GUÍA PARA FORMALIZAR
PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA

1. SISTEMA COMERCIAL AGROPECUARIO

El sistema comercial está integrado por distintas organizaciones con fines definidos:

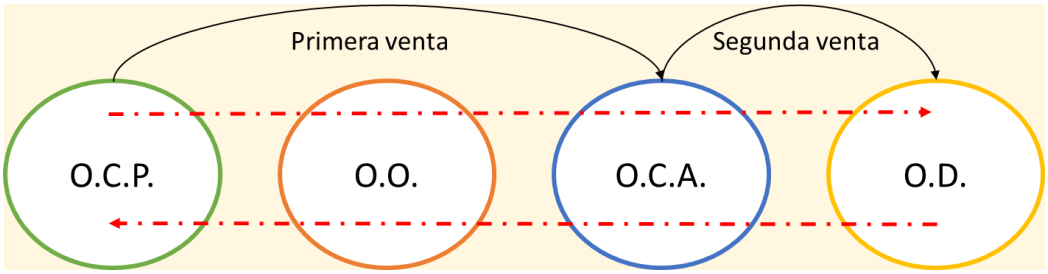
1) Organización Comercial de la Producción (O.C.P.),

2) Organización de la Oferta (O.O.),

3) Organización comercial de la Agroindustria (O.C.A.) y

4) Organización de la Distribución (O.D.).

Figura 1: Sistema comercial agropecuario

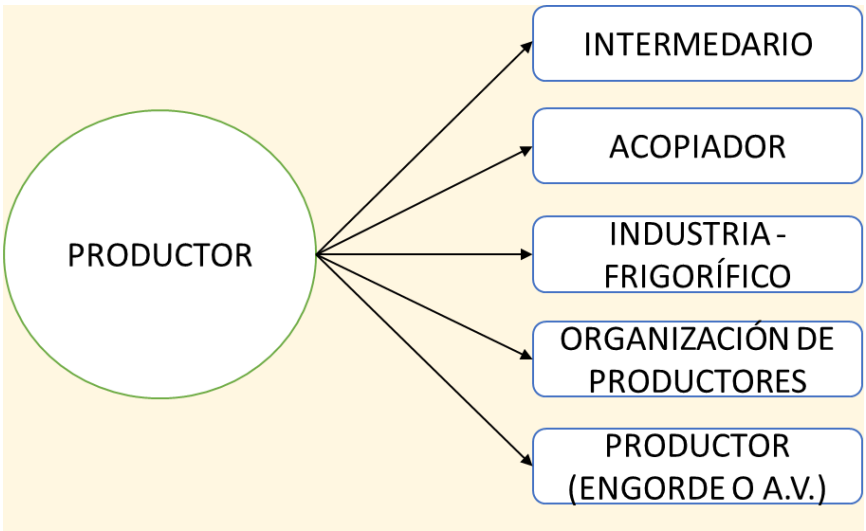


Fuente: elaboración propia en base a Pons (1991).

Dentro de la organización comercial de la producción se encuentran los productores, quienes constituyen la oferta inicial del sistema. Por ende, la **primera venta** se produce entre productor y un agente de la O.O. o de la O.C.A.

A continuación, en la figura 2 se detallan los canales principales en los sistemas agropecuarios neuquinos:

Figura 2: Principales canales comerciales en la primera venta



Fuente: elaboración propia.

El productor puede vender a un intermediario como puede ser un consignatario o comisionista (caso 1), a un acopiador privado o industria (caso 2), a través de una organización de productores (caso 3), o a otro productor, por ejemplo que hace invernada (caso 4).

La principal diferenciación en estos casos, además de las distintas opciones comerciales, es si en esta primera venta, pierden o no la propiedad del producto. Los comisionistas y consignatarios pueden comprar para terceros (frigoríficos-industrias-acopios), quienes facturan y recién en ese momento toman propiedad del productor. Otro caso es el de otro productor (engordador) que puede vincularse a través de un contrato con el productor vendedor, y luego vender conjuntamente a un tercero.

Estos actores que no toman propiedad pero que promueven operaciones comerciales se denominan "Auxiliares de la intermediación". Por el contrario, quienes toman propiedad (frigoríficos, matarifes, etc.) se denominan "Comerciantes".

2. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

Para la comercialización de animales desde el productor, la documentación requerida para la primera venta es Guía de traslado y DTe, para lo cual es necesario contar con RENSPA[1] y boleto de señal/marca.

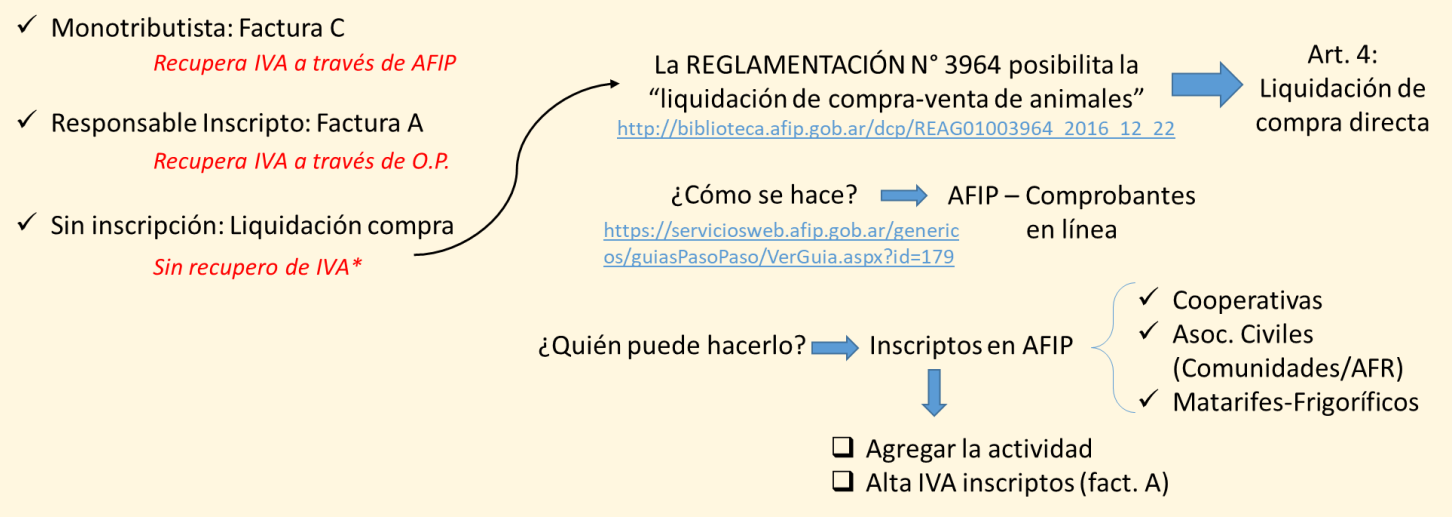
[1]*Link de acceso a manual de SENASA para inscripción/actualización de RENSPA. Se requieren sólo datos productivos del establecimiento y producción:* http://www.senasa.gob.ar/sites/default/files/ARBOL_SENASA/SENASA%20COMUNICA/manual_autogestion_renspa_-_enero_2018.pdf.

Para el caso de fibras/cueros, si la primera venta es productor-acopiador (pudiendo ser el acopiador una organización de productores), se solicita "certificado de legítima tenencia" (movimiento intraprovincial). Luego, el acopiador vende al exportador, emitiendo la Guía de traslado y DTe correspondiente (movimiento extraprovincial).

Para la facturación de la primera venta, las alternativas dependen de la forma jurídica de cada productor.

a. Si el productor es **monotributista** puede realizar factura "C", donde podrá recuperar el IVA a través de la AFIP. Para ello debe cargar en la página de AFIP, ingresando con su Clave Fiscal los datos de la venta y asignar un CBU, para que posteriormente la AFIP haga el reintegro correspondiente.
b. Si el productor es **responsable inscripto** puede realizar factura "A", recuperando el IVA directamente a través de la venta al comerciante. Cabe aclarar que, principalmente en el caso de fibras, el comprador generalmente paga el IVA a plazo (60 a 180 días aproximadamente), y también puede suceder que se retenga al 100% (AFIP) o una mezcla de ambos.
c. Si el productor **no está inscripto en la AFIP**, la única posibilidad actual de formalizar la operación es que el comerciante le realice una liquidación de compra. En este caso, el productor no puede recuperar el IVA de la venta (salvo acuerdo previo con el comerciante para que se incluya en el precio).

Figura 3: Alternativas de facturación en la primera venta



Fuente: elaboración propia

3. ¿QUIÉNES PUEDEN HACER LA LIQUIDACIÓN DE COMPRA?

Para poder facturar a través de una liquidación de compra, se requiere estar **inscripto en AFIP**. Pueden hacerlo Cooperativas, Asociaciones Civiles (Comunidades, Asociaciones de Fomento Rural), Personas Físicas, Matarifes, Frigoríficos, entre otros. Se puede realizar para diversas actividades, tales como para animales en pie como fibras (lana, mohair). En la Resolución 3964/2016 se describe el procedimiento para la realización de liquidación de compra.

A continuación, se muestra un formulario de liquidación de compra con el detalle de información que se requiere tanto del productor como del comprador.

Figura N° 4: Liquidación de compra

Datos que se requieren de O.P.. (Comprador)

- RENSPA
- Guía
- DTe
- Datos del producto a liquidar

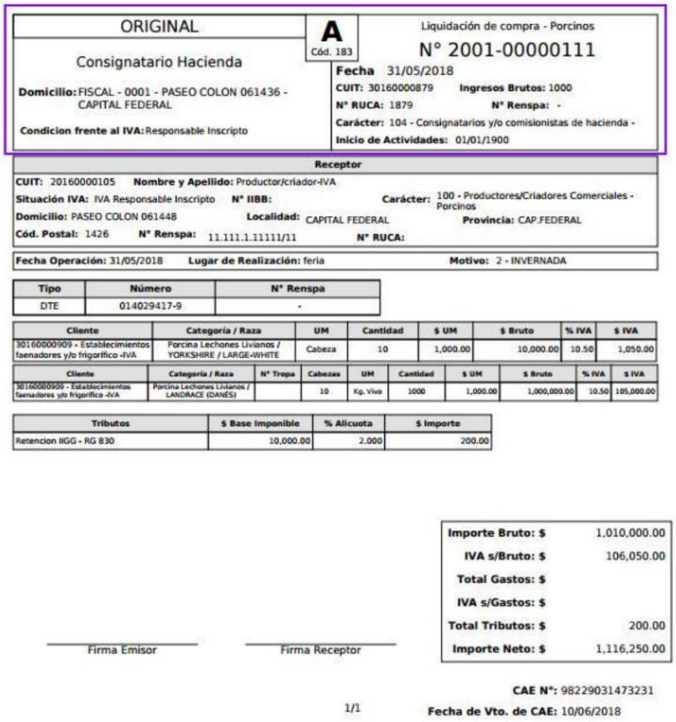
Datos que se requiere del productor: (vendedor)

- CUIL-CUIT
- RENSPA

Costos

Guía y DTe (RENAF = 0)

Contables y administrativos
Exención IIBB y Ganancias



ORIGINAL | A Cód. 183 | Liquidación de compra - Porcinos
Consignatario Hacienda | N° 2001-00000111
Domicilio: FISCAL - 0001 - PASEO COLON 061436 - CAPITAL FEDERAL | Fecha 31/05/2018
CUIT: 30160000879 | Ingresos Brutos: 1000
N° RUCA: 1879 | N° Renspa: -
Condicion frente al IVA: Responsable Inscripto | Carácter: 104 - Consignatarios y/o comisionistas de hacienda -
Inicio de Actividades: 01/01/1900

Receptor
CUIT: 20160000105 | Nombre y Apellido: Productor/criador-IVA
Situación IVA: IVA Responsable Inscripto | N° IIBB: | Carácter: 100 - Productores/Criadores Comerciales - Porcinos
Domicilio: PASEO COLON 061448 | Localidad: CAPITAL FEDERAL | Provincia: CAP.FEDERAL
Cód. Postal: 1426 | N° Renspa: 11.111.1.11111/11 | N° RUCA:
Fecha Operación: 31/05/2018 | Lugar de Realización: feria | Motivo: 2 - INVERNADA

Tipo	Número	N° Renspa
DTE	014029417-9	-

Cliente	Categoría / Raza	UM	Cantidad	$ UM	$ Bruto	% IVA	$ IVA
30160000909 - Establecimientos faenadores y/o frigorifico -IVA	Porcina Lechones Livianos / YORKSHIRE / LARGE-WHITE	Cabeza	10	1,000.00	10,000.00	10.50	1,050.00

Cliente	Categoría / Raza	N° Tropa	Cabezas	UM	Cantidad	$ UM	$ Bruto	% IVA	$ IVA
30160000909 - Establecimientos faenadores y/o frigorifico -IVA	Porcina Lechones Livianos / LANDRACE (DANÉS)		10	Kg. Vivo	1000	1,000.00	1,000,000.00	10.50	105,000.00

Tributos	$ Base Imponible	% Alicuota	$ Importe
Retencion IIGG - RG 830	10,000.00	2.000	200.00

Importe Bruto: $	1,010,000.00
IVA s/Bruto: $	106,050.00
Total Gastos: $	
IVA s/Gastos: $	
Total Tributos: $	200.00
Importe Neto: $	1,116,250.00

Firma Emisor | Firma Receptor

1/1

CAE N°: 98229031473231
Fecha de Vto. de CAE: 10/06/2018

Posteriormente, para poder realizar la venta del producto, deben **agregar la actividad** en cuestión en la página de AFIP, a través del menú de operaciones con clave fiscal. Cabe aclarar que esta acción no implica un costo adicional, y se realiza de forma sencilla[2].

La organización (Comunidad, AFR, Cooperativa, etc.) que realiza la liquidación de compra, puede vender los productos a un agente de la Agroindustria (O.C.A.) o de Distribución (O.D.). **Si en esa segunda venta,** quiere o necesita realizar factura "A", debe tener el **alta de IVA en la AFIP**. Al igual que para el caso anterior, el procedimiento es sencillo[3] y no implica un costo adicional.

Cabe aclarar que, si bien darse de alta en IVA no genera costo impositivo, sí implica que la organización deberá realizar un **adecuado manejo del impuesto**. Es usual que se igualen los

[2] https://www.afip.gob.ar/genericos/guiavirtual/consultas_detalle.aspx?id=432376
[3] https://serviciosweb.afip.gob.ar/genericos/guiasPasoPaso/VerGuia.aspx?id=84

saldos de IVA entre las compras y las ventas, es decir que las compras realizadas (intentando que todas sean factura "A") deben generar un saldo (IVA crédito) similar a las ventas de la organización (IVA débito), para evitar desbalances en el impuesto, que impliquen el pago de obligaciones respecto del mismo.

4. ¿CUÁLES SON LOS COSTOS DE FORMALIZARSE?

A continuación, se analizan los costos de mantenerse inscripto formalmente, tanto en productores individuales como en organizaciones de productores. Además, se analiza específicamente cuáles son los costos adicionales que implican las comercializaciones conjuntas.

Los valores consignados en relación al asesoramiento contable se basan en los informados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas para el presente año (2021), pero están sujetos a la valoración de honorarios de cada profesional.

Figura N° 5: Costos impositivos y contables

		Productor				Organización	
		No inscripto	**Monotributista (Cat. A)**	**R.I.**	**Asalariado**	**Asoc. Civil**	**Cooperativa**
Directos	**Impositivos**	0	1891	NC	1891	NC	NC
	Previsionales	0	1106	NC	NC	NC	NC
	IIBB*	0	Exento	Exento	Exento	Exento	Exento
	Ganancias*	0	NC – Régimen Simp	35%/Ing-Cost	Exento	Exento	Exento
	IVA*	Pierde	Recupera p/AFIP (carga CBU)	Recupera por O.P.	Recupera p/AFIP	IVA inscripto (paga)	IVA inscripto (paga)
Asesoramiento contable	**Honorarios básicos****	0	2000	9000	2000	14000	16000
	Balances	0	NC	1500	NC	1500	1500
	Ganancias	0	NC	1800	NC	NC	NC
	IVA	0	NC	1800 (o incluido básico)	NC	1800	1800
Total mensual		**0**	**4997**	**14100 + IVA + Ganancias**	**3891**	**17000 + IVA**	**19300 + IVA**

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro anterior se observan los costos mensuales estimados para las principales formas jurídicas de productores y organizaciones. Aquellos productores que no se encuentran inscriptos no tienen costo mensual, pero pierden el IVA en las ventas ya que la única posibilidad de comercializar formalmente, es a través de liquidación de compra.

Los productores **monotributistas** tienen un costo mensual de $5.000 aproximadamente, de los cuales $2.000 provienen de los honorarios mensuales al asesor contable. Al pertenecer al régimen simplificado, no pagan ingresos brutos ni ganancias. Una mención particular requiere aquellos monotributistas que son asalariados, donde el costo mensual es menor ($3.891) debido a que no deben abonar los aportes previsionales.

Diferente es el caso de los **responsables inscriptos**, en cuyo caso el costo mensual asciende a $14.100 y se compone en gran parte por los honorarios al asesor contable. Si bien están exentos de ingresos brutos (por tratarse de una actividad primaria), deben presentar las liquidaciones de IVA y Ganancias, pudiendo incurrir en un costo adicional si tienen saldo de IVA débito

(compras vs. ventas) o saldo positivo de ganancias. En este último caso, el impuesto es el 35% de los ingresos declarados (ventas) menos los costos directos de la actividad.

En el caso de las organizaciones de productores, se analizan los casos de Asociaciones Civiles (AFR y Comunidades) y de las Cooperativas. La situación ante los impuestos directos es igual; deben solicitar anualmente la exención de ingresos brutos y de ganancias[4]. En nota al pie, se encuentra el link de acceso con descripción de quienes pueden solicitar la exención de ganancias y cómo hacerlo. Cabe aclarar que ambas solicitudes actualmente son vía digital.

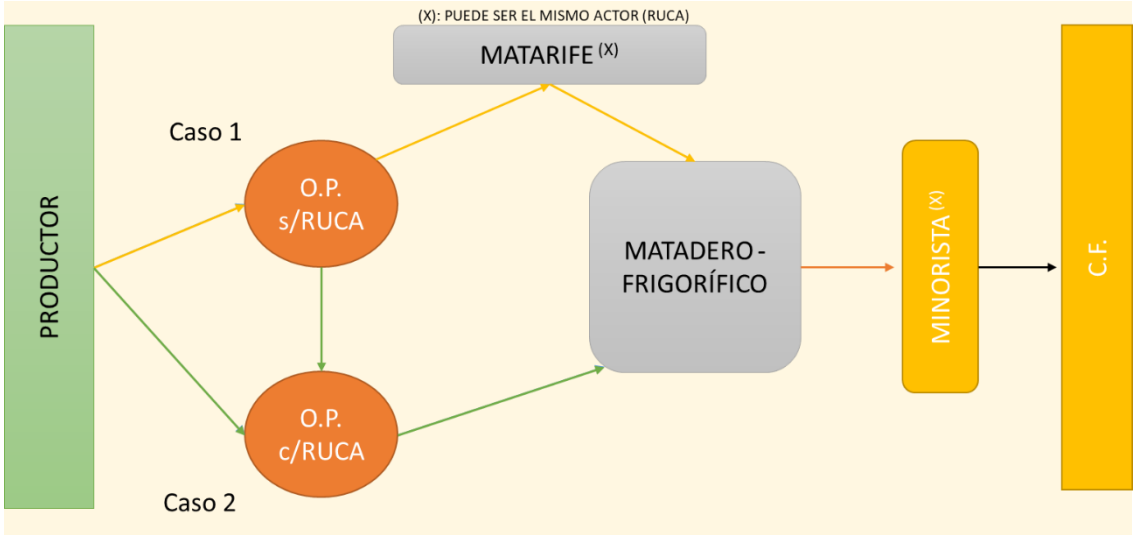
En el caso de IVA, ambas formas jurídicas pueden darse de alta en el tributo para poder realizar facturas tipo "A" y trasladar el impuesto al valor agregado en la venta. Es usual en la mayoría de los productos agropecuarios (por ejemplo, lana) que los compradores solicitan a las organizaciones/productores que realicen esa factura para poder realizar la compra.

En relación a los honorarios al asesor contable, el monto de las Cooperativas suele ser un poco mayor que el de Asociaciones Civiles.

5. CASOS EJEMPLO DE COMERCIALIZACIÓN CONJUNTA

Se analizan dos casos de comercialización conjunta a través de una organización de productores, tomando como ejemplo el producto "chivitos". La forma jurídica de la organización no es relevante para el análisis; puede ser una Asociación de Fomento Rural, una Comunidad o una Cooperativa. Se analizará, por un lado, una organización que tiene RUCA[5] (caso 1), y otra que no cuenta con dicha habilitación (caso 2).

Figura N° 6: Canales comerciales en venta de chivitos



[4] https://www.argentina.gob.ar/certificar-la-exencion-en-el-impuesto-las-ganancias
[5] RUCA: Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial. Se requiere para poder realizar la faena de ganado.

Caso 1: Para la primera venta, la organización le compra a cada productor los chivitos, pudiendo cada uno de ellos realizar factura (si son monotributistas o responsables inscriptos), o bien la organización puede hacer liquidación de compra (si el productor que vende no está inscripto). Si la organización recibió fondos a través de algún programa (Incentivo Ganadero – PRODECCA) podría prefinanciar el pago a los productores a un precio consensuado por los integrantes de la organización.

Para la segunda venta, la organización debe vender los chivitos a un tercero (Comerciante), debido a que no posee habilitación para faenar. El tercero puede ser un Matarife o el propio Frigorífico. Es común que un minorista (carnicería) tenga habilitación para faenar y compre (de forma propia o a través de un comisionista-consignatario), siendo a su vez Matarife.

Otra alternativa de la segunda venta, es que la organización de productores le venda a otra organización (que tenga RUCA). Cualquiera sea la opción, la comercialización del caso (1) finaliza en la Organización de la Oferta (O.O.), perdiendo propiedad del producto y no pudiendo avanzar en los eslabones posteriores de la cadena.

Caso 2: La primera venta es igual al caso (1), pero al contar con RUCA puede tercerizar la faena y comercializar por cuenta propia a un minorista o consumidor final. La principal ventaja de este canal es que, al avanzar en la cadena de valor, a mayor cercanía con el consumidor, mayor es la posibilidad de aumentar el margen comercial, y por ende obtener mejores resultados económicos de la comercialización de los chivitos.

6. ¿CÓMO IMPACTA EL INCENTIVO GANADERO EN LA FORMALIZACIÓN DE PRODUCTORES?

Para analizar esta situación se comparan los costos de formalizarse en relación a los beneficios del Programa de Incentivo Ganadero. Se utilizará como referencia de productor caprino modal, bajo los siguientes supuestos:

I. *Índices productivos:*

60% Señalada,

20% Reposición,

10% Autoconsumo.

II. *Precios:*

Refugo: 2300 $/cab;

chivitos 3.200 $/cab;

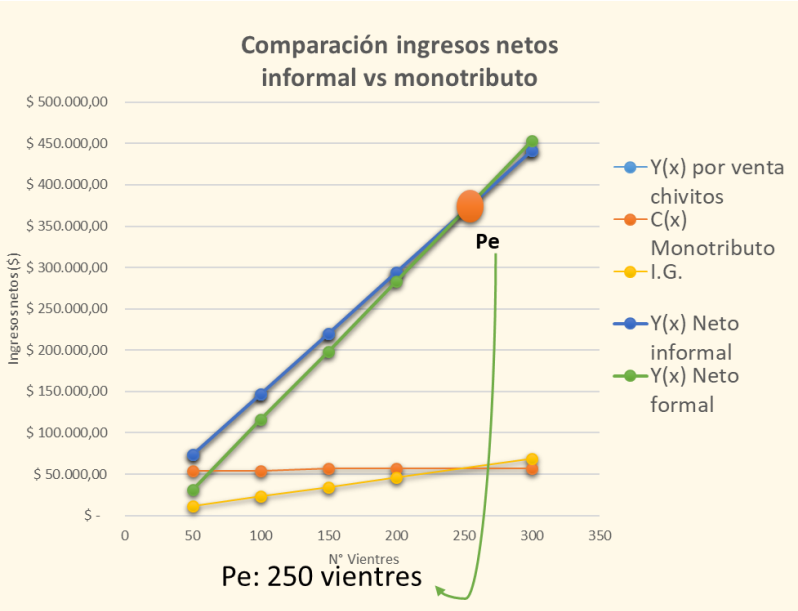
Mohair 720 $/kg.

Nota 1: No se incluye en el análisis el costo de asesoramiento contable para alta/baja en el monotributo.

Nota 2: No se incluye recupero de IVA en el caso de monotributistas.

En la primera situación (gráfico N°7), vamos a suponer que el productor comercializa solo chivitos de manera formal.

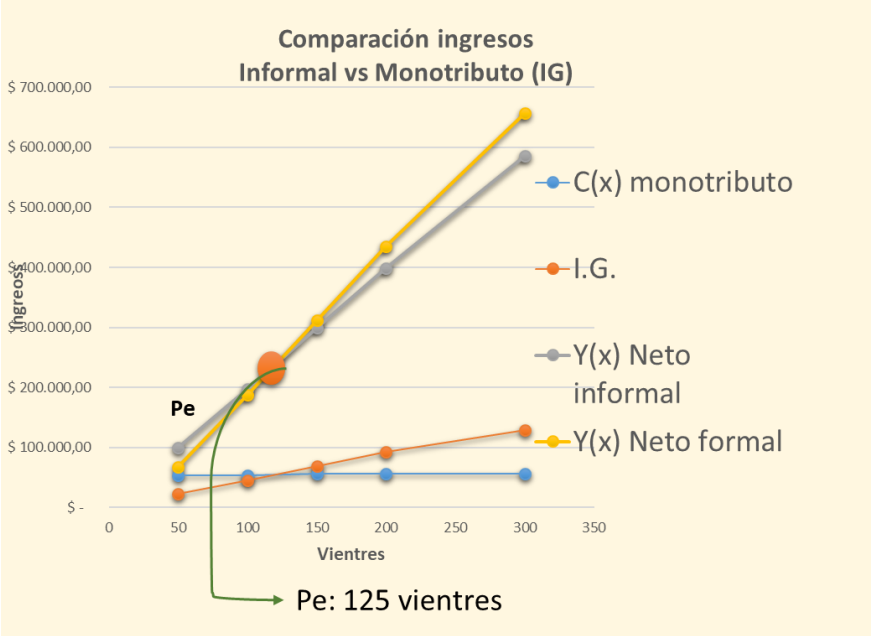
Gráfico N° 7: Situación A, sólo comercialización de chivitos



En esta situación se observa que el Punto de Equilibrio (Pe) se da cuando el número de vientres asciende a 250 cabezas. Con este stock de 250 madres, el incentivo ganadero cubre los costos de estar inscriptos.

En la segunda situación (gráfico N°8), vamos a suponer un productor caprino que no sólo comercialice formalmente chivitos, sino también mohair y animales de refugo.

Figura N° 8: Situación B, comercialización de chivitos, refugo y mohair.



En el caso de la figura 8, el Pe desciende a 125 vientres de stock. Es decir, a partir de 125 vientres un productor podría cubrir los costos de inscribirse con los beneficios del incentivo ganadero.

Conclusiones:

I. Con una cantidad de vientres menor a 250 y comercializando formalmente sólo chivitos, el resultado económico es negativo, por lo menos en el corto plazo. En el largo plazo obtienen beneficios sociales.
II. Si un productor comercializa formalmente todos sus productos, con un rodeo de 125 vientres puede cubrir los costos de formalizarse, y los resultados económicos son positivos a partir de ese Pe.
III. El punto de equilibrio se da cuando el I.G. alcanza los costos de estar inscriptos.
IV. Suponiendo iguales precios de venta, sin I.G., los ingresos informales superan siempre los formales.

ANEXO: REQUISITOS PARA TRAMITACIONES

- **Habilitación de RUCA**

La inscripción en el RUCA es online desde el portal de AFIP, ingresando con calve fiscal y dando de alta los servicios de MAGyP para poder ingresar al RUCA. Requisitos:

- Constancia inscripción Personería Jurídica.
- Estatuto.
- Acta designación de autoridades.
- Inscripción en AFIP - Alta actividad "(101040) Matanza de ganado excepto el bovino y procesamiento de su carne ".
- Inscripción en RENTAS.

-Carta de autorización de faena del Matadero/frigorífico

Para el caso de organizaciones que quieran realizar también almacenamiento en sus establecimientos, deben presentar adicionalmente para la habilitación por el organismo provincial competente:

Habilitación CIPPA

- Contrato de alquiler, comodato del establecimiento.

El costo de inscripción es anual de $13.000.

No existe volumen mínimo/base para ovinos, caprinos, aves. Mientras que para bovinos es de 100 cab./mes y para porcinos 200 cab./mes.