismo del equipo. No hay que olvidar que dicho equipo será el que a fin de cuentas administrará los ahorros de los inversores. Es por esto que conocer al equipo, su *track record*, sus aptitudes profesionales, tanto en el liderazgo de proyectos como también en relación con la capacidad de entender aspectos técnicos de él, resulta de suma importancia. Nosotros solemos decir: “Cuando uno tiene honradez y mucha capacidad de trabajo, la mayoría de las tormentas se puede superar”. La siguiente variable está

ligada al proyecto en sí. ¿Será un proyecto de granos o de oleaginosas? ¿Será un olivar en Mendoza? Es muy bueno que el inversor se encuentre atraído por el proyecto. En nuestro caso, organizamos una o dos veces por año visitas a los campos o a la finca de olivos. Hay muchos inversores que realmente se dan cuenta de la envergadura de su inversión una vez que ven los hechos en la realidad. Por último, el aspecto económico que como inversor me puede decir si el proyecto realmente es rentable es la simple ecuación: Precio x Cantidad – Costo. Si bien es un método bastante básico, es muy bueno hacer esta prueba con los supuestos del plan de negocios del proyecto.

A modo de conclusión, vale la pena destacar que la Argentina se encuentra en una situación inmejorable como *cluster* de producción de alimentos para todo el mundo. Teniendo en cuenta los aún bajos precios de la tierra en nuestro país, posicionarse en tierra en el agro argentino es una alternativa que no hay que desestimar. Demás está decir que las inversiones que administramos no solo benefician a nuestros inversores, sino también a todas las familias de los integrantes de nuestros diferentes proyectos y a la economía argentina en su totalidad.

(*) **Contador Público**

SOJA

A CTUALIDAD Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR EN LA ARGENTINA

Andrea Grobocopatel (*)
Vicepresidenta Grupo Los Grobo

La soja es un emblema paradójico en la Argentina de los últimos años, ya que despierta pasiones enfrentadas como sucede con el fútbol. Quisiera entonces que se pueda tratar de acordar lo siguiente:

- Es una de las ventajas competitivas que tiene la Argentina.
- Es uno de los principales productos que generan divisas para el país y que permiten sostener determinado nivel de gastos e inversiones internas.
- Enseñó a optimizar el uso del agua y el suelo.
- Estimuló el trabajo en red, potenciando lo que cada uno sabe hacer.
- Obligó a innovar.
- Permitió el reconocimiento del

resto del mundo por el volumen y la forma de organizar la producción. Para entender la actualidad, se puede afirmar que, durante 2011, hay una muy buena relación insumo-producto debido a la fuerte suba registrada en el precio de las *commodities* que neutralizan en parte el aumento de los costos internacionales y el incremento del costo interno argentino en dólares. Sin embargo, ciertos insumos aumentaron más que el promedio del resto de los productos, y el productor deberá vender mayor cantidad de su producción para comprar la misma cantidad de insumos orientada a su siembra 2011/12. El empresario agropecuario aprendió



a financiarse, a mitigar riesgos, asegurar el precio del producto final... Y en muchos casos tiene que ocuparse día tras día de ir al campo para ver si el contratista está haciendo el trabajo de siembra, el control de cultivo, considerar la fecha óptima de cosecha y tener los camiones disponibles o la logística resuelta.



Mientras tanto, en el mundo, la firme demanda mundial (alimentos y biocombustibles) que experimenta un crecimiento sin pausa desde hace diez años fue compensada por el aumento de la producción global, hecho que produjo una caída en las existencias finales, que para el corto a mediano plazo será muy difícil de recuperar.

Sobre las perspectivas de la soja en la Argentina

Para la Argentina se trata de un contexto histórico que debería aprovechar, pensando en conjunto cómo incrementar la oferta local y expandir la frontera. Se requiere de mucha inversión del sector privado,

porque las nuevas zonas necesitan de empresas de servicios, más accionistas, transportistas, contratistas y trabajo, pero también del sector público, ya que hay inversiones que solo el Estado puede hacer. Me refiero a mejorar la infraestructura, autovías, salud y educación en los pueblos del interior del país. De esta manera se podrá sembrar más soja y mejorar las agroindustrias.

Así, a modo de conclusiones, hay que señalar que, frente a la creciente demanda de alimentos y energías limpias, se debe seguir capturando valor y competitividad integrando más la producción agrícola con la industria y los servicios, además de continuar con el proceso innovador y organizacional ya iniciado.

Además, hay que trabajar en conjunto, desde ésta u otra oportunidad de las muchas que se detecten para colaborar y construir relaciones ganar-ganar, porque de esta manera se lograrán crecimientos sustentables y se podrá vivir mejor.

() Licenciada en Economía*

CONSORCIOS REGIONALES

UN AÑO CLAVE PARA SER PROTAGONISTAS DEL CAMBIO

Rafael Llorente
Presidente del Movimiento CREA

En 2010, el mundo siguió moviéndose con los problemas que se iniciaron en la crisis de 2008/09. Hoy, esos problemas parecen lejanos, pero no debemos desestimar el alcance que pueden tener las grandes crisis en el mundo. El desempleo en EE.UU. y el déficit de varios países de la Unión Europea afectarán la economía mundial, y, aunque hoy no lo percibamos, debemos estar atentos a sus probables consecuencias.

Con respecto a nuestro sector, los vientos favorables aumentaron su intensidad y hacia el final del año mantuvieron un rumbo decidido a demandar cada vez más alimentos



de todo tipo. Ante tantos países en crisis, los fondos han buscado refugio en los productos básicos que siempre se requieren para la subsistencia.

En nuestro país continuamos transitando por una economía con mucha actividad, pero acotada en su

alcance de visibilidad a mediano y largo plazo. Eso termina traducéndose en empresas que realizan las inversiones necesarias para mantenerse y no para proyectarse a largo plazo. El broche de oro, ante una demanda exigente, es que vivimos un proceso inflacionario que reduce el valor de nuestros ingresos y afecta a quienes menos tienen.

En los últimos días estamos expectantes por saber si serán contempladas nuevas políticas o nuevas formas de ejercerlas. No se puede comprender por qué no podemos ponernos de acuerdo entre todos para que tantas oportunidades puedan ser aprovechadas por todos los argentinos. La generación de riqueza que ello implicaría se produciría a través de mayor cantidad de trabajo digno, que posibilitaría la generación de más oportunidades para toda la población. Colaboraría, además, para brindar una mayor cultura de trabajo en un marco donde el clientelismo y el facilismo han deteriorado el espíritu de logro de mucha gente. Con los recursos fiscales se debería priorizar la erra-

dicación de la miseria y del hambre, que no deberían existir en un país tan generoso como el nuestro.

En el plano político también estamos expectantes. Este año debería permitir que las propuestas políticas posibiliten a la Argentina dar el definitivo paso a la patria soñada. Para lograrlo, no debemos ser meros espectadores, sino protagonistas del cambio. Es necesario que el compromiso con la patria llegue hasta nuestro rol y cumplamos en hacer bien lo que nos corresponde. Pero, además, debemos hacer todo lo necesario para impulsar, en todos los ámbitos, valores que sirvan a una nueva Argentina. Me refiero a que la generosidad y la solidaridad, en pri-

mer término, deben estar presentes en nuestras acciones como ejemplo contagioso de una sociedad mejor. La ética y la honestidad en todos los actos de nuestra vida contribuyen no solo al contagio por el bien, sino que, además, persiguen la búsqueda permanente del bien común. Si emprendemos la tarea de cumplir con estos valores en todos los ámbitos de participación con entusiasmo y con pasión, y, además, los llevamos a aquellos lugares donde se adolece de ellos, es muy probable que en pocos años nos encontremos compartiendo en nuestra patria la Argentina soñada.

INCUMBENCIAS PROFESIONALES

EL AGRO, UNA OPORTUNIDAD PARA EL PROFESIONAL EN CIENCIAS

ECONÓMICAS

Marcelo Maroevich (*)
Jefe de Impuestos
LDC Argentina S.A.

La Argentina es en esencia un país agroexportador de relevancia mundial, pues ocupa los primeros puestos como exportador de cereales y oleaginosas. De allí la importancia del comercio argentino de granos, que cuenta con más de un siglo de vida.

La comercialización de granos tiene su origen en el productor primario y finaliza con el consumidor.

Este flujo sigue canales dinámicos ya establecidos, con una serie de secuencias lógicas y ordenadas que, por su organicidad intrínseca,



configuran lo que se podría denominar sistema de comercialización de granos, cuyo objetivo es, concretamente, tomar los granos en el lugar,

época y estado en que se los produce y entregárselos al demandante en el lugar, momento y forma en que los necesita.



En los últimos tiempos, este sector ha pasado a ser un objetivo prioritario por parte del Estado Nacional por el aporte que este sector hace a la recaudación fiscal, el aporte de divisas y la importancia de sus productos en la economía mundial. Al mismo tiempo nos encontramos con que es el sector con más controles y obligaciones ante los organismos del Estado, a saber: SAGPyA -la matrícula obligatoria-, AFIP -el registro de contratos-, el Registro Fiscal de Operadores de Granos, Secretaría de Transporte, Senasa – Renspa verde, entre otros. Entre los diferentes actores, podemos mencionar a: los productores, los acopiadores, los canjeadores de bienes y/o servicios por granos, ex-

portador, industrial en sus distintas variantes: aceitero, balanceador, cervecero y molinero de trigo o arrocerero, y por último a los corredores, los cuales se organizan bajo distintas modalidades societarias. Para el común de los profesionales en Ciencias Económica de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el sector del agro no es percibido como el más importante demandante de nuestros servicios. Hoy la empresa agropecuaria está en un proceso de cambio; demanda cada día servicios de mayor valor agregado en lo que a la administración de sus negocios respecta. Al igual que en el pasado incorporó de los ingenieros agrónomos nuevas técnicas para mejorar su productivi-

dad; hoy los profesionales en Ciencias Económicas tenemos la oportunidad de colaborar en este cambio, de aportar algo más que solo actuar en la liquidación *ex post* de tributos o confeccionando un balance. Nos encontramos frente al desafío de colaborar en la planificación, en la gestión y la administración de negocios cada vez más complejos. Parafraseando a José Ortega y Gasset, ¡Contadores, a las cosas!.

(*) **Contador Público**

**MEMO
SOFT** 20 años

FACTURA ELECTRÓNICA ON-LINE
El **31/03/2011** entró en vigencia la obligatoriedad de emitir facturas electrónicas para los Monotributistas categorías H, I, J, K o L.

+ GESTIÓN COMERCIAL
GESTIÓN PRODUCTIVA
SEGUIMIENTO COMERCIAL
CONTABILIDAD GENERAL
SUELDOS Y JORNALES
IVA COMPRAS Y VENTAS

+ FACTURA ELECTRONICA
REG. SOPORTE MAGNETICO

- + Estudios Contables
- + Microemprendimientos
- + PyMes
- + Empresas Medianas

Software a tu medida

[011] 4554-6111
Av. Federico Lacroze 3012
Bs. As. / Argentina
info@memosoft.com.ar
www.memosoft.com.ar

L A TRIBUTACIÓN EN LA ACTIVIDAD FIDUCIARIA

Leonardo Hansen (*)

El fideicomiso regido por la Ley 24.441 es un vehículo por el cual se posibilita el desarrollo de los negocios y emprendimientos definidos por las partes que intervienen en el contrato; entre estos últimos también se ubican aquellos vinculados a la industria agropecuaria, donde se ha llegado a recurrir a los formatos denominados “fideicomisos financieros”, y se puede contar a su vez con la ocurrencia a la oferta pública.

Muy probablemente, la cuestión fiscal pase a un segundo plano en oportunidad de la elección de la estructura fiduciaria que mejor responda a las necesidades de financiación de los constituyentes, ya que lo que más interesará, muy probablemente, es la obtención de aquella al menor costo posible y este se dará en tanto se cuente con el adecuado control sobre los bienes fideicomitados y la ejecución fiduciaria, que será medida por la idoneidad y el prestigio de los agentes con los que el fideicomiso se vincule y la intervención de autoridades de control.

En líneas generales, en el orden nacional y a pesar de no dejar de ser “contratos”, los fideicomisos de la Ley 24.441 han sido considerados como sociedades de capital y aplican similares consideraciones que ellas al momento de la precisión del hecho imponible en los distintos impuestos, aunque con ciertas particularidades, algunas de las cuales pasamos a enunciar: i) las



integraciones fiduciarias de créditos no resultan gravadas en el IVA; ii) en general, los fideicomisos financieros no son sujetos del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta; iii) los titulares de valores fiduciarios de fideicomisos financieros acceden a ciertos beneficios fiscales en el Impuesto a las Ganancias y en el IVA en tanto cuenten con la oferta pública, y los beneficiarios, en relación con el primero de los gravámenes, no sean sujetos obligados al ajuste impositivo por inflación. En el Impuesto sobre los Bienes Personales, no son objeto de un régimen de sustitución en cabeza del fiduciario para su determinación e ingreso.

Por definición, siendo un procedimiento para dotar de liquidez a activos ilíquidos, la titulización estará siempre presente en el fideicomiso financiero, pero ello no obsta a que también se desarrolle en él una actividad de corte empresarial, como ser la agropecuaria. De ser así, el fideicomiso cuyo objeto sea la ejecución de una actividad agro-

pecuaria, en particular la agrícola, podrá observar similares inconvenientes que los que se presentan con la utilización de otras estructuraciones, incluidas las societarias. Conceptualmente, me refiero a las cuestiones de generación de créditos fiscales en exceso, sean directos del IVA (por la asimetría de alícuotas existentes aplicables sobre ciertos insumos respecto de aquella a la cual se someten las ventas en tanto la misma esté gravada con una reducida) como así también derivados de regímenes de recaudación, retenciones y percepciones. La incidencia negativa del marco fiscal en el punto importa la ejecución de gestiones oportunas para la obtención de autorizaciones que permitan la exclusión del sujeto para procurar morigerar aquella.

En el plano provincial, las precisiones de impuesto se vuelven un tanto más complejas, debido a que no todas las jurisdicciones han incorporado un tratamiento explícito sobre el fideicomiso.

En general, en materia del Impuesto sobre los Ingresos Brutos resulta razonable interpretar que los ingresos de la ejecución fiduciaria reciban un tratamiento acorde con la naturaleza de la actividad desarrollada y, eventualmente, la sujeción a las normas del conocido Convenio Multilateral, si correspondiera.

En lo que respecta al Impuesto de Sellos, las integraciones fiduciarias (al igual que la emisión de los valores fiduciarios) no siempre han sido consideradas por las legislaciones locales y conllevan cierta incertidumbre, ya que, si bien doctrinariamente se ha considerado que las mismas no son ni gratuitas ni

onerosas, sino resueltas en confianza, lo cierto es que la ley fiscal no necesariamente diferencia una “venta verdadera” de una “transferencia fiduciaria” y por tal motivo pueden llegar a ser materia de controversias.

(*) *Contador Público*

PRÉSTAMOS

E STRATEGIA HACIA EL SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO

Hernán Caballero (*)
Gerente de Empresas, Pymes, Agro del Banco Santander Río

Somos conscientes de que, para bajar sostenidamente el verdadero riesgo-país, que no es otro que el nivel de pobreza actual de nuestra sociedad, los argentinos tenemos que profundizar la cooperación público-privada en todos los ámbitos posibles y trabajar con mucho foco en las cadenas de valor estratégicas de la Argentina. Dentro de este marco, Santander Río se inserta, como proveedor de crédito y servicios financieros, en las principales cadenas de valor que son aquellas que muestran altos niveles, reales o potenciales, de competitividad global, y que serán las que habrán de crear el mayor número de puestos de trabajo en los próximos años en nuestro país.

Una parte relevante de estas cadenas se localiza en el Interior profundo de la Argentina y basa sus desarrollos sobre producciones agrícolas o ganaderas, como ser las cadenas avícola, de carne vacuna, carne porcina, lácteos, soja, trigo, maíz y sus derivados, vid y vinos, fruticultura,



forestación, y la activa cadena de maquinaria agrícola.

Para avanzar con su inserción en las cadenas, Santander Río lo hace a través de dos áreas que ya llevan un largo recorrido experimental: Agronegocios y Cadenas de Valor. El proyecto de Agronegocios, que se inicia en 1997, está articulado sobre un equipo, formado por profesionales agropecuarios con elevada preparación financiera, que diseñó y lanzó una estrategia de posicionamiento a largo plazo consistente en el sector agropecuario, tanto en la Pampa Húmeda como en las Economías Regionales. El equipo de Cadenas de Valor, en funcionamiento desde 2004,

cruza transversalmente y se complementa con los ingenieros de Agronegocios para vincular al banco con las mencionadas cadenas de valor, sus productores y empresas asociados.

Construimos con el agro una relación integral que abarca a empresas y personas, poniendo foco en los productos y servicios financieros que ambos conjuntos demandan de acuerdo con sus necesidades.

Los Clientes Agro superaron los 11.000 productores a diciembre de 2010; representan aproximadamente el 10% del total de Clientes Empresas Medianas y Pequeñas del Santander Río y toman el 25% de



los créditos de este segmento. Nuestros productos y servicios financieros se abren en crédito y en diferentes servicios transaccionales para canalizar cobros y pagos. A nivel crédito, nuestra oferta apunta a financiar el capital de trabajo de las empresas agropecuarias adaptándose a los diferentes ciclos de producción y la inversión en Bienes de Capital para aumentar sus capacidades productivas.

Durante la Campaña Agrícola 2010/11, los financiamientos “estrella” fueron los Préstamos para Productores en dólares (+67%) y la Tarjeta para el Agro (+35%).

Desde hace muchos años, estamos trabajando junto al sector agropecuario y tenemos la misión de continuar el camino. Es crítica la relación que establezca con nuestros Oficiales de Empresas y Oficiales

Pymes especializados en el negocio agropecuario, quienes a su vez deberán conocer sus empresas de manera abarcativa y profunda, desde su estructura de capital hasta sus operatorias comerciales y sus proyectos de inversión.

*** Licenciado en Administración**

LEASING

¿POR QUÉ EL LEASING?

Germán Magnoni (*)
Gerente de Leasing en el Banco Supervielle

“Si no invierto, a pesar de la incertidumbre política, mi competencia me pasa por encima...” Este suele ser uno de los pensamientos que surgen en un escenario como el actual y donde la inversión en bienes de capital resulta ser uno de los pilares del crecimiento económico y el desarrollo empresarial. Incluso, si se lo combina con una herramienta financiera como es el *leasing*, la ecuación mejora sustancialmente.

El *leasing* resulta la combinación perfecta para acceder a bienes de capital, logrando financiación hasta plazos de 60 meses -a menos que sea inmobiliario- y ventajas impositivas como importante valor diferenciador.

La mayoría de los bancos ofrecen este producto, que fideliza a la clientela durante el plazo del *leasing*, donde la oferta actual combina tasas fijas o variables, y donde las expectativas inflacionarias juegan



un rol significativo a la hora de decidir por una de las alternativas.

En plazos de 36 meses, el mercado ofrece tasas fijas, de alrededor del 19 por ciento anual, y, comparando ese porcentaje con los datos de inflación que pronostican las entidades privadas, se obtendría una financiación atractiva en términos reales. A ello se suma la revaluación permanente del valor del bien, ya que en el *leasing* financiero los tomadores ejercen casi siempre la opción de compra que resulta

marginal respecto al valor residual del bien financiado.

Ventajas para el tomador

Dentro de las principales ventajas para quien se financia con *leasing* se puede destacar:

- El tomador selecciona el bien y el proveedor, negociando con este último, las condiciones (precio, entrega, garantía, etc.). El banco dador es un intermediario financiero y las relaciones y efectos de la

compraventa son entre el tomador y el proveedor del bien financiado.

- La financiación principal en el mercado es en pesos, con lo que se soluciona la desventaja del descalce de monedas para tomadores con actividad local.
- En el caso de bienes que deban importarse, el banco dador realiza la importación y el despacho a plaza, por lo que la empresa se desentiende de la logística y trámites necesarios, a menos que la importación requiera licencia no

automática o de configuración de modelos, para lo cual será imprescindible una evaluación particular del caso en toda su dimensión para evitar trabas en la nacionalización de los bienes.

- Dado que no se necesitan desembolsos para la adquisición, permite acceder a tecnología de punta, más allá de que los bancos tienen dentro de su potestad solicitar un canon inicial o maxicanon para financiar un porcentaje menor del 100 por ciento.

• El Impuesto al Valor Agregado es abonado en oportunidad del pago de cada canon, con lo que se logra su financiación por el período del contrato de *leasing*.

- Por lo general, los cánones son deducibles íntegramente de la liquidación del Impuesto a las Ganancias, lo que mejora notablemente el costo del financiamiento, permitiendo acelerar la amortización de los bienes en un plazo menor del contable.

(*) Contador Público

COMMODITIES

“S E DEBE BUSCAR LA EFICIENCIA ORGANIZATIVA DEL PRODUCTOR”

Dr. Ignacio Bustingorri
Abogado de empresas agropecuarias

El sector agropecuario argentino cambió notablemente en los últimos tiempos, ya que ha sido un motor de desarrollo constante de ideas y progreso. Esto impactó en la forma de contratar y de viabilizar negocios a través de formas contractuales –tanto asociativas como de intercambio– en la Argentina.

En el sector existe un gran número de integrantes que tienen distribuidos por distintos méritos las cargas, honores y las riquezas. Entre estos últimos, la tierra fue un factor crítico, pues desde su propiedad nacen variadas alternativas de producción. En la actualidad, se escucha hablar de registros, inscripciones, permisos y subsidios, y ello no resulta ajeno al productor agropecuario. Ello se debe a la intervención que tiene el Gobierno argentino en el sector. No



es el tema de esta columna, aunque nos será casi imposible evitar mencionarlo.

En un negocio de precio por cantidad, como son las *commodities*, el asesor impositivo, el contable y el legal deben viabilizar negocios y buscar constantemente la eficiencia organizativa del productor para ser

más rentable dentro del complejo marco legal que los rodea. Esto puede analizarse a través de tres pasos en los que se puede dividir a la empresa:

- 1) Sin lugar a dudas, hay una valiosa función de asesoramiento en el modo en que el productor se organiza para encarar una campaña agrí-

cola. Es muy importante anticipar problemas futuros y optimizar la forma en que se organizarán los medios de producción. Quien mejores ventajas obtenga en la manera de organizarse, mejores resultados obtendrá al cerrar su margen de rentabilidad. 2) En el segundo paso, que es eminentemente productivo y determina los rendimientos agrícolas de la producción, no hay demasiado para decir. Son temas específicamente

agrícolas. Este paso es el más importante porque bien hecho va a determinar qué posibilidades tiene el productor de innovar y crecer en la empresa.

3) Como tercero y último, en la forma de comercializar hay mucho para hacer, principalmente, en dos ejes: (a) cómo vender en forma más segura y no sufrir contratiempos en la forma y plazo de pago, y (b) cómo ser más eficiente y obtener

más dinero por la producción.

A futuro, la tarea no es sencilla, pero espero que algunos de los puntos sobre los que he reflexionado lleven a las empresas a mejores resultados económicos y que logren un impacto positivo en el medio ambiente y toda la sociedad.

MERCADO GRANARIO

“EL MARCO INTERNACIONAL GENERA GRANDES EXPECTATIVAS EN EL SECTOR”

Guillermo Desiervi (*)

Presidente del Mercado a Término de Buenos Aires

Para responder a una actividad en constante cambio e innovación, y consciente de su papel trascendental no solo en lo que hace a la cobertura de precios, sino también al descubrimiento del mismo, el MATba -el mayor mercado de futuros agrícolas de Latinoamérica- actualiza permanentemente sus estructuras y contratos.

El lanzamiento de las acciones del MATba al sistema de oferta pública en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires representa un hito de fundamental importancia: el Mercado a Término de Buenos Aires deja de ser una sociedad cerrada y se abre al público en general.

La actividad agrícola nacional atraviesa un momento de muy altas expectativas en un marco internacional netamente favorable. Confluyen en este escenario: a) las cotizaciones expresadas en una moneda como el dólar, que se deprecia progresiva-

mente; b) los bajos niveles de stocks finales; c) una demanda que, impulsada por las necesidades alimenticias de un planeta cada vez más poblado, no demuestra agotamiento; d) las alteraciones climáticas que amenazan, cada vez con mayor asiduidad, con devastar las cosechas.

Respondiendo a estos *fundamentals*, los precios están cerca de los niveles record de 2008, y la mayoría de los analistas no estiman como probable una reversión de la tendencia de largo plazo. Con estos valores, la actividad en el país está mostrando niveles de rentabilidad interesantes, apoyada por una situación climológica aceptable, que ha permitido obtener buenos rindes a pesar del principio de sequía que amenazó a nuestra pampa húmeda en la primavera pasada, respondiendo al fenómeno “La Niña”, que se disipó promediando el verano.



Lamentablemente y debido a una errónea intervención gubernamental, todo este “viento de cola” no ha podido aprovecharse íntegramente en nuestro país, lo que ha sumido a muchos productores en una frustración creciente. Y por momentos parece que la posición del campo no es comprendida por toda la población, ya que los motivos aducidos por el Gobierno (la defensa de la mesa de los argentinos) son compartidos por todos, pero las medidas adoptadas re-



sultan contraproducentes, pues la restricción a las exportaciones y las subvenciones cruzadas solo producen traslados de ingresos desde los productores hacia otros integrantes de la cadena agroindustrial, que no se traducen en rebajas sustanciales en el precio de venta de los alimentos.

Las autoridades deberían comprender que nuestro país cuenta con mercados institucionalizados y con herramientas que permitirían no sólo la transparencia de la comercialización, sino las coberturas de precios y volúmenes, que tornan totalmente innecesaria la regulación de las exportaciones. En este sentido, el día-

logo de las Bolsas y Mercados con las autoridades de aplicación aparece como el mejor camino para lograr desactivar los conflictos y encauzar a nuestro país, de una vez por todas, en la senda del crecimiento.

(*) Contador Público y Lic. en Adm. de Empresas



GANADERÍA

LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA Y LA GANADERÍA, ¿AGREGAN VALOR?

Eduardo Martínez Ferrario (*)
Titular de Cabaña El Amargo

Los inicios de la actividad agropecuaria en la Argentina fueron sobre la base de tecnologías de insumos, con mano de obra intensiva, basada en la inmigración, la tracción a sangre y sistemas primarios de producción. Los bienes generados eran productos primarios, como carne y granos.

Desde sus inicios y hasta el presente, la actividad evolucionó a una nueva forma de empresa con alto nivel de gerenciamiento, tecnologías de procesos, ventas por pantalla y mercados a término, entre otros. La revolución industrial originó que la producción de la mayoría de bienes migrara de procesos artesanales a industriales. Esta actividad, aunque tardíamente, siguió el mismo camino.

El problema para percibir este cambio por parte de los consumidores,



en especial en los grandes centros urbanos, es que el producto final es el mismo, según su óptica, sin agregado de valor.

La cadena de valor es el conjunto interrelacionado de actividades creadoras de valor, que se extienden durante todos los procesos, que van desde la consecución de fuentes de materias primas hasta que el producto terminado se entrega en las manos del consumidor.

En realidad, para analizar correctamente estas actividades, más que

considerar si agregan valor, hay que ver la generación de valor que producen.

Se sostiene que la actividad agropecuaria tradicional no agrega valor y que, como proyecto de país, se debería buscar un desarrollo a través de otras actividades que generan mayor valor agregado.

Existe una confusión de objetivos y criterios macroeconómicos y microeconómicos respecto de las *commodities*. Se puede discutir si el desarrollo de la Argentina se po-

dría conseguir sólo con ellas, pero de allí a inferir que es la oveja negra que no agrega valor, y que debe ser tratada discriminatoriamente para subsidiar a otros sectores teóricamente más dinámicos, es un grave error. El desarrollo de un país se hace con la suma de sectores y no discriminando a los más dinámicos y competitivos a favor de otros que aún no logran demostrar su dinámica y competitividad, con el falso argumento de que agregan más valor u ocupan a más personas. La nueva visión de la ganadería y

la agricultura está asociada a la capacitación, la tecnología y el gerenciamiento. Detrás de la producción de un kilo de carne o un grano de soja están la universidad, las proveedoras de genética, agroquímicos, maquinarias, insumos, servicios colaterales y transportes. Es decir, los pueblos y los oficios que trabajan para la ganadería y la agricultura: el tornero, el gomero, el chofer y el profesional.

Es un nicho que no necesita que lo ayuden ni fomenten, ya que es de

los más competitivos del mundo al generar valor; sólo requiere que lo dejen trabajar con reglas claras y sin discriminaciones basadas en una visión de la actividad que fue superada por lo que se denomina la “Gran Revolución de las Pampas Argentinas”, y que es objeto de estudio en diversas universidades extranjeras.

(*) *Licenciado en Administración*

RECURSOS TRIBUTARIOS

DERECHOS DE EXPORTACIÓN

Adriana Ethel Peluffo ()*

Durante los últimos 60 años, las retenciones a las exportaciones se han consolidado como la principal fuente de recursos tributarios generados por el agro. Sin embargo, debido a su característica de impuesto a la producción, son también una de las principales fuentes de conflicto entre los sucesivos gobiernos y los productores primarios. Paradójicamente, las retenciones han desalentado la productividad y el desarrollo del sector agrario y han pasado a ser un impuesto regresivo, donde el contribuyente es el productor.

Los Derechos de Exportación (DE) son un instrumento de política económica que se utiliza ante hechos extraordinarios sin llegar a formar parte de una estrategia de desarrollo a largo plazo. En los países en desarrollo, su empleo es mayor, ya que tiende a aminorar los impactos



de los cambios de la economía interna o externa sobre las finanzas públicas o sobre el bienestar de la sociedad.

El conflicto por las retenciones se remonta a los albores de la historia argentina. Ya en 1853, la Constitución Nacional fijó la atribución del Congreso de la Nación -en el art. 67- para establecer los derechos al comercio exterior y sus alcúotas. De esta manera, pasó a ser la principal fuente de financiamiento

del Estado y consiguió prorrogar su vigencia para sostener la Guerra de la Triple Alianza en contra de Paraguay.

Los DE fueron implementados con distintos instrumentos: como una retención al valor final exportado, con control de cambios, administrada a través de organismos de control, como la Junta Reguladora de Granos, luego Junta Nacional de Granos. Pero no fue sino hasta 1946, cuando fue creado el Insti-



tuto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), organismo que monopolizó la compra de granos y se usó para transferir recursos del sector de producción primaria hacia sectores de la industria, que, en aquel entonces, era incipiente en nuestro país. Este impuesto recibió el nombre de Retención a las Exportaciones (RE) recién en 1955. La utilización continua de estas políticas económicas ha deprimido la posibilidad de establecer un crecimiento sostenido en el sector. En su aplicación de 2002, por ejemplo, se generó una ganancia significativa en el agro a pesar de la situación de

crisis que atravesaba la Argentina y el alza de precios internacionales de las *commodities*. Dentro de este marco, no hubo críticas ante una tasa de los RE del 20%. A partir del año 2004, la situación era otra: los precios se estabilizaron, los costos de producción comenzaron a subir y las RE fueron propulsadas en dos tiempos: primero, a un 27% y, posteriormente, al 35% actual. Aun en este escenario tan desalentador, el sector primario (sin agroindustria) constituyó el 5,2% de la recaudación tributaria anual del año 2010 (ver cuadro adjunto). En conclusión, los gobiernos de-

berían emplear estos recursos en proyectos de inversión estatales de largo aliento. Actualmente, se enfocan en subsidios de corto plazo que provocan un aumento desmedido del gasto público y una descalificación progresiva de la mano de obra. No deben ser entendidos como una transferencia de recursos del sector exportador al Estado, ni tampoco debiera generarse una dependencia de los ingresos del Tesoro, ya que, como se entiende, las materias primas tienen un precio cíclico en la economía mundial.

Análisis de la Recaudación Impositiva para el sector A y B - Agricultura Ganadería Caza y Silvicultura. Pesca y Servicios Conexos			
		Total	%s/Total
Recaudación Impositiva Total Nacional 2010		\$ 442.419,00	
IVA	Total Recaudación SECTOR PRIMARIO	\$ 120.051,00 \$ 5.154,00	4,3%
GANANCIAS (sociedades)	Total Recaudación SECTOR PRIMARIO	\$ 43.288,00 \$ 1.919,00	4,4%
G.M.P (sociedades)	Total Recaudación SECTOR PRIMARIO	\$ 9.269,00 \$ 831,00	9,0%
SECTOR LABORAL		Total Sector Laboral 7.139.134	%s/Sector
	TOTAL DE PUESTOS DE TRABAJO		
	SALARIO PROMEDIO	\$ 4.148,00	
	masa salarial total	\$ 355.357,53	
	Recaudación Seguridad Social	\$ 129.793,00	
	TOTAL PUESTOS DE TRABAJO SECTOR PRIMARIO	329.572	4,6%
	SALARIO PROMEDIO SECTOR PRIMARIO	\$ 2.279,00	
	masa salarial del sector primario	\$ 9.013,14	2,5%
	Recaudación Seguridad Social (Cálculo Propio)	\$ 3.291,60	2,5%
DERECHOS DE EXPORTACIÓN		\$ 45.547,00	
	Reino Vegetal	26,20%	\$ 11.933,31
	Industrias Alimentarias	26,70%	\$ 12.161,05
	Productos Minerales	20,20%	\$ 9.200,49
	Grasas y Aceites Animales o Vegetales	14,70%	\$ 6.695,41
	Resto	12,20%	\$ 5.556,73
Total Recaudación Impositiva del Sector Primario		\$ 23.128,91	5,2%

Fuente Informe Anual Recaudación_AFIP (Cifras en millones de \$)

(*) Contadora Pública

EL ACOPIO, UN ESLABÓN ESENCIAL DE LA CADENA AGROPECUARIA

Alberto Turró (*)

Término frecuente en la producción primaria, “acopio”, como su nombre lo anticipa, es sinónimo de almacenamiento, guarda y conservación de productos de la tierra, y resulta un eslabón esencial en el proceso de producción y comercialización de tales bienes.

El proceso de producción agropecuaria atraviesa el momento más esperado por todo productor, como es la recolección de los frutos de la tierra (cereales, oleaginosas, legumbres, yerba mate, algodón, té, etc.). Sin embargo, tales bienes, cuya cosecha se concentra en un breve lapso de tiempo, requieren su inmediato almacenamiento para la mejor conservación hasta el momento de su venta.

Precisamente aquí nace la necesidad del acopio o almacenamiento de tales bienes en lugares apropiados a ese fin. Es común observar en los paisajes rurales estas construcciones generalmente cilíndricas y de estructura metálica con instalaciones adicionales para carga, descarga y acondicionamiento.

La actividad de acopio es desarrollada generalmente por intermediarios en la comercialización de dichos bienes, quienes no solamente se ocupan de su conservación y guarda, sino que también, a través del mandato comercial (legislado en nuestro Código de Comercio), toman a su cargo la venta de estos bienes hacia las siguientes etapas (normalmente, exportación, industria o consumo).



La operatoria se inicia cuando el productor entrega o deposita en las instalaciones del acopiador los frutos recolectados en la cosecha, que en algunos casos requieren un proceso de acondicionamiento previo. Asimismo, y antes de efectuar el depósito en los silos del acopiador, se extrae una muestra para su análisis en laboratorios. Su resultado permite que el productor conozca la calidad y características del bien entregado, siendo que, una vez ingresados los bienes a las instalaciones del acopio, sufren lo que se denomina “pérdida de identidad”.

A fin de familiarizarnos con la documentación comercial y tributaria que respalda el acopio y la venta de la producción agrícola, comenzaremos señalando que el transporte desde los lugares de producción hasta la planta de silos se respalda mediante un documento que hace las veces de remito y que se denomina “Carta de Porte”, también utilizado en los posteriores traslados físicos.

Cuando el productor entrega sus bienes al acopiador, recibe de este último un documento denominado “Certificado de Depósito” (en el caso de cereales se lo conoce con el nombre de Formulario “1116 A”, que fuera creado por la ex Junta Nacional de Granos), en el que consta la cantidad del producto almacenado, su calidad y las condiciones económicas de la guarda. Estos certificados de depósito, que otrora se convertían en garantías de operaciones bancarias (a través de *warrants*), se convierten en verdaderos títulos de propiedad de esos bienes hasta el momento en que el productor decida su venta, ya sea en forma parcial o total, o bien su transferencia a terceras personas. En el momento en que el productor decide su venta a un tercero, el acopiador emite lo que se denomina “Liquidación de Mandato/Consignación”, verdadera cuenta de venta y líquido producto al comitente. A ese efecto, el acopia-



El productor emite el Formulario “1116-C”, que tiene todos los efectos de una factura de venta y se convierte en un contrato que identifica todas las condiciones de la operación y sus efectos tributarios, quedando el acopiador obligado a la retención

en la fuente de los diversos gravámenes que inciden directamente sobre la operación. Si en cambio el productor decide la venta al mismo acopiador, la operación se formaliza a través de un “Boleto de Compra-Venta”,

utilizando para ese fin el Formulario “1116-B”, que tiene idénticos efectos para el vendedor que el Formulario “1116 C”.

(*) *Contador Público*

PRODUCCIÓN PORCINA

“LA PRODUCCIÓN DE CERDOS TIENE INMEJORABLES POSIBILIDADES DE CRECIMIENTO”

Ing. Juan Luis Ucelli
Presidente Asociación Argentina
Productores de Porcinos

Durante los últimos años, la producción de cerdos tuvo una importante evolución que le permitió inmejorables posibilidades de crecimiento y sustentabilidad. Dicha evolución se puede separar en tres etapas. La primera, hasta mediados de la década del 90, se caracterizó por corresponder a productores de chanchos, sin mayor tecnología, y como una actividad secundaria o terciaria a la agricultura y la ganadería vacuna. La segunda etapa, desde mediados de los años 90 y hasta 2004, se transformó en la referida a productores de cerdo, con alta incorporación de genética, tecnología, instalaciones y formación de profesionales especialistas en producción. En la mayoría de los casos, pasó a ser la principal actividad en el aspecto personal o empresarial. La última etapa transcurre en la actualidad y corresponde a los productores de carne de cerdo, los cuales incorporaron todas las mejoras y están en el camino de promocionar la carne de cerdo como una opción frente a la carne vacuna. Históricamente, en la Argentina, el



cerdo fue destinado a la elaboración de chacinados y el consumo de carne fresca. Nunca superó el diez por ciento de la producción total, limitándose a las conocidas costillitas o el *carré*. A partir de la última etapa antes mencionada, comenzó una campaña de promoción del consumo de carne fresca porcina, la que hizo foco en una información, destinada a los médicos y nutricionistas, sobre la nueva carne de cerdo. También se trabajó con los cocineros para demostrar que la carne porcina puede sustituir a la carne vacuna en todos los platos, tales como milanesas y empanadas, entre otros.

Pero lo más importante que se logró fue posicionar a la carne de cerdo por debajo del precio de venta de la carne vacuna, algo que sucede en todo el mundo. En la década del 90, los argentinos consumían unos siete kilos *per capita*, de los cuales seis se destinaban a la elaboración de chacinados y tan solo uno a carne fresca. En la actualidad, el consumo es de unos 9.5 kilos *per capita*, con un cambio en la proporción: sólo dos se consumen como chacinados y 7,5 como carne fresca. Las proyecciones que existen para los próximos años estiman que el consumo de carne fresca llegará a



los 16 kilos *per capita*, lo que duplica la cantidad de hembras productoras instaladas.

La inversión necesaria para un nuevo establecimiento se estima entre 3,5 y 4 mil dólares por madre instalada. Durante los últimos diez años, en promedio, el sector otorgó

una renta del 20 por ciento anual. Respecto a la alimentación, el costo de producción en la Argentina es el más competitivo del mundo. Mientras en otras partes del mundo, los grandes productores tienen problemas por la falta de espacio y la carencia de los cereales necesarios,

la Argentina cuenta con ambas herramientas para su producción. Sin dudas, la producción de cerdos es una de las actividades agropecuarias que genera mayor mano de obra y permite el arraigo en las zonas rurales.



www.laestrellaretiro.com.ar



CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN, CLAVES EN LA COMPETITIVIDAD

Ing. Fernando Vilella
 Director del Programa de Agronegocios y Alimentos
 Facultad de Agronomía
 Universidad de Buenos Aires

Desde 1998, el PAA (Programa de Agronegocios y Alimentos) participa de la generación, difusión y aplicación del conocimiento en los sistemas agroindustriales. Lograrlo requiere combinar calidad en docencia, investigación, consultoría, transferencia al medio y una red relacional, alineadas con la generación de capital social en el sistema de agronegocios, que es de los más modernos, dinámicos y competitivos de la economía argentina.

En docencia, los posgrados son un lugar de encuentro multidimensional y multidisciplinario que reproduce las tensiones que se generan en la práctica de los negocios.

Nuestro liderazgo se sostiene en haber capacitado con máxima calidad verificable (ISO 9001 y diversas encuestas a empleadores o exalumnos) a más de 2.500 alumnos de Maestría, Especialización, Posgrado ejecutivo y cursos *In-House*. Cada año se acercan más alumnos extranjeros, representando hoy el 40/45 % de la Maestría. Asisten alumnos que provienen del sector público (20%) y de una infinidad de empresas, profesiones (40% de ciencias económicas) y organizaciones a lo largo de todas las cadenas agroalimentarias; generan todos ellos una activa y rica discusión en el aula.

Porque creemos que solo creando



conocimiento se lo trasmite con excelencia, desarrollamos la investigación, y logramos así una activa participación en los congresos y seminarios relevantes a nivel tanto nacional como internacional, organizados por ejemplo por IFAMA, ISNIE, las universidades de Wageningen y de San Pablo (PENSA), con más de 70 trabajos académicos originales y 6 libros publicados. Además, para este año, el 30/11 y el 1 y 2/12 organizamos en Buenos Aires, junto al PENSA, la VIII Conferencia Internacional de Agronegocios.

El PAA participó en numerosos estudios de consultoría original, generando alternativas estratégicas competitivas en el entorno institucional, organizacional, tecnológico

y comercial nacional e internacional (Holanda, Uruguay, Brasil, Colombia, Chile y Nicaragua).

Queremos una Argentina abierta al mundo, democrática, con pleno estado de derecho, reglas de juego de mercado consensuadas, desarrollada y competitiva en el entorno de la sociedad del conocimiento, promoviendo la innovación y el respeto al derecho de propiedad; para ello debemos plantear alternativas de reingeniería, de coinnovación y de cambio de paradigma. Estamos convencidos, y somos consecuentes con ello, de que la creación de conocimiento y la capacidad de innovar son las claves en la construcción de la competitividad.