

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Los saldos técnicos de IVA: la doble Nelson de AFIP que asfixia a los productores

Por Mariano Echegaray Ferrer | Director tributario de AgroEducación

En el deporte de la lucha, hay un movimiento que es el más conocido: la “Doble Nelson”. Se trata de la famosa llave en la que un luchador toma al otro de ambos brazos desde atrás y lo paraliza totalmente.

Para las empresas agropecuarias, ese luchador es la Administración Federal de Ingresos Públicos (Afip) que les aprieta el brazo financiero por un lado, y el económico por el otro. Y las inmoviliza de tal manera que se sienten asfixiadas.

No hace falta recordar cómo ha quedado en evidencia que el Estado, a través de su participación en los impuestos, es un socio permanente en las empresas agropecuarias. Pero a esto último hay que sumar que, en muchos casos, también es el principal deudor de los productores, debido a la situación que se presenta respecto de los saldos técnicos del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Son supuestos créditos a favor de las sociedades que, en realidad, se convierten en costos financieros y también económicos puesto que terminan siendo un crédito incobrable.

Los productores quedan noqueados, al final, por un impuesto que al final no solo incide en el consumo, sino también en la producción.

Definiciones

Como primera medida, vale recordar cómo surgen estos saldos técnicos: es la diferencia entre el IVA que se paga por la compra de insumos, servicios o inversiones necesarias para la producción, y el que se cobra a la hora de la venta.

Lo que sucede en el agro es que mientras los productores deben abonar un IVA del 21% para sus gastos y compras de insumos, venden su mercadería con una imposición del 10,5%.

De movida, esto afecta el denominado principio de "neutralidad" que debe regir en todo impuesto y se genera una acumulación de créditos fiscales que se mantienen en el tiempo y, como se mencionó, se convierten en incobrables. Y decantan en costos asociados que muchas veces no se reconocen en los cálculos de márgenes del negocio.

De allí la "Doble Nelson": el "brazo" financiero que sufre es el vinculado a esta diferencia entre el IVA pagado por lo comprado en relación al tributado por lo vendido, mientras que el "brazo" económico es la generación de este crédito permanente que el productor tiene con el Estado y que no logra cobrarlo a corto ni mediano plazo.

El resultado, como es usual, es que en esta lucha siempre el ganador es la Afip. Si a lo mencionado se le suma lo que se apropia por medio de las retenciones, que generan menores ingresos por las ventas de la producción lo que a su vez potencia la inmovilización de los créditos fiscales, el Estado no solo gana con la apropiación del margen del negocio, sino que también se financia con los créditos inmovilizados de los productores a tasa cero.

Como si no faltaran problemas, no se puede soslayar el escenario inflacionario que vive la Argentina y que deteriora aún más el impacto que generan estos saldos de IVA en los márgenes del negocio agropecuario.

Alternativas

Pero lo peor que pueden hacer los productores es golpear tres veces el piso y rendirse: existen maneras de zafar o al menos amortiguar el "dolor" de esta "Doble Nelson" fiscal.

A tal fin, hay que analizar paliativos y pensar nuevas formas de hacer negocios para amortiguar, evitar y recuperar parte del capital que se encuentra inmovilizado.

El punto de partida es que las ventas de la producción primaria se encuentran a una alícuota reducida, entonces hay que diagramar negocios que permitan integrar hacia delante, de manera de cambiar la alícuota de nuestras ventas, o hacia atrás para evitar gastos o reducir alícuota en las compras.

En concreto:

Trabajar con contratos asociativos. El objetivo es disminuir los costos y estos contratos tienen por objeto la distribución de los resultados de la producción agrícola. El objetivo es que cada sujeto que integre el contrato aporte algunos de los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad, como tierra, insumos, servicios o know how. Una vez obtenida la producción, se reparte el resultado en la proporción del aporte de cada integrante. Con esto se logra que se pueda tener producción y, por ende, ventas sin grandes costos asociados, lo que lleva a una disminución del saldo de IVA técnico.

Fletes en la liquidación primaria. Sirven para bajar el IVA en el gasto. El servicio de flete tiene una alícuota del 21%, pero si es liquidado en forma conjunta con la comercialización de granos, pasa a ser un accesorio de la operación principal y se encuentra alcanzado a la tasa reducida del 10,5%. De esta manera se disminuye el monto de un gasto relevante al momento de vender los granos. Del mismo modo, las comisiones y gastos incluidos en liquidación primaria resultan alcanzados a la tasa reducida.

Compra de insumos en canje. En este caso el beneficio no es la reducción del IVA, pero sí el diferimiento del efecto financiero. Son transacciones de intercambio en especies para adquirir bienes o servicios, a través de las que el vendedor de insumos/servicios entrega o presta el servicio y los factura sin el IVA respectivo, quedando el impuesto pendiente al momento en que se perfecciona la entrega de los granos para el pago. En el momento del pago se emite el IVA por la compra y se cancela el total de la operación con la venta. Con esto se beneficia tanto el vendedor de insumos como el productor: el primero no genera un impuesto anticipado, sino que lo difiere al momento de su cobro, y el segundo realiza la venta sin que se apliquen las retenciones de una venta habitual y en el mismo periodo se refleja tanto el IVA por la compra como por la venta.

También se puede aumentar el crédito fiscal vinculado con las ventas:

Contrato de pastaje. Es una herramienta para aquellos que tengan un sistema mixto de producción y con ello potenciar el recupero del crédito a través de prestar servicios. En este contrato, una parte se compromete, sin conceder el uso y goce de un predio rural, a recibir animales de un tercero para que se alimenten de sus pasturas, asumiendo la responsabilidad del cuidado sanitario de los animales. Este contrato no es por un predio sino por un servicio lo que trae asociado un IVA a la alícuota general del 21%. Vale aclarar que si bien tiene un nombre similar, no es lo mismo que el contrato de pastoreo, porque en este último el objetivo es ceder el uso y goce, y con ello se encuadra dentro de los tipos establecidos por la Ley de Arrendamientos Rurales, una operatoria con IVA exento.

Convenios de multiplicación de semillas. Permiten captar la alícuota general en la venta del producto. En este caso, son acuerdos entre productores y un semillero, en los que el productor compra la semilla "original" y la produce en su propio campo, la acondiciona o no, según lo acordado por contrato, y entrega al semillero el producido. Como no es una operación de comercialización de granos, estas ventas se encuentran alcanzadas por la alícuota del 21%, lo que implica un recupero mayor.

Maquinaria propia. Contar con equipos de trabajo propio contribuye a no tener tantos gastos asociados en la producción y por ende menor IVA por compra. Se puede complementar con la prestación de servicios, lo que permite aumentar ventas y cambiar de

alícuota para el caso de los productores tradicionales. De esta manera, el productor que cuenta con maquinaria puede realizar parte de sus labores de producción y puede recuperar saldos inmovilizados en el IVA, por medio de la venta de servicios a terceros.

Servicios y semillas. En tanto, si la prestación de servicios se complementa con servicios vinculados a la producción de semillas, permite captar la alícuota general. La regla general es que la prestación de servicios vinculada a la producción se encuentra alcanzada a una tasa reducida, pero estos servicios solo gozaran del tratamiento de la alícuota reducida en la medida que se encuentren vinculadas a la obtención de bienes que gocen de la reducción de alícuota. En consecuencia, en el caso de servicios vinculados a producción de semilla, se aplica la alícuota general, lo que genera un recupero al por mayor del saldo.

Conclusión: una mirada integral

En definitiva, recuperar el capital de trabajo inmovilizado dentro de la declaración jurada de IVA es un trabajo adicional en el que hay que analizar cada alternativa, porque podemos encontrarnos con aspectos a favor y en contra en cada una de ellas.

A favor encontramos la utilización de créditos, nuevas tasas o inclusive nuevas formas de llevar adelante los negocios; en contra, podemos tener nuevos impuestos asociados, como puede ser el caso de Ingresos Brutos o perder algún beneficio por la actividad que se desarrolla.

De todos modos, más allá de lo que pueda hacer cada productor para recuperar los saldos inmovilizados, no debería ser su responsabilidad buscar diferentes recovecos para poder salir del laberinto que le presenta constantemente la Afip.

Es momento de que se comience a discutir esta situación como el grave problema que representa para las empresas que generan empleo y desarrollo, y que el Estado busque soluciones que impriman una dinámica adicional a un negocio que es el principal motor productivo del país, pero que, insólitamente, no puede trabajar de manera libre porque le aplican una "Doble Nelson".