

TÍTULO:	EL CONTADOR Y SUS VENCIMIENTOS. EL PRODUCTOR AGRÍCOLA Y SUS DESAFÍOS
AUTOR/ES:	Farabollini, Miguel
PUBLICACIÓN:	Consultor Agropecuario
TOMO/BOLETÍN:	-
PÁGINA:	-
MES:	Diciembre
AÑO:	2019
OTROS DATOS:	-

MIGUEL FARABOLLINI

EL CONTADOR Y SUS VENCIMIENTOS

EL PRODUCTOR AGRÍCOLA Y SUS DESAFÍOS

I - INTRODUCCIÓN

En este sencillo trabajo⁽¹⁾, trataremos de enunciar algunos de los servicios y actividades que el **profesional en ciencias económicas** realiza con sus clientes "productores agrícolas", y quizás, preguntarnos si las mismas logran cumplir con todas las expectativas que los productores demandan de nosotros.

Por otro lado, vamos a situarnos desde el punto de vista del "**productor**", para conocer sus actividades, cómo las planifica, cuándo las realiza, con qué anticipación requiere de información, quién se las proporciona o debiera proporcionárselas, etc.

Con el transcurrir del trabajo, observaremos que los "**vencimientos**" de los **profesionales en ciencias económicas** son totalmente distintos a los "**vencimientos**" de los **productores**, o quizás se superponen, lo que determina que los servicios no sean recibidos en tiempo y forma, con la calidad y profesionalidad que estamos capacitados para ofrecerles.

Si quisiéramos resumir en pocas líneas los momentos que transcurren en el tiempo, lo podríamos presentar así:

CONTADOR PÚBLICO: mientras nosotros estamos con los vencimientos de impuestos y cierres de balances, ajuste por inflación contable-impositivo, etc.

PRODUCTOR = DESAFÍOS: está analizando los números de la campaña que se cierra y planificando renovación de arrendamientos, con qué tecnología producir, cómo asignar los recursos con que cuenta, cómo maximizar la utilización del recurso tierra con producción sustentable, en dónde hacerlo, cómo hacerlo y con quién.

II - EL PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONÓMICAS - CONTADOR PÚBLICO

A) ¿NOS PODEMOS PRESENTAR DE ESTA FORMA?

Los problemas que incumben a los contadores públicos son:

VENCIMIENTOS - VENCIMIENTOS - VENCIMIENTOS

GANANCIAS - BIENES PERSONALES - SICORE - IVA - GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA - INGRESOS BRUTOS - CONVENIO MULTILATERAL - SUSS - LEYES SOCIALES - ART - NOTAS ROPA DE TRABAJO - INASISTENCIAS LABORALES - SEGUROS - LLUVIA - SEQUÍA - HELADAS - GRANIZO - EMERGENCIA AGROPECUARIA - ARRENDAMIENTOS - INMOBILIARIOS - TASA POR HECTÁREA - COMITÉ DE CUENCA - CONTRATISTAS - BALANCES - LIBROS ACTAS SISA - RUPP - INVENTARIOS - AFIP - ARBA - API - DGR

B) ACTIVIDADES/SERVICIOS A SIMPLE TÍTULO ENUNCIATIVO

Asesoramiento societario

1. De acuerdo con su actividad, lo asesora/sugiere un tipo de explotación unipersonal/SRL/SA/SAS/otras.
2. Lo asesora en cuanto a las implicancias de estar integrando una sociedad unipersonal/SRL/SA/SAS/otras.
3. Las responsabilidades por ser *titular - director - gerente - etc.*
4. Los costos de llevar adelante una administración para dicha sociedad y los requisitos a cumplimentar.
5. Otros.

Asesoramiento administrativo/contable

De acuerdo con el tamaño de la empresa, el crecimiento proyectado, el tipo societario elegido, deberán cubrirse los requisitos exigidos por la legislación vigente:

1. Administrativos.
2. Contables.
3. Emisión de balances contables.
4. Libros rubricados.
5. Actas.
6. Inventarios.
7. Otros.

Asesoramiento laboral

1. Contratos laborales, altas y bajas del personal en relación de dependencia.
2. Liquidación de sueldos y leyes sociales.
3. Comunicaciones por inicio vacaciones, entrega de ropa de trabajo, ausencias, licencias especiales, etc.
4. Formularios para dar cumplimiento a las registraciones en los distintos niveles de organismos de control (AFIP - ANSES - Ministerio de Trabajo - obras sociales - sindicatos - etc.).
5. SIRADIG.

Asesoramiento impositivo

1. Planificación impositiva.
2. Registraciones en IVA compras y ventas.
3. Liquidaciones mensuales de impuestos municipales - provinciales - nacionales.
4. Liquidación quincenal/mensuales de SICORE y otros agentes de retención.
5. Liquidación anual de impuesto a las ganancias - bienes personales y bienes personales responsable sustituto - participaciones en sociedades - etc.
6. Otros.

Otros asesoramientos relativos a su actividad

1. AFIP - SISA - altas y actualización/modificación de datos.
2. Cartas de portes - CTG - etc.
3. Santa Fe API - RUPP - inscripción y actualización cuatrimestral de cada número dado de alta.
4. Otros.

Cada uno de los lectores conoce su actividad y el servicio profesional que está prestando y seguramente lo agregará con mucha firmeza y actitud.

CONSULTA: con el detalle de actividades que informamos, ¿ya cubrimos todo el asesoramiento que podemos brindar? ¿El productor queda satisfecho con nuestra labor profesional?

Interpretamos que lo que hemos enunciado, en cuanto a actividades y servicios profesionales brindados al productor, no lo satisface completamente, salvo excepciones, por lo que deberíamos ocupar espacios que nos permite la actividad agrícola y la vamos a ir analizando con el avance del trabajo.

III - EL PRODUCTOR AGRÍCOLA

Cuando hablamos con amigos, café de por medio, y comentamos que tenemos clientes productores agropecuarios, en general, surge la pregunta de si ellos (los productores), con la siembra directa, fertilización variable, el avance de la tecnología en semillas, insumos, fumigadores, cosechadoras, silos bolsas, la menor actividad ganadera en la zona núcleo, etc. solamente trabajan algunos meses del año y los demás son tiempos de relax.

¿Podemos nosotros, asesores de productores agrícolas, asumir que esta respuesta es la más adecuada y comprende a la mayoría de ellos?

¿Que quizás son opiniones que se dan ligeramente por desconocimiento de todo el proceso que demanda una explotación agrícola?

Podríamos tratar de interpretar y describir las "posibles" actividades que se realizan en el desarrollo de una campaña, y para ello, nos vamos a ir posicionando mes por mes (o período mayor), tomando un mes cualquiera del año calendario como inicio. **Por supuesto, que en esta exposición se van a nombrar algunas actividades y podrán existir otras y quizás más**

importantes que las enunciadas, pero que por razones de espacio omitiremos.

En el detalle siguiente, observamos lo que está produciendo el productor agrícola, y para llegar a este presente, necesita transitar por variables que puede controlar, y otros no, como el clima, los precios de sus insumos, cotización dólar, precios de venta de granos, etc.

COSECHA GRANOS FINOS: se denomina a aquellos cultivos invernales, cuya fecha de siembra se encuentra entre los meses de mayo/julio de cada año, y se cosechan en el período noviembre a enero del año siguiente, según el cultivo, y las zonas geográficas del país. Podríamos nombrar: **trigo - cebada - avena - centeno - colza - otros.**

COSECHA GRANOS GRUESOS: agrupa a los siguientes cultivos: **maíz de 1a. - maíz de 2a. - maíz tardío - soja de 1a. - soja de 2a. - girasol - sorgo - otros.** Es la cosecha de mayor importancia en hectáreas sembradas y valor económico; se inicia la siembra en setiembre y finaliza en enero del año siguiente, según el cultivo y las zonas geográficas del país. Su trilla se realiza desde el mes de marzo a junio aproximadamente.

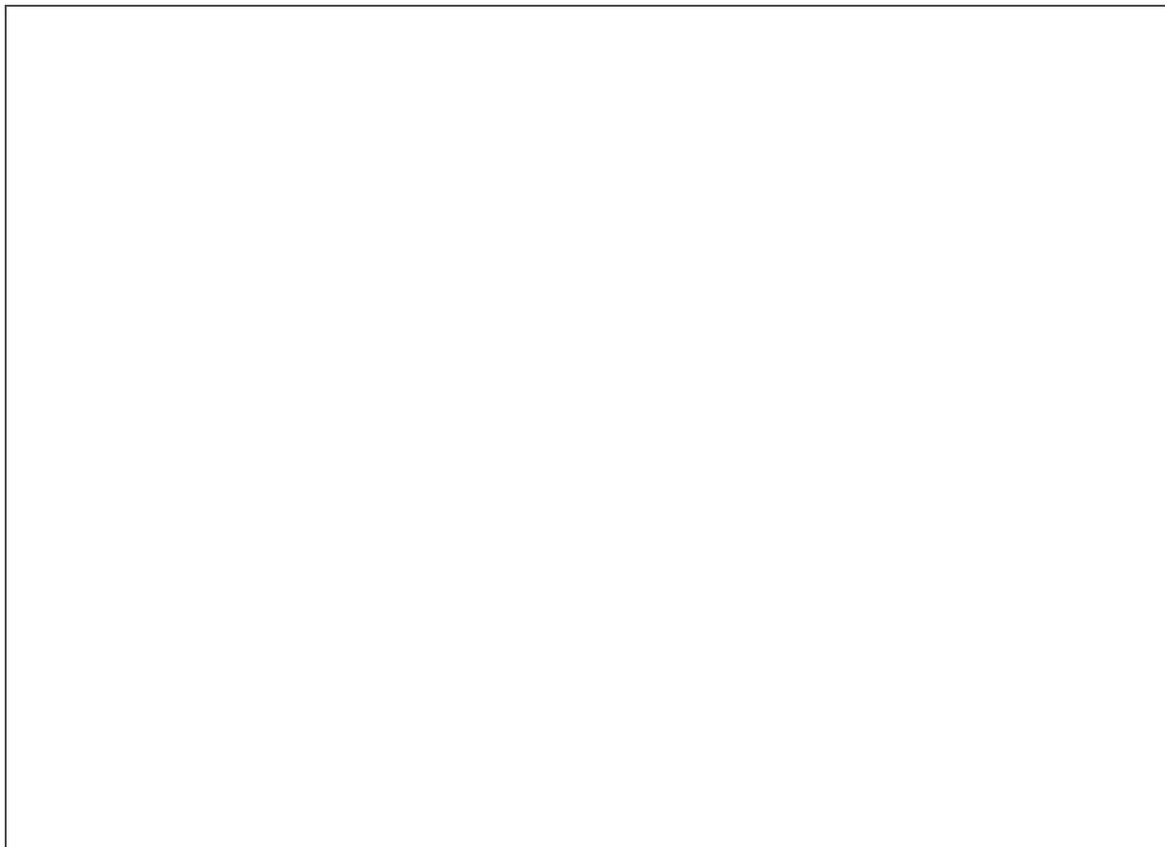
¿Y SUS DESAFÍOS?				
AGRICULTURA EN CAMPOS ARRENDADOS A TERCEROS				
EJEMPLO: 1.000,00 HA				
Producción				
Comercialización				
Gestión - Administración - Financiación - Impuestos				
RUBROS	HA	QQ/HA	U\$S/QQ	TOTAL U\$S
1. Arrendamiento		16,00	24,00	384,00
2. Costos de producción (promedio trigo - maíz -soja)				320,00
3. Gastos de estructura				96,00
SUBTOTAL	1.000,00		U\$S	800,00
INVERSIÓN TOTAL (sin gtos. comercializ.)			U\$S	800.000,00
Cotización promedio \$/U\$S estimada			\$/U\$S	65,00
INVERSIÓN TOTAL (sin gtos. comercializ.)			Pesos	52.000.000,00

Importes y cotización utilizados solamente a título del ejemplo, pudiendo variar según la composición de los costos por zonas, por campo, por lotes, por cultivos, por productor.
La cotización del \$/U\$S es a título del ejemplo, y es una proyección promedio de la cotización en el momento de escribir el presente trabajo.

¡EN EL PRESENTE, EL PRODUCTOR NECESITA INFORMACIÓN DEL PASADO PARA PROYECTAR EL FUTURO!

Si pudiéramos medir/cuantificar, la cantidad de información que necesita el productor cuando realiza la planificación de una campaña, su control y gestión, podríamos utilizar un rango de 1 a 10, y asignarle a cada uno de los meses un número que se describe en el gráfico siguiente:

PLANIFICACIÓN/GESTIÓN - NECESIDADES DE INFORMACIÓN



Veamos qué actividades realiza mes por mes y cómo podemos ayudarlo.

Para la exposición, podríamos iniciar con cualquier mes del año calendario, o bien del inicio de una campaña, no cambia el resultado del análisis.

Vamos a comenzar con el mes de **ENERO 2020**, enunciando las actividades que podría realizar en este mes en particular, para la presente campaña, y los meses subsiguientes, observando que en alguno de ellos se van a ir superponiendo la campaña **2019/2020 con la 2020/2021**, lo que requiere de una intensa labor de planificación.

ENERO 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
1. Seguimiento de cultivos. 2. Comercialización de la producción granos finos. 3. Análisis campaña granos finos. 4. Avances de costos de producción. 5. Control presupuesto económico financiero.	1. SIN ACTIVIDAD

En este mes, el productor realiza el seguimiento de todos los cultivos que están en desarrollo biológico (maíz 1a. y 2a. - maíz tardío - soja de 1a. y 2a. - girasol - otros), con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

Además, sigue adelante con la comercialización de granos finos e inicia el análisis de esta producción, calculando ingresos - costos de producción - margen bruto.

Le interesa, además, ver el avance de los costos de producción de todos los cultivos, para ir cotejando los costos reales incurridos hasta el último día de este mes, con lo proyectado en el presupuesto económico financiero.

En este trabajo, se va a prestar especial énfasis al **control del presupuesto económico financiero**, por lo tanto, lo vamos a encontrar en todos los períodos bajo análisis.

OBSERVACIONES

- En el ítem destacado (4), el contador "**PODRÍA**" participar con el productor en la confección de dicha información.
- En el ítem destacado (5), el contador "**DEBERÍA**" **tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.**

FEBRERO 2020

ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
1. Seguimiento de cultivos. 2. Avances de costos de producción. 3. Fletes - Puertos de Destino - Corredores - Acopios. 4. Costos silos bolsas - embolsado - extracción. 5. Trillas maíz - contratistas - costos - fecha inicio. 6. Desvíos y acondicionamiento - costos. 7. Estimación producción en toneladas por zonas. 8. Apoyo de la administración 9. Personal responsable 10. Cálculo preliminar impuesto a las ganancias. 11. Cálculo preliminar impuesto bs. ps. - vto. 2020. 12. Análisis impacto en presupuesto financiero 13. Control presupuesto económico financiero.	1. SIN ACTIVIDAD

Como en el mes anterior, el productor realiza el seguimiento de todos los cultivos que están en desarrollo biológico (maíz 1a. y 2a. - maíz tardío - soja de 1a. y 2a. - girasol - otros), con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

Continúa con el avance de los costos de producción de todos los cultivos, para ir cotejando los costos reales incurridos hasta el último día de este mes, con lo proyectado en el presupuesto económico financiero.

Y ahora, se agrega un tema muy interesante que es la **logística de comercialización de la cosecha gruesa.**

Aquí comienza a analizar datos y calcular los costos de fletes según los centros en donde se ubican los acopios y los puertos si es que realiza ventas directas; las implicancias de contar con la intervención de uno o varios corredores, ya que en plena cosecha los "cupos" que pueda obtener son vitales para no demorar la misma.

Estima la producción, qué porcentaje va a destinar a acopios y a exportación, influye el costo del flete corto + flete largo + gastos generales + comisiones + etc. Los costos producidos por desvíos de mercadería para su acondicionamiento tanto en acopio como en zona portuaria.

Si realizó contratos *forward*, ¿cómo cumplimentar los mismos en el tiempo establecido, la producción permite cubrirlos a todos, o hay que ir analizando cuál es el menos costoso por las multas que le pueden ser aplicadas? El seguimiento del avance de COSECHA es de máxima importancia.

Otro punto muy importante es la coordinación y planificación **entre la producción y la administración**, la emisión de cartas de portes, CTG, desvíos, horarios de trabajo, herramientas adecuadas para observar el avance de la cosecha, el desvío de lo producido con los rindes proyectados, control de carga y descarga de la producción, etc.

Y lo más importante, la proyección de impuestos si es que la empresa tiene cierre **DICIEMBRE de cada año, como es ganancias y bienes personales y/o bienes personales responsable sustituto, su impacto en el presupuesto financiero, y como en meses anteriores, el control del presupuesto económico financiero.**

OBSERVACIONES

- En los ítems destacados (2, 8, 10, 11 y 12), el contador "**PODRÍA**" participar con el productor en la confección de dicha información.
- En el ítem destacado (13), el contador "**DEBERÍA**" tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.

MARZO 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
1. Seguimiento de cultivos. 2. Proyección FINAL costos de producción. 3. Trillas maíz - soja - contratistas - FECHA INICIO. 4. Control descargas - costos acondicionamiento. 5. AVANCE de cosecha MAÍZ - SOJA.	INICIO DE CAMPAÑA 2020/2021 1. Renovación Contratos de Arrendamientos. 2. Coordinar reuniones, asegurar campos, barbechos. 3. Costos de arrendamientos - valor MÁXIMO a pagar.

<p>6. Rindes - control con estimación producción.</p> <p>7. GESTIÓN: preliminar margen bruto por campos.</p> <p>8. Apoyo de la administración.</p> <p>9. Personal responsable.</p> <p>10. Control presupuesto económico financiero.</p>	<p>4. Presupuesto económico financiero datos campaña.</p>
--	--

Como en el mes anterior, el productor realiza el seguimiento de todos los cultivos que están en el **FINAL de su desarrollo biológico** (maíz 1a./2a. y tardío - soja de 1a. y 2a. - girasol - otros), con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

En esta etapa, inicia la **proyección final de los costos de producción** de todos los cultivos, analiza sus desvíos con lo proyectado en el presupuesto económico financiero.

La trilla de granos gruesos está en pleno desarrollo y la logística de comercialización ocupa un lugar preponderante en la toma de decisiones.

Pero también **lo tiene muy ocupado el punto 7. GESTIÓN: preliminar de margen bruto por campos**, por lotes, por cultivos. Aquí es donde va definiendo el **INICIO de la nueva campaña**, ya que de acuerdo con los resultados que obtenga de estos informes, facilitará la toma de decisión respecto a renovación de contratos de arrendamientos que tengan finalización el **31/5/2020 o 30/6/2020**. Podrá aceptar o no la propuesta del titular del campo de elevar los QQ/Ha de su contrato, y para hacerlo sobre bases firmes, necesita información de **margen bruto**, de lo contrario, podría renovar arrendamientos de campos en donde el resultado puede ser negativo, ya sea en esta campaña a finalizar, y/o en el promedio de las últimas campañas.

El punto **10. Control del presupuesto económico financiero** es tan vital en este mes, ya que el número que arroje el Financiero al cierre de la campaña, se va a tomar como **INICIO** de la próxima que está a punto de generar toda la demanda de información, planificación, costos y gestión.

Por lo tanto, y aunque no tenga aún nada sembrado, **la CAMPAÑA 2020/2021 tiene su fecha de inicio en este mes**, y no como podríamos pensar, cuando finalice el contrato de arrendamiento de un campo determinado, **por ejemplo, el 31/5 o el 30/6/2020.**

OBSERVACIONES

- En los ítems destacados (2, 7, 8 de la campaña 2019/2020 y 3 de la campaña 2020/2021), el contador **"PODRÍA"** participar con el productor en la confección de dicha información.
- En los ítems destacados (10 de la campaña 2019/2020 y 4 de la campaña 2020/2021), el contador **"DEBERÍA"** tener **una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.**

ABRIL 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
<p>1. Avance de cosecha MAÍZ - SOJA - otros.</p> <p>2. Control con estimación de producción.</p> <p>3. GESTIÓN: preliminar margen bruto por campos.</p> <p>4. Estrategia comercialización: <i>forward</i>/disponible.</p> <p>5. Valuación FINAL DE SEMENTERAS.</p> <p>6. Control presupuesto económico financiero.</p> <p>7. Análisis de gestión - desvíos - FINAL CAMPAÑA.</p> <p>8. Estados contables cierre 31/12/2019.</p> <p>9. Asignación de honorarios/dividendos.</p>	<p>1. Renovación contratos de arrendamientos.</p> <p>2. Coordinar reuniones, asegurar campos.</p> <p>3. Costos de arrendamientos, valores máximos a pagar.</p> <p>4. Presupuesto económico financiero; datos campaña actual.</p> <p>5. Barbechos.</p>

En este mes, como el anterior, el productor realiza el seguimiento de la trilla de granos gruesos que está en pleno desarrollo, y monitorea la logística de comercialización.

Profundiza el punto **3. GESTIÓN: preliminar de margen bruto por campos**, por lotes, por cultivos. Esto lo hace con proyecciones de rindes, modificando diariamente/semanalmente los mismos con datos que va obteniendo por el avance de la cosecha.

Interviene activamente en la **valuación final de sementeras**, intercambiando con su contador la forma correcta de valuación agronómica, contable e impositiva. Y analiza los puntos finales de la campaña 2019/2020 con **presupuestos, gestión, desvíos, estados contables, resultados.**

No descuida el **INICIO DE LA CAMPAÑA 2020/2021**, porque ya tiene que comenzar con los barbechos y los días de

atraso en aplicaciones pasa factura en el futuro.

Primera reunión informativa

Personal de Dirección - Producción - Personal Administrativo - Asesores

OBSERVACIONES

- En los ítems destacados (3 y 9 de la campaña 2019/2020 y 3 de la campaña 2020/2021), el contador **"PODRÍA"** participar con el productor en la confección de dicha información.
- En los ítems destacados (5 a 8 de la campaña 2019/2020 y 4 de la campaña 2020/2021), el contador **"DEBERÍA"** tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.

¡Cambiamos las prioridades de campaña!

ACTUAL = 2020/2021

Anterior = 2019/2020

MAYO 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
1. Estrategia Comercialización: forward/disponible. 2. Valuación final de sementeras. 3. Informe final análisis de gestión - desvíos. 4. Fortalezas - debilidades. 5. Control presupuesto económico financiero.	1. Siembra de trigo - cebada - otros. 2. Barbechos. 3. CULTIVOS DE COBERTURA. 4. Aprobación parcial del PLAN DE SIEMBRA. 5. Costos de producción - insumos - servicios. 6. Acuerdo con contratistas - planificación - fechas - costos. 7. Acuerdo con proveedores de insumos. 8. Elección semillas 9. Presupuesto econ. financ. adaptación plan siembra. 10. Estrategia de financiamiento. 11. Legajos bancos. 12. Proveedores - bancos - aportes de capital.

Nos detenemos para ampliar los puntos **2. Barbechos** y **3. CULTIVOS DE COBERTURA**, ya que comienzan a tener incidencia en los costos de producción del cultivo principal.

Si buscamos en diccionario y/o en revistas especializadas, la palabra "barbecho" y "cultivos de cobertura", lo definen como:

- **BARBECHO:** es una técnica muy usada en la **rotación de cultivos** por algunos productores que buscan que se repongan los nutrientes y la composición química del suelo antes de otro tiempo de cosecha, para que naturalmente se pueda restaurar el equilibrio de los elementos que componen la tierra.

Durante el tiempo que permanece sin cultivar, el suelo es sometido a una serie de labores con objeto de mejorar su predisposición al cultivo. El período de barbecho sirve para acumular agua y nitratos.

- **CULTIVOS DE COBERTURA:** son cultivos que se siembran con el objetivo de mejorar la fertilidad del suelo y calidad del agua, controlar malezas y plagas, e incrementar la biodiversidad en sistemas de producción agroecológicos. En general, se los utiliza entre una cosecha y otra para evitar que el suelo quede desprotegido frente a agentes físicos como el agua de lluvia, el viento, y también para mantener la estructura y actividad del suelo.

En la recorrida que el productor realiza por los campos, puede observar la erosión que provoca el exceso de lluvias en corto tiempo, y o muy abundantes, y la gran posibilidad de atenuar el deterioro de los suelos con esta práctica, por lo que hay que asumir que en un lote, **si se aplican cultivos de cobertura, vamos a tener dos siembras y la aplicación de dos semillas**, además de los distintos insumos como agroquímicos, fertilizantes, etc.

Y los costos de estos cultivos de cobertura, ¿dónde los ubicamos?

El productor necesita conocer el **COSTO TOTAL**, o sea, el costo de cultivo de cobertura más el costo del "cultivo principal", por ejemplo, soja de 1a. o maíz. Por lo tanto, el profesional en ciencias económicas deberá obtener toda la información relativa a estos cultivos, a fin de valorar contable e impositivamente en forma correcta.

Para llevar adelante los puntos **5) costos de producción - insumos - servicios y 9) presupuesto económico**

financiero, adaptación plan siembra, necesita imperiosamente de la **"ADMINISTRACIÓN"**. Esta tiene que estar preparada para la búsqueda de datos de la campaña que finaliza, pero también de las anteriores.

¿Cuál es esa información tan importante que busca el productor? Va desde lo simple a lo más complejo, y podríamos detallar, **referidos a un campo, o a un lote, o a un cultivo, a una zona**: cantidad de milímetros de lluvias, costo del arrendamiento, formas y fechas de pago, rotaciones anteriores de cultivos, plan de siembra planificado/ejecutado/cosechado, producción de granos en QQ o toneladas, variedad de semilla utilizada, proveedor de insumos, precios por unidad en dólares, contratista de labores, precios de siembras, fertilizaciones, fumigaciones, trillas, fletes cortos, fletes largos, precios de ventas de la producción, porcentaje de ventas en precampaña, en disponible, comisión en porcentajes de los acopios, corredores, gastos entregadores, acondicionadores, cotización \$/U\$S, etc.

Además, dimensionar los gastos de estructura, administración, impuestos y financiación, etc.

Con este detalle de información (solamente a título enunciativo) el productor puede desarrollar la planificación de la **campana 2020/2021** y seguramente, le quedarán muchas variables que no puede contemplar.

OBSERVACIONES

- En el ítem destacado (3), el contador **"PODRÍA"** participar con el productor en la confección de dicha información.
- En los ítems destacados (2 a 5 de la campaña 2019/2020 y 5 y 9 de la campaña 2020/2021), el contador **"DEBERÍA" tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.**

JUNIO/AGOSTO 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
SIN MOVIMIENTO	1. Seguimiento de cultivos. 2. Cierre compras insumos y su financiación. 3. Fechas recepción de insumos. 4. Avance de costos de producción. 5. Cotización seguro granizo granos finos. 6. Información regalías trigo. 7. Control presupuesto económico financiero.

En este período, el productor realiza el seguimiento de todos los cultivos que están en desarrollo biológico especialmente TRIGO - AVENA - CENTENO - otros, y además, verifica el estado de los lotes para la futura siembra de granos gruesos, con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

Su objetivo en este período es cerrar las compras de todos los insumos en el mayor porcentaje posible, coordinar las fechas de recepción en el campo, y además, comprometer a los contratistas de labores con sus respectivos costos y fechas de realización de cada una de ellas acordadas con anterioridad para darle previsibilidad.

Le interesa además ver el **avance de los costos de producción** de todos los cultivos, para ir verificando los costos reales incurridos hasta el último día de este período, con lo proyectado en el lanzamiento de la campaña y que se refleja en el **control del presupuesto económico financiero.**

OBSERVACIONES

- En el ítem destacado (4), el contador **"PODRÍA"** participar con el productor en la confección de dicha información.
- En el ítem destacado (7), el contador **"DEBERÍA" tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.**

JUNIO 2020 - Segunda reunión informativa - FINAL

Personal de Dirección - Producción - Personal Administrativo - Asesores

Presentación Informes Gestión - Contables - Impositivos

Presentación Campaña 2020/2021

SETIEMBRE/OCTUBRE 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019 / 2020	CAMPAÑA 2020 / 2021
SIN MOVIMIENTO	1. Seguimiento de cultivos. 2. Final plan de siembra 2020/2021. 3. Avance siembra maíz - soja - girasol - otros. 4. Avance de costos de producción.

5. Cotización seguro granizo granos finos.

6. Control presupuesto económico financiero.

En estos dos meses, el productor encuentra la situación relativamente controlada. Sigue efectuando el seguimiento de todos los cultivos que están en desarrollo biológico, y los que están preparando su siembra, con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

Continúa con el avance de los costos de producción de todos los cultivos, para ir cotejando los costos reales incurridos hasta el último día de este mes, con lo proyectado en el presupuesto económico financiero.

Y ahora, se agrega el pedido de cotizaciones de seguro de granizo para resolver su cobertura y los importes de sumas asegurada.

Empieza a planificar la estrategia de comercialización de la **COSECHA GRANOS FINOS**, así como también su producción en toneladas, los contratistas para efectuar las trillas, los costos de comercialización con los acopios, transportes, entregadores, etc.

Como en todos los meses anteriores, centra la atención en el **control del presupuesto económico financiero** y el impacto del ingreso de la producción de granos finos.

OBSERVACIONES

- En el ítem destacado (4), el contador **"PODRÍA"** participar con el productor en la confección de dicha información.
- En el ítem destacado (6), el contador **"DEBERÍA"** tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.

NOVIEMBRE 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
SIN MOVIMIENTO	<ol style="list-style-type: none">1. Seguimiento de cultivos.2. Avance siembra maíz - soja - girasol - otros.3. Avance de costos de producción.4. Preliminar: valuación de sementeras.5. Cotización seguro granizo granos gruesos.6. Compras complementarias de insumos.7. Estimación producción de TRIGO.8. Fletes - puertos de destino - corredores - acopios - silos.9. Cumplimiento de contratos <i>forward</i>/excedentes.10. IMPOSITIVA: proyec. resultados cierres 31/12/2020.11. Control presupuesto económico financiero.

Este mes, en particular, el productor ingresa a una etapa de mucha actividad. Realiza el seguimiento de todos los cultivos que están finalizando y/o en pleno desarrollo biológico, o iniciando su siembra de acuerdo con su ubicación geográfica (trigo - cebada - maíz 1a. y 2a. - maíz tardío - soja de 1a. y 2a. - girasol - otros), con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

Continúa con el avance de los costos de producción de todos los cultivos, para ir cotejando los costos reales incurridos hasta el último día de este mes, con lo proyectado en el presupuesto económico financiero.

Y ahora, agregamos la **logística de comercialización de la cosecha fina** ante la cercanía del inicio de la trilla.

En **octubre** lo fue analizando, ahora entra en la etapa de definiciones y ejecución con los cálculos de los costos de fletes según los centros en donde se ubican los acopios y los puertos si es que realiza ventas directas; las implicancias de contar con la intervención de uno o varios corredores, ya que en plena cosecha los "cupos" que pueda obtener son vitales para no demorar la misma.

Estima la producción, semana tras semana, qué porcentaje va a destinar a acopios y a exportación, influye el costo del flete corto + flete largo + gastos generales + comisiones + etc. Los costos producidos por desvíos de mercadería para su acondicionamiento tanto en acopio como en zona portuaria, que por supuesto, este último generalmente es más alto.

Como en el mes de **febrero** destina su tiempo en la coordinación y planificación **entre la producción y la ADMINISTRACIÓN**, la emisión de cartas de portes, CTG., desvíos, horarios de trabajo, herramientas adecuadas para observar el avance de la cosecha de granos finos, el desvío de lo producido con los rindes proyectados, control de carga y descarga de la producción, etc.

Y lo más importante, si se posiciona el **30/11/2020**, y ya tiene la producción de **GRANOS FINOS** estimada/ejecutada, puede ir efectuando la proyección de los resultados, y también el impuesto a las ganancias si la empresa tiene cierre **DICIEMBRE de cada año**. Su impacto en el presupuesto financiero en mayo 2021, y como en meses anteriores, el control

del presupuesto económico financiero.

OBSERVACIONES

- En los ítems destacados (3 y 7), el contador **"PODRÍA"** participar con el productor en la confección de dicha información.
- En los ítems destacados (4, 10 y 11), el contador **"DEBERÍA"** tener una amplia participación y brindarle esta/s herramienta/s tan importante/s para la actividad agrícola y la toma de decisiones en costos y gestión.

La producción de TRIGO, de acuerdo con las ha sembradas tiene gran impacto en el presupuesto financiero. Pero influye en la determinación del IMPUESTO A LAS GANANCIAS para los CIERRES 31/12/2020.

DICIEMBRE 2020 ACTIVIDADES	
Producción - Comercialización - Gestión - Administración - Financiación - Impuestos	
CAMPAÑA 2019/2020	CAMPAÑA 2020/2021
SIN MOVIMIENTO	<ol style="list-style-type: none">1. Seguimiento de Cultivos.2. Avance siembra soja 2ª - maíz 2ª/tardío - otros.3. Compras complementarias de insumos.4. Avance de costos de producción.5. Valuación de sementeras.6. GESTIÓN: proyección resultado TRIGO.7. IMPOSITIVA: proyección resultados cierres 31/12/2020.8. Control presupuesto económico financiero.

En este último mes del año, como en casi todos los meses, realiza el seguimiento de todos los cultivos que están en desarrollo biológico, y los que están preparando su siembra, con su encargado de producción y la participación del ingeniero agrónomo.

Profundiza el punto **4. Avance de costos de producción** de todos los cultivos, para ir cotejando los costos reales incurridos hasta el último día de este mes, con lo proyectado en el presupuesto económico financiero, ya que tiene cierre a fin de mes (31/12/2020).

Vuelve a dedicarle mucha atención al punto **5. Valuación de sementeras**, intercambiando opiniones con su **contador**, la forma correcta de valuación agronómica, contable e impositiva y brindarle la documentación que respalde la misma.

Inicia el punto **6. GESTIÓN: proyección resultado TRIGO** en los campos donde haya sembrado el mismo, por lotes, y va proyectando producción de la soja de 2a./maíz de 2a. para ir teniendo información del resultado de este campo con la sumatoria de ambos cultivos.

Y lo más importante, si puede realizar una estimación del resultado del ejercicio, también le facilita al contador que pueda realizar la **proyección de impuesto a las ganancias** si la empresa tiene cierre en **DICIEMBRE**. Y como en todos los meses del año que fuimos describiendo, no abandona el control del presupuesto económico financiero.

IV - CONCLUSIONES

En este trabajo hemos tratado de **enunciar** las actividades y servicios que los profesionales en ciencias económicas les brindan a los productores agrícolas. Seguramente que los lectores agregarán otras que no fueron expuestas, así como también podrán considerar que las que se expusieron fueron muy simples, o que tienen cubiertas todas las necesidades de sus clientes.

También se ha **enunciado** mes por mes, o períodos mayores del año calendario, las distintas actividades en las que el productor agrícola invierte su esfuerzo para llevar adelante su actividad. Como en el punto anterior, los lectores agregarán otras que no fueron expuestas, así como también podrán considerar que las que se expusieron fueron muy simples.

Lo que sí podemos ir teniendo en una mínima coincidencia es que casi todas las actividades que se han expuesto **implican planificación, análisis de variables, cuantificación, proyecciones, seguimiento, administración, costos y gestión**. Y que hay productores muy capacitados y otros quizás no tanto, pero todos pueden necesitar de la colaboración y asesoramiento del contador, y que este participe activamente en la generación de todas estas herramientas para facilitarle la toma de decisiones lo más acertadas y fundamentadas, así como también en el momento oportuno (justo a tiempo).

En la exposición, hemos visto las necesidades de información que un productor agrícola tiene en la planificación y ejecución de una campaña, MES O MES (o períodos mayores) y cómo se le superponen campañas en algún momento del año.

Para ello, complementa su experiencia y conocimiento del negocio, con ingenieros agrónomos - abogados - contadores - otros.

La participación del **profesional en ciencias económicas - contador público** es de vital importancia para asesorarlo en todo el desarrollo de la campaña, con información económica-financiera-impositiva-de costos y gestión.

Como reflexión final de esta exposición, deberíamos:



LO PRIMERO

VENCIMIENTOS - VENCIMIENTOS - VENCIMIENTOS

GANANCIAS - BIENES PERSONALES - SICORE - IVA - GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA - INGRESOS BRUTOS - CONVENIO MULTILATERAL - SUSS - LEYES SOCIALES - ART - NOTAS ROPA DE TRABAJO - INASISTENCIAS LABORALES - SEGUROS - LLUVIA - SEQUIA - HELADAS - GRANIZO - EMERGENCIA AGROPECUARIA - ARRENDAMIENTOS - INMOBILIARIOS - TASA POR HECTÁREA - COMITÉ DE CUENCA - CONTRATISTAS - BALANCES - LIBROS ACTAS SISA - RUPP - INVENTARIOS - AFIP - ARBA - API - DGR

POR LO SEGUNDO

VENCIMIENTOS - VENCIMIENTOS - VENCIMIENTOS

GANANCIAS - BIENES PERSONALES - SICORE - IVA - GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA - INGRESOS BRUTOS - CONVENIO MULTILATERAL - SUSS - LEYES SOCIALES - ART - NOTAS ROPA DE TRABAJO - INASISTENCIAS LABORALES - SEGUROS - LLUVIA - SEQUIA - HELADAS - GRANIZO - EMERGENCIA AGROPECUARIA - ARRENDAMIENTOS - INMOBILIARIOS - TASA POR HECTÁREA - COMITÉ DE CUENCA - CONTRATISTAS - BALANCES - LIBROS ACTAS SISA - RUPP - INVENTARIOS - AFIP - ARBA - API - DGR -

PLANIFICACIÓN FISCAL - ADMINISTRACIÓN - COSTOS Y GESTIÓN - PRESUPUESTO ECONÓMICO FINANCIERO - RENTABILIDAD - SUSTENTABILIDAD - CAPACITACIÓN - COORDINACIÓN - TRABAJO EN EQUIPO.

Notas:

(1) Este trabajo ha sido presentado en las XVII Jornadas Nacionales Tributarias-Previsionales-Laborales y Agropecuarias - 19/9/2019 - ROSARIO