

PLANIFICAR CON UN PRODUCTOR AGROPECUARIO SU MARCHA EMPRESARIAL.

ASPECTOS FISCALES

Several thin, white, parallel lines of varying lengths and slopes are positioned on the right side of the slide, extending from the top right towards the bottom left, creating a sense of movement or a graphic element.

¿PLANIFICAR?

Aspectos a considerar

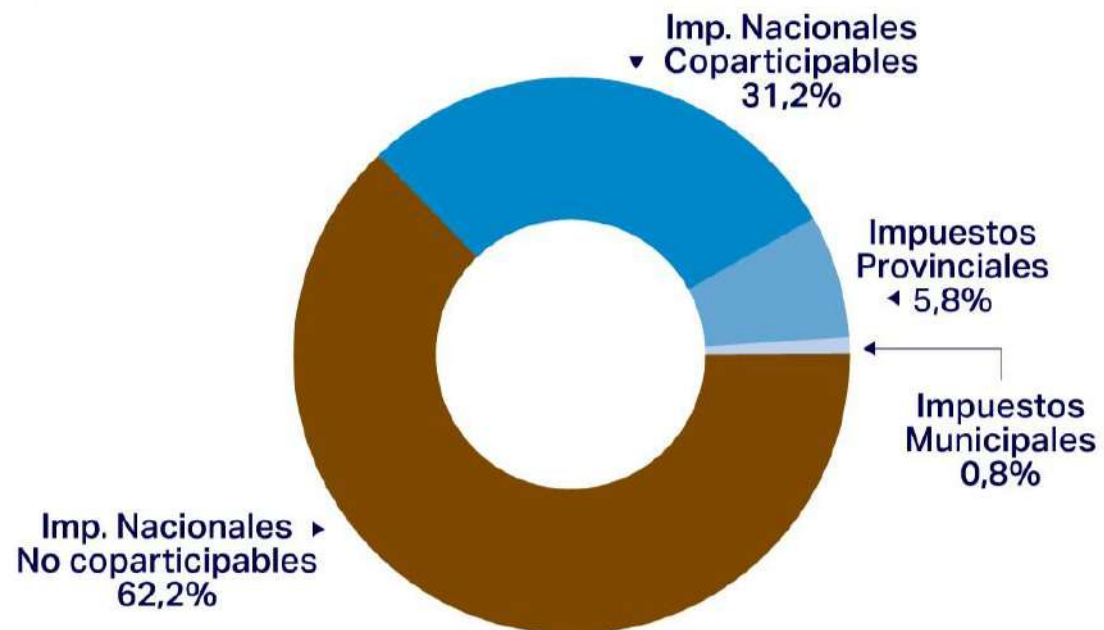
CONTEXTO

SECTOR AGROPECUARIO

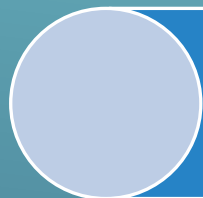
SEPTIEMBRE 2025



POR JURISDICCIÓN



CONTEXTO DEL SECTOR AGROPECUARIO



+ de 50 países comen carne argentina



Trigo Argentino llega a 25 países



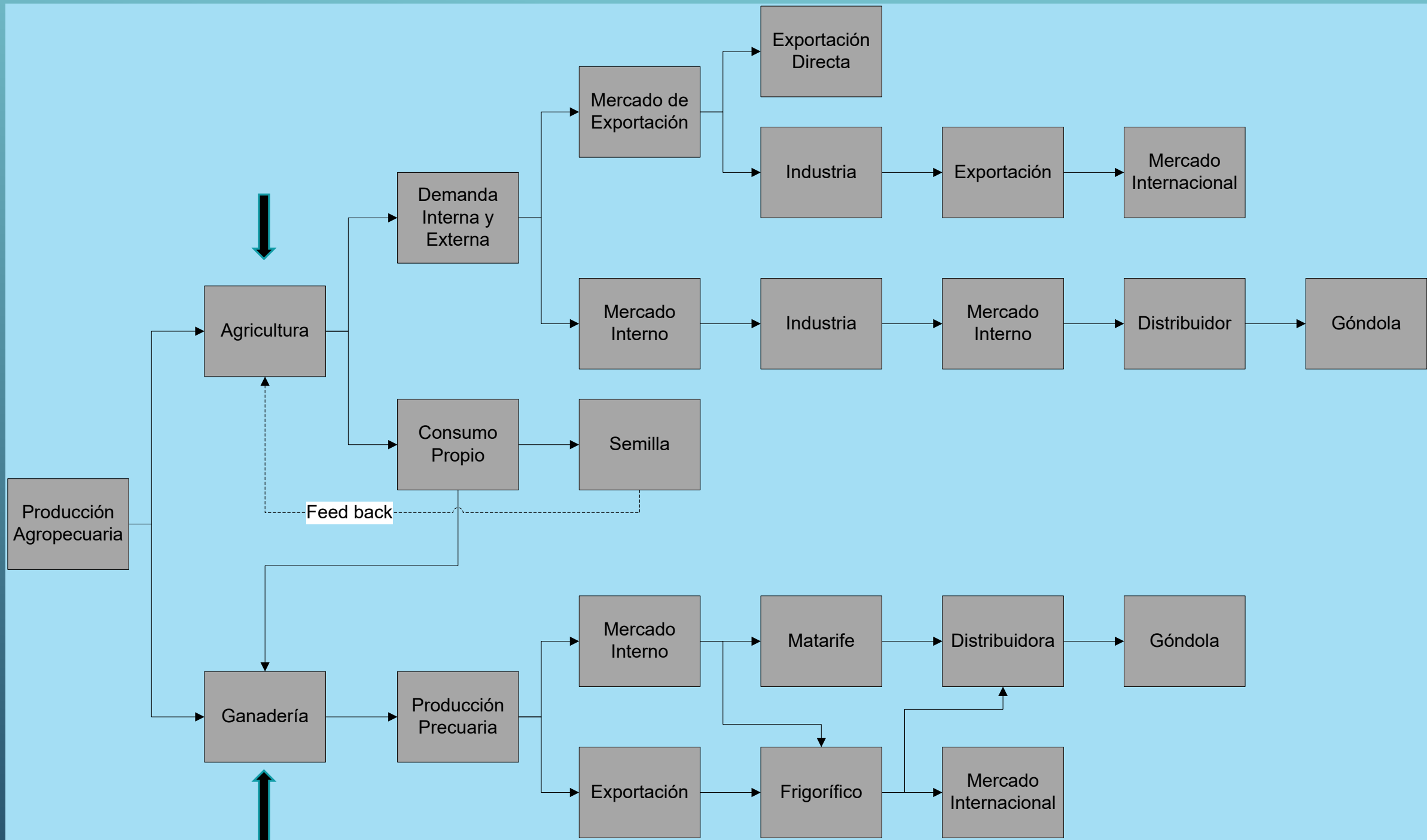
Participación del Estado en la renta Agrícola 58%



La fuente de sostenimiento en argentina en la actualidad fue el sector agropecuario

PLANIFICAR UN CIERRE 2025 Y AÑO TRAS AÑO


Con que elementos contamos



LA PLANIFICACIÓN COMO CULTURA EMPRESARIAL



- ▶ La planificación es el **proceso metódico** diseñado para obtener un objetivo determinado. Trascendiendo la función administrativa, obedece a una **línea de pensamiento** y a una **cultura productiva y/o empresaria**. Implica mirar al futuro con cada realidad.
- ▶ La intuición, si bien juega un papel, no debe vencer a la planificación. Planificar es señal de **crecimiento sostenido** y dota al empresario de un sentido de autocrítica que le permite preguntarse y responder:

- ▶ Cómo mejorar la rentabilidad y productividad?
 - ▶ ¿Conoce su **costeo de producción** con asignación de recursos y optimización de gastos?
 - ▶ ¿Conoce cómo realizar **análisis de costos de oportunidad**?
- 
- Three parallel white lines of varying lengths are positioned in the bottom right corner of the slide, slanted upwards from left to right.

- ▶ Cual y que
- ▶ Como
- ▶ Donde estan
- ▶ Que tipo de empresa es

PREGUNTAS RELEVANTES

DECISIONES ESTRUCTURALES

Decisión	Criterio de Planificación	Implicancia Fiscal
Encaje Jurídico	Definir si es Persona Humana (Art. 53, inc. d - LIG) o Persona Jurídica (Sociedad Art. 73 LIG o Art. 53 LIG).	Permite aprovechar los beneficios impositivos y define las deducciones admitidas.
Cierre de Ejercicio	Como elegir esa fecha?	Permite diferir la imputación de rentas y planificar inversiones con tiempo.

Tipo de Dato	Fuente	Utilidad en la Planificación
Datos Estructurales	Estatuto Social, Contratos, Patrimoniales	Determinar la forma jurídica más eficiente y el encuadre legal de operaciones.
Datos Operacionales	Cuentas Corrientes, Timing de Facturación, Stock	Modelar el devengamiento y la exigibilidad fiscal (ej. Arrendamientos pendientes de facturación).
Datos de Proyección	Presupuestos, Planes de Inversión (capex), Proyecciones de Venta	Simular escenarios futuros y la aplicación de beneficios (ej. Amortizaciones futuras).
Datos de Terceros	Certificados de Retención, Informes de Tasas de Interés (Renta de 2da)	Determinación de créditos fiscales y rentas pasivas.

Tipo de Dato	Fuente	Utilidad en la Planificación
Datos Operacionales	Liquidaciones de Grano, Cartas de Porte, Parte de Parición	Modelar el devengamiento por cosecha y el crecimiento patrimonial del ganado.
Datos Estructurales	Contratos de Aparcería/Arrendamiento, Títulos de Propiedad	Determinar la forma jurídica más eficiente y la calificación de renta (clave para la Deducción Especial).
Datos de Proyección	Precios de Referencia (Cámaras/Bolsas), Tasas de Interés	Simular escenarios futuros, impacto del API y la conveniencia de acopio vs. venta.
Datos de Stock	Inventario por Categoría de Hacienda, Existencia de Granos	Modelar el impacto de los diferentes métodos de valuación obligatorios o de opción.

a) administración con utilización de recursos propios,

b) mediante la contratación de servicios de terceros, mixto

c) por contratos con terceros en participación o aparcería

PRIMER CONTROL – HECTÁREAS EXPLOTADAS

• Inmuebles Propios:

Verificación de
domicilios –
escrituras –
donaciones –
cesión de usufructo

Inmuebles de terceros:

Contratos de
explotación en
cualquiera de
sus formas

Que bienes
posee la
empresa

Que
Patrimonio
detenta

Que vale la
pena
destacar

COMO

Como identificar el establecimiento es de cria – de
invernada – Feed lot

Como y que tipo de agricultura desarrolla

Como valuar cada bien de cambio o activo biológico

Como valuar insumos

Es una empresa unipersonal – es una sociedad

Es una empresa de familia

Posee la calidad de Pyme

Tecnológicamente como esta dotada

QUE TIPO DE EMPRESA

Riesgos de producción – riesgos climáticos – riesgo de plagas de la agricultura – riesgos de pestes



Afectan directamente el rendimiento productivo – análisis de costos de producción

ANÁLISIS DE LOS FACTORES PROPIOS
DEL SECTOR - PRODUCCIÓN

Riesgo de Precios



Afectan la rentabilidad de la empresa.
Afectan la valuación al cierre

RIESGOS NO CONTROLABLES

Precio no determinado por el productor

Menos

Retenciones FOB – carga y descarga puerto-fletes-acondicionamiento de la mercadería

Precio final que llega al productor

INTEGRACIÓN DEL PRECIO

DATOS A CONSIDERAR QUE YA CONOCEMOS VÍA SISA

Contratos y superficie explotada

- ▶ Cada inmueble declarado posee escritura independiente
- ▶ Esta correctamente declarado, con sus respectivos puntos de Geo
- ▶ Como es la explotacion de esos inmuebles propios
- ▶ Con maquinaria propia o tercerizada
- ▶ Inmuebles en condominio – tratamiento especial

CONTROL DE HECTÁREAS EN CAMPOS PROPIOS

CONTROL DE HECTÁREAS EN INMUEBLES DE TERCEROS CONTRATOS

- ▶ Cada hectárea explotada debe estar declarada en SISA
- ▶ Verificación de contratos de explotación aparcería, arrendamiento, comodato, cesión a título oneroso o gratuito, accidentales, de explotación conjunta,
- ▶ Análisis de los condominios y el % en cada uno de ellos
- ▶ Análisis de los arrendamientos pagados y de los devengados – planillas de arrendamientos.

SISA – CAPACIDAD PRODUCTIVA



Cumplimentar: 1 AL
30/09 c/año-RG
5771

Que informamos?

Existencias al 31/08 –
de granos no
destinado a la
siembra

Sup Agrícola de
cultivos de invierno:
trigo, cebada,
lino, arvejas, lentejas,
entre otros

Cumplimentar:
1/12 hasta 28/02
c/año

Que
informamos?

Sup Agrícola de
cultivos de
verano: girasol,
maiz soja, sorgo,
entre otros

- ▶ Información Productiva 1 “IP1”: Desde el día 1 al 31 de octubre de cada año, ambos inclusive.
- ▶ Información Productiva 2 “IP2”: desde el día 1 de diciembre de cada año hasta el último día del mes de febrero del año siguiente, ambos inclusive.
- ▶ Hasta esta presentación RG 5771-2025 – de 01 de Setiembre al 30 de setiembre – existencias al 31 de agosto

MODIFICACIÓN DE DATOS

Plan de
siembra

Insumos
utilizados

Detalle de
labores

Controles
agronómicos

Punto de
equilibrio

ES NECESARIO SABER QUE SE
PRODUCE?

SIEMBRA

ANALISIS DE LOTES SEMBRADOS

VARIEDAD DE CULTIVO

LOTES DECLARADOS EN SISA?

FACTURAS DE SERVICIOS PRESTADOS

MAQUINARIA PROPIA

FACTURAS DE SEMILLAS

Conocemos el plan de siembra

Labores de siembra

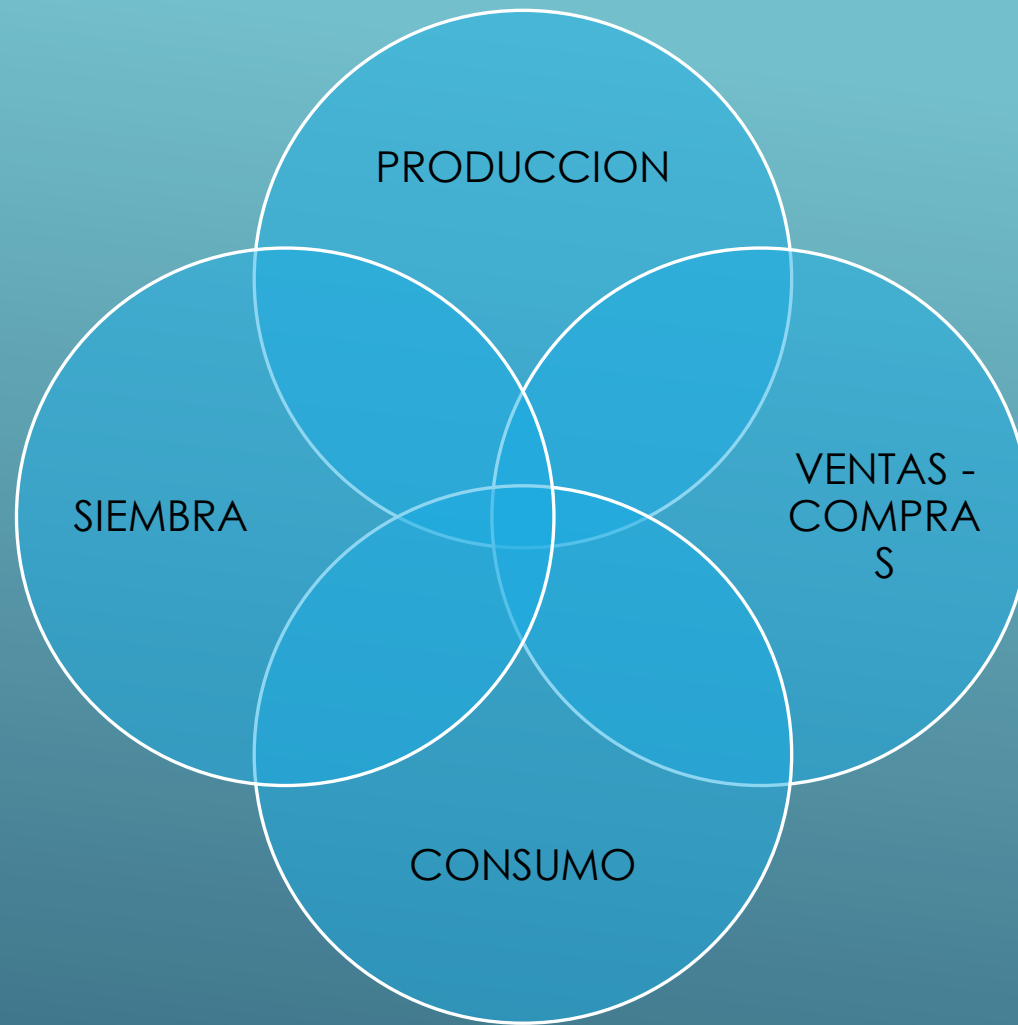
Semillas de uso propio

Compra de semillas

Laboreos

Maquinaria propia

Contratación de servicios de terceros



AGRICULTURA

PRODUCCION

Hectáreas
sembradas – **POR
LOTE**

Identificación
cultivo

Producción por
hectárea

- ▶ Facturas de compras de Insumos
- ▶ Facturas de Prestación de servicios de terceros
- ▶ Factura de arrendamientos abonados y devengados

DOCUMENTACIÓN PRODUCTIVA

Several white lines of varying lengths and angles are positioned in the bottom right corner of the slide, creating a modern, abstract graphic element.

En una explotacion agropecuaria, como se movilizan los granos en ella.

- ▶ Que incrementa el stock
- ▶ Que disminuye ese stock
- ▶ La claridad en estos aspectos fortalecen el control

MOVIMIENTOS DE GRANOS

- ▶ CPE EMITIDA
 - ▶ INGRESO A PLANTA PROPIA
- ▶ INGRESO A ACOPIOS O DE TERCEROS
 - ▶ VENTA DIRECTA DE EXPORTACION
 - ▶ CPE CUMPLIMIENTO DE CANJE
- ▶ CPE COMPRADOR DE GRANO PARA CONSUMO
 - ▶ CPED – ANALISIS DE LAS MISMAS

DOCUMENTACION DE TRASLADO -
GRANOS

VENTAS

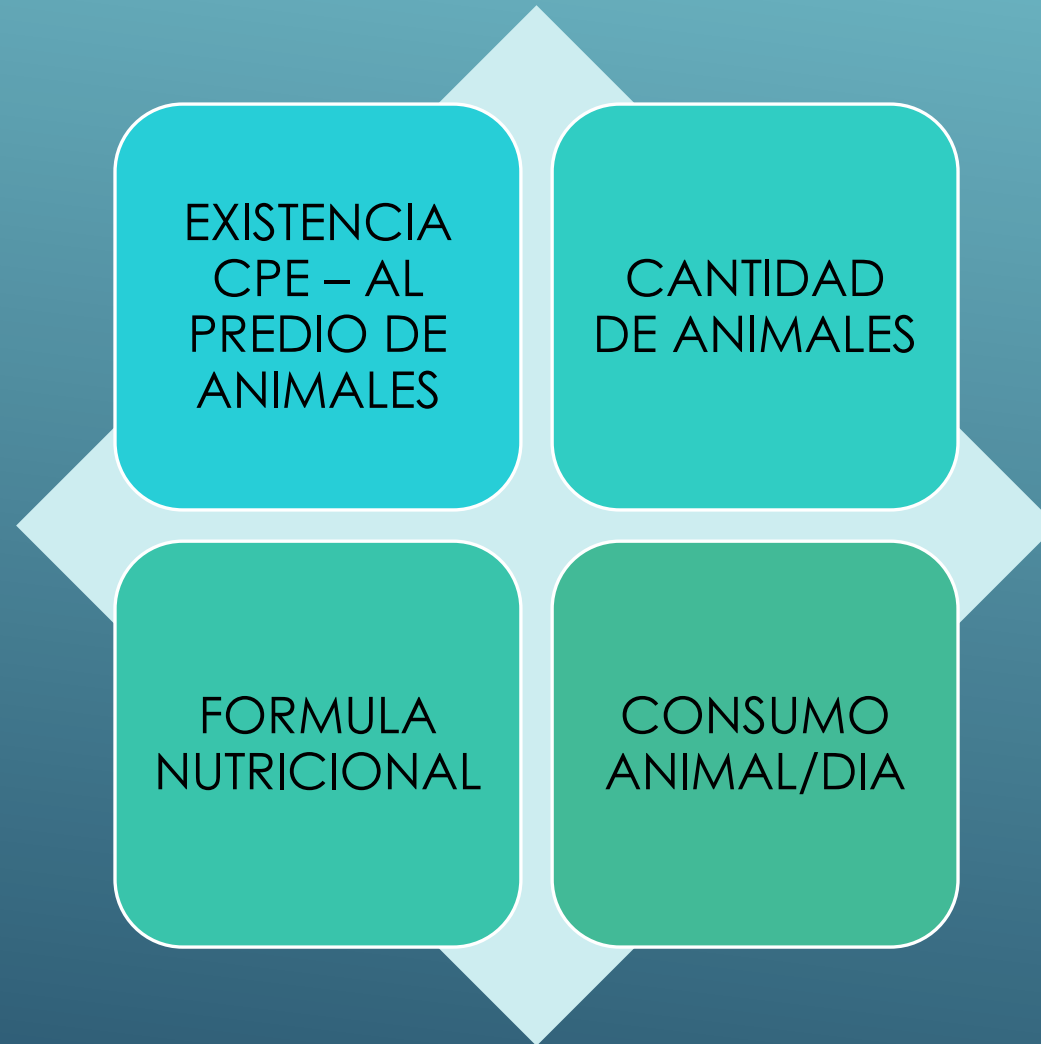
VENTAS EN CANTIDAD DE
QQ- KG

ANALISIS DE LAS
LIQUIDACIONES

PLANES CANJE

ANALISIS DE LIQUIDACIONES
DE COMPRADOR DE GRANO
PARA CONSUMO –
COMPARACION

CONSUMO



LA GANADERÍA EN LA EXPLOTACION

Aspectos a considerar

Inmuebles rurales ganaderos

Propio – o
de terceros

RENSPA –
Boleto de
Marca

Contrato o
documento
que
acredite
titularidad o
explotacion

Ubicación
geográfica
de los
Inmuebles
rurales

TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS

CRIA

INVERNADA
A CAMPO

CRIA
BOVINA
INTENSIVA

FEED LOT

Tipo de explotacion ganadera

Explotacion
propia en
inmueble
propio

Contratos de
capitalización

Contrato de
pastoreo –
pastaje

Contrato de
explotacion
conjunta

Consumo Animal

Formula Nutricional	Alimento de PP	Compra de granos	Cantidad diaria de consumo- kg
------------------------	-------------------	---------------------	---

Recomendaciones de Control



- a) Hectáreas sembradas
- b) Rendimiento de sementeras
- c) Declaración de existencias SISA
- d) Ventas posteriores a la declaración de existencias
- e) Consumo Animal
- f) Existencias finales

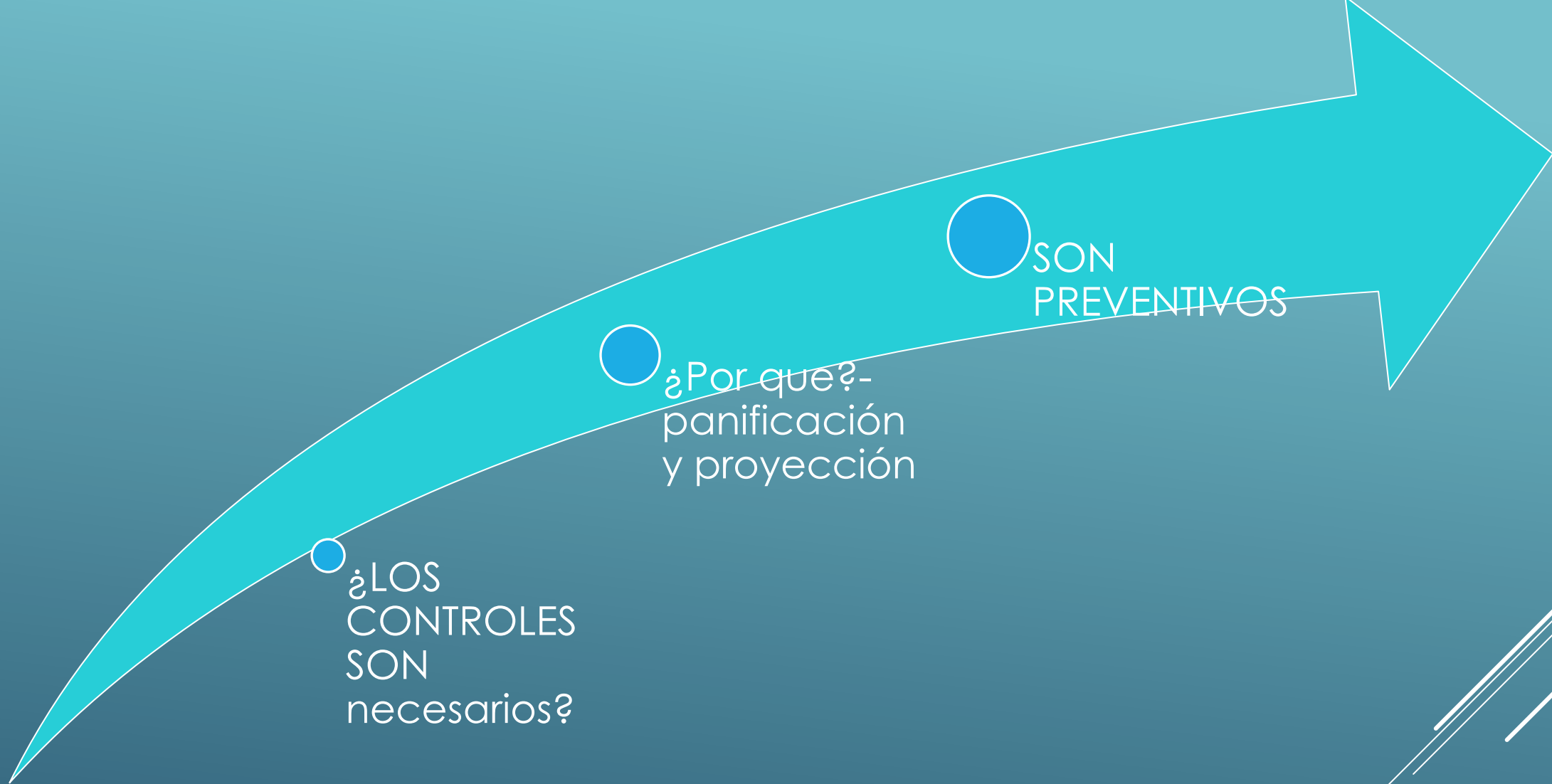
CONTROL DE EXISTENCIAS - GRANOS

- a) Existencia inicial
- b) Compras
- c) Nacimientos
- d) Mortandad
- e) Ventas
- f) Existencia final

CONTROL DE EXISTENCIAS - HACIENDA

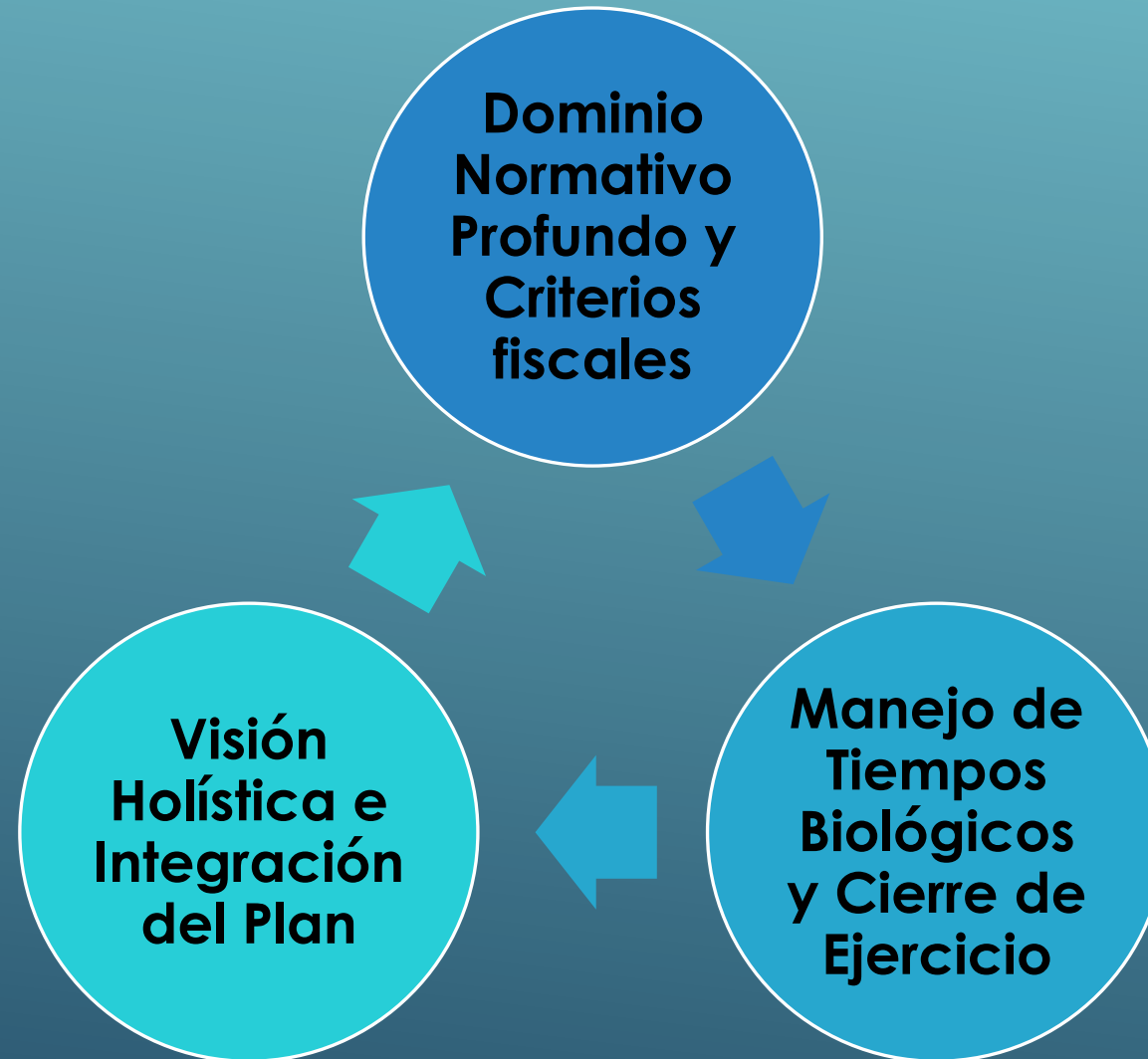
- ▶ **Parámetros de Referencia:** El organismo fiscaliza a aquellos productores cuyos márgenes de ganancia (relación entre precio de venta y costo de producción) se encuentran **significativamente por debajo** de los promedios del mercado para la misma actividad, zona y época.
- ▶ **Control del Precio de Venta:** En un mercado transparente como el de granos, los precios de referencia son claros (bolsas de cereales, mercados de futuros). Si el productor vende sistemáticamente a precios muy inferiores, se puede **impugnar el precio declarado** y ajustarlo al valor de mercado, incrementando la base imponible de Ganancias.
- ▶ **Justificación de Costos:** Se requiere documentación fehaciente (facturas, contratos) para justificar **costos anormalmente altos** que reduzcan el margen. La AFIP puede **desconocer gastos** si no están relacionados con la actividad gravada o si no tienen respaldo documental válido.

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD –
INDICADOR DE CONSISTENCIA



PARA QUE LOS CONTROLES

EL CONOCIMIENTO PROFESIONAL COMO PILAR INELUDIBLE



VALIDACIÓN LEGAL Y ESTRATÉGICA

- ▶ **Dominio Normativo Profundo y Criterios fiscales:** Conocer la normativa específica de Ganancias (Cereales, Haciendas, Contratos Agropecuarios, entre otros) y los criterios fiscales y la debida justificación de *Stock* y Márgenes de rentabilidad por tipo de actividad.
- ▶ - Normativa tributaria Nacional y provincial – municipal
- ▶ - Cruces de información RG 4310
- ▶ - Normas de Valuación
- ▶ - Distintos aspectos contractuales de explotación
- ▶ - Márgenes de rentabilidad y parámetros de rentabilidad

- ▶ **Manejo de Tiempos Biológicos y Cierre de Ejercicio:** La planificación se centra en el **momento de la imputación** del gasto o ingreso, íntimamente ligado a la producción, venta, valuación (momento del ingreso y/o devengamiento) o el ciclo de *cría e invernada* (momento de la reclasificación de la hacienda). Esto permite el diferimiento o la anticipación de resultados.

MANEJO DE TIEMPOS BIOLÓGICOS

- ▶ **¿Cómo se Potencian Ambos Conceptos en el Agro Argentino?**
- ▶ **Productividad Sostenible:** Un equipo agropecuario con buena gestión de sus tiempos biológicos es más eficiente, comete menos errores y está mejor preparado para el cierre de ejercicio, que suele ser una etapa de alta demanda.
- ▶ **Cierre de Ejercicio Informado:** Un cierre preciso no solo cumple con las obligaciones, sino que brinda datos vitales para **decisiones estratégicas** (qué sembrar, cuándo vender, qué comprar) que afectan directamente la **productividad futura** y la **carga de trabajo** del equipo.
- ▶ **Mensaje Clave**
- ▶ El éxito en el agro no solo reside en la tierra, sino en la eficiente gestión de sus recursos más valiosos: el tiempo, la energía humana y la información y la planificación.
- ▶ Equilibrar el respeto por los ciclos humanos con la rigurosidad de los ciclos contables es la clave para la sostenibilidad y el crecimiento.

INTEGRACIÓN Y SINERGIA: PRODUCTIVIDAD HUMANA Y PLANIFICACIÓN

VISIÓN HOLÍSTICA E INTEGRACIÓN DEL PLAN:

Integrar la planificación fiscal con:

- la estrategia comercial (cuándo vender),
- la financiera (cómo financiarse) y
- la patrimonial del cliente (afectación de bienes).

IMPACTO FISCAL Y ESTRATEGIA COMERCIAL - PLANIFICAR

Variable Comercial	Impacto Fiscal	Estrategia de Integración
Momento de la Venta	Define el ejercicio fiscal en que se computa el ingreso, afectando la base imponible.	Apalancamiento Temporal: Retrasar ventas como política de diferimiento fiscal, si el flujo de caja lo permite, o adelantarlas si se necesita compensar una pérdida fiscal inminente.
Tipo de Ingreso	Define la alícuota o el régimen impositivo aplicable (ej: ganancias ordinarias vs. ganancias de capital).	Diversificación de Ingresos: Estructurar la venta de activos (ej: acciones de la empresa) de manera que califiquen como ganancias de capital, si la legislación local ofrece un tratamiento impositivo más favorable que el ingreso comercial ordinario.
Condiciones de Venta	La forma de cobro (contado vs. a plazos) afecta la base de IVA, Ingresos Brutos y el momento de reconocimiento de la ganancia. Impacto del AXI	Ventas a Plazo: Utilizar el método de lo devengado y reconocimiento de las ganancias de tercera categoría y su impacto fiscal

INTEGRACIÓN FISCAL Y FINANCIERA (CÓMO FINANCIARSE)

Variable Financiera	Impacto Fiscal	Estrategia de Integración
Uso de Deuda (Préstamos)	Los intereses de la deuda suelen ser gastos deducibles (escudo fiscal), reduciendo la base imponible.	Apalancamiento Óptimo: Maximizar el uso de deuda fiscalmente deducible, manteniendo la estructura de endeudamiento dentro de límites prudentes (relación Deuda/EBITDA) y regulatorios (normas de subcapitalización).
Uso de Capital Propio	La distribución de y las aportaciones de capital no generan deducciones.	Reinversión: Priorizar la retención de utilidades y la reinversión directa en el negocio sobre la distribución de dividendos, para aprovechar beneficios fiscales por reinversión o diferir el impuesto personal a los dividendos.
Instrumentos Financieros	El tratamiento fiscal de leasing operativo/financiero, factoring o derivados es diferente.	Elección del Instrumento: Optar por un leasing financiero si la deducción de la depreciación y los intereses son fiscalmente más atractivos que el alquiler simple de un leasing operativo (aunque esto depende de la legislación específica).

. INTEGRACIÓN FISCAL Y PATRIMONIAL (AFECTACIÓN DE BIENES)

Variable Patrimonial	Impacto Fiscal	Estrategia de Integración
Estructura de Tenencia	Determina si los bienes están a nombre de una persona física (tributación personal) o una entidad legal (tributación corporativa).	Analizar la composición de activos productivos de la explotación productiva
Sucesión y Transferencia	La transferencia de bienes por herencia, donación o venta tiene distintas cargas impositivas (impuestos a la herencia/transferencia, Ganancias, etc.).	Planificación Sucesoria Temprana: Utilizar distintos mecanismos legales - asegurando que la transferencia del patrimonio sea fiscalmente eficiente y no afecte la operatividad del negocio.
Residencia Fiscal	La residencia del titular de los activos define qué países tienen derecho a gravar sus rentas y bienes.	Gestión de la Residencia: Si el cliente tiene vínculos con más de un país, estructurar la tenencia de activos y las operaciones comerciales en función de los tratados de doble imposición y las legislaciones más favorables.

- ▶ El **uso de la Inteligencia Artificial (IA)** es un tema de enorme relevancia y transformación.
- ▶ Lejos de ser una amenaza, la IA se perfila como una **herramienta poderosa para potenciar, redefinir y elevar** el rol del profesional.

EL PROFESIONAL EN CS.
ECONOMICAS Y LA IA

HACEDOR - FACILITADOR

- ▶ El profesional económico ha sido el **hacedor**: el que registra, calcula, prepara informes y asegura el cumplimiento. Con la IA, este rol evoluciona hacia el de un **facilitador estratégico**:
- ▶ **De Transaccional a Transformacional**: Pasar de registrar transacciones a transformar datos estratégicos para el negocio.
- ▶ **De Histórico a Predictivo/Prescriptivo**: De mirar hacia atrás (qué pasó) a anticipar el futuro (qué podría pasar) y recomendar acciones (qué hacer).
- ▶ **De Tareas Estandarizadas a Personalización**: La IA maneja lo estándar, liberando al profesional para ofrecer soluciones altamente personalizadas y de alto valor agregado.
- ▶ **De Datos a Narrativa**: La IA proporciona los datos y análisis; el profesional construye la narrativa, el contexto y la recomendación accionable.

- ▶ La IA empodera al profesional en Ciencias Económicas para trascender las tareas operativas y convertirse en un verdadero **arquitecto de valor**.
- ▶ Su rol será el de un **científico de datos estratégico**, un **asesor de confianza** que combina la eficiencia de la tecnología con la sabiduría, la ética y la visión humana para navegar un futuro empresarial cada vez más complejo.

EL PROFESIONAL COMO ARQUITECTO DE VALOR

- ▶ La planificación fiscal del agro no es un lujo, sino una **necesidad estratégica** que converge con los demás ejes de planificación:
- ▶ **Con la Planificación Comercial:** Define el *timing* óptimo de venta para maximizar el ingreso neto después de impuestos, priorizando la rentabilidad real sobre el ingreso bruto.
- ▶ **Con la Planificación Financiera:** Ayuda a elegir la estructura de financiamiento que minimice el costo financiero total, aprovechando estratégicamente los escudos fiscales y las deducciones aplicables.
- ▶ **Con la Planificación Patrimonial:** Orienta sobre las estructuras legales más eficientes para la tenencia y sucesión de la tierra y los activos biológicos, buscando minimizar el impacto de impuestos a la herencia o transferencias y asegurando la continuidad del legado familiar.
- ▶ **Y con la Vida del Empresario:** Una planificación fiscal sólida y anticipada reduce la incertidumbre y el estrés, liberando al empresario de preocupaciones operativas para que pueda enfocarse en la estrategia, la familia y su propio bienestar, un pilar fundamental para la sostenibilidad a largo plazo.

CONCLUSIÓN

La Planificación Fiscal es una herramienta estratégica integral e indispensable que optimiza la totalidad de la gestión agropecuaria.

EN SÍNTESIS

- **Transformar la complejidad del entorno en eficiencia,**

- **Mitigar el riesgo en oportunidad y**

- **Materializar la visión estratégica en un valor real y sostenible para la empresa y la vida del empresario agropecuario.**

PERMITE

Integración y Optimización: Una planificación robusta no solo busca la minimización legal de la carga tributaria, sino que alinea las decisiones fiscales con la estructura de costos, los flujos de caja, los ciclos productivos (siembra/cosecha, cría/faena), y la gestión de activos (compra/venta de maquinaria, arrendamientos, existencias). Por ejemplo, decidir el momento óptimo para la venta de *commodities* o la inversión en bienes de uso, considerando el impacto impositivo, optimiza la rentabilidad neta global.

Mitigación de Riesgo y Oportunidad: El entorno agropecuario es inherentemente volátil (clima, precios internacionales, regulaciones cambiantes). La planificación fiscal permite anticipar escenarios (por ejemplo, el impacto de una sequía o una cosecha récord) y utilizar herramientas fiscales disponibles (como regímenes de diferimiento, cuentas de ahorro o exenciones específicas) para estabilizar el resultado fiscal. Transforma el riesgo de una alta tributación inesperada en la oportunidad de reinversión o capitalización.

Valor Real y Sostenible: Al asegurar que se pague lo justo y se aprovechen los beneficios legales, la planificación fiscal maximiza la porción de los ingresos que queda disponible para el **crecimiento de la empresa** y la **calidad de vida del empresario**.

Fomenta la **sostenibilidad** financiera a largo plazo, ya que el empresario puede tomar decisiones con una visión de varios años, en lugar de reaccionar a la urgencia del próximo vencimiento fiscal.

A través de una sólida planificación fiscal, financiera, económica y patrimonial, el profesional en Ciencias Económicas se consolida como un **estratega de valor total**. Es el arquitecto que construye el puente entre la producción eficiente y la rentabilidad sostenible.

Su rol es fundamental para **guiar y acompañar al empresario agropecuario** hacia las decisiones más acertadas, brindando una visión integral y estratégica en un ecosistema cada vez más dinámico y exigente.

PROFESIONAL CS ECONÓMICAS Y SU ROL

MUCHAS GRACIAS

Dra Ana A. Delrio