

SOBRE EL IRREGULAR COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL COMPLEJO SOJERO DESDE LA REINSTALACIÓN DE LAS RETENCIONES

Diego Ariel Fernández

El segundo trimestre de 2008 el país se vio conmocionado por uno de los procesos de lucha más importantes que hayan tenido como protagonistas a los chacareros pampeanos, enfrentados con una medida económica que (junto al manejo político por parte del gobierno de la situación generada, muy pobre en cuanto a la identificación de los distintos sujetos sociales que pueblan el sector) los unificó con buena parte de los grandes capitales y propietarios de tierras y con trabajadores obreros del área, tanto productores directos de cereales y oleaginosas como de las fábricas de maquinaria agrícola.¹

Al analizar la base económica del conflicto se puede identificar como a su mayor responsable al hecho de que la suba de alícuotas de derechos de exportación, manteniendo la total indiferencia que tienen estos impuestos respecto a las escalas operativas y a los montos y márgenes.

¹ Para un análisis más profundo del conflicto y la participación en él de los trabajadores del sector, consultar Juan Manuel Villulla. “El conflicto por las retenciones ‘móviles’: chacareros y obreros rurales en una lucha económica, política y simbólica que conmocionó al país.”. Bahía Blanca, XI° Congreso de la Sociedad Latinoamericana de Estudios sobre América Latina y el Caribe (SOLAR), Universidad Nacional del Sur, 2008.

nes de beneficios que obtienen los distintos agentes económicos del agro, venía a reforzar una tendencia (en fuerte desarrollo los últimos 20 años) de concentración económica en el sector. Desde la otra parte, se presentaba la situación como la intención del estado de ampliar su participación en la captación de la renta de la tierra pampeana, en una campaña en la que los precios internacionales habían trepado hasta alturas de escasos registros previos.

En este escrito no nos detendremos en el proceso de concentración en curso, sobre el que hemos señalado nos parece el principal defecto de las retenciones al considerar su impacto sobre la producción chacarera y por transitividad sobre la actividad económica de numerosas localidades en la región.² Aquí lo que buscaremos será aportar números sobre la eficiencia con la que el Estado está capturando renta con este sistema. Ocurre que el creer que la renta de la tierra se reparte entre los productores chacareros, los capitales agrarios, los terratenientes y el gobierno deja en las sombras a un actor muy importante de la cadena: el eslabón industrializador y exportador de las cosechas. Una visión ingenua encontraría que estas empresas están meramente cobrando una comisión por la intermediación con la demanda mundial que llevan a cabo o, en todo caso, una cierta rentabilidad sobre sus inversiones productivas. Cafiero y Llorens se han destacado en la primera mitad del año por haber analizado los despachos de aduana correspondientes a los períodos en los cuales se alteraron las alícuotas de retenciones (en concreto 2007-2008) y aportar números que enseñan una imagen diferente: la apropiación por parte de este puñado de firmas de un bocado más que sustancial de la masa de superganancias generadas sobre las tierras ar-

² Ver Diego Fernández y Eduardo Azcuy Ameghino. "Los chacareros y el conflicto por el aumento de las 'retenciones': relaciones entre ubicación en la estructura socioeconómica y participación en la acción colectiva". Corrientes, Jornadas Pre-ALAS, Universidad Nacional del Noreste, 2008

gentinas.³ El propósito de este documento de trabajo es aportar más información en esta dirección.

La renta de la tierra y una presentación de las exportadoras

La renta, de acuerdo a las leyes que rigen al modo de producción del capital, surge de la ganancia extraordinaria que podrían obtener ciertos capitales que operasen sobre territorios más fértiles, o más próximos a un puerto, o cualquier otra circunstancia que implique una mejora en su relación costo/beneficio respecto de otros. El traspaso de la ganancia extraordinaria de la caja del empresario al bolsillo del terrateniente se da por un motivo, en la teoría, *estrictamente económico*. Supongamos que se puede producir soja en Chaco obteniendo una tasa de ganancia que resulta igual a la vigente socialmente como promedio. El capitalista que produzca en el sur de Santa Fe (sobre tierras más fértiles y con menos costos de flete) verá que puede obtener un margen de ganancia extra. Claro que... ¿Quién va a ser ese afortunado? Todo capitalista que merezca ese nombre va a entrar en tratativas con el terrateniente dueño de la tierra de Santa Fe, con el fin de alquilarla y poder producir en tan fenomenales condiciones de potenciación del trabajo humano. La disputa entre los propietarios de capital por poder utilizar las tierras fértiles se expresará en el mercado de alquileres, haciendo subir los arriendos. La renta quedará determinada, finalmente, cuando absorba toda la ganancia extraordinaria que se genere allí. Mientras haya oportunidad de tener algo, aunque sea poco, de ganancia superior a la media o normal que como tendencia se establece en el capitalismo competitivo, siempre habrá algún empresario dispuesto a ofrecer un arriendo algo más elevado con intención de producir en esa determina-

³ Mario Cafiero. y Javier Llorens. "La falacia de las retenciones móviles", Junio de 2008, disponible en www.mariocafiero.com.ar

da locación, ya que si vuelca su dinero a cualquier otra rama de la economía obtendría la tasa de ganancia media, ordinaria, y aquí puede hacerse aunque sea de algunas monedas más.

Como tendencia, el terrateniente, además de no apropiarse de menos que esto, tampoco puede quedarse con más, dado que esto significaría que además de absorber la superganancia, estaría haciendo lo propio con parte de la ganancia normal. En condiciones ideales, de plena vigencia de las leyes económicas del capitalismo, donde el capital puede fluir y relocalizarse a voluntad, tendríamos que pensar en un empresario de pocas luces si se queda tratando con ese terrateniente codicioso que le propone que él obtenga menos que la media, cuando se supone que por lo menos esa rentabilidad la puede conseguir en cualquier otro negocio. Es así que, en teoría y como tendencia, la renta coincide con la ganancia extraordinaria que pueda obtener un capital. En teoría, reiteramos, ya que casos contrarios se dan “permanentemente en la práctica”.⁴

El hecho de que coincidan propietario de la tierra y agente capitalista no cambia en nada la cosa, sólo la simplifica: es una misma persona la que se lleva al mismo tiempo ganancia y renta.

Este origen de la renta, que no resulta entonces producto del aporte de un supuesto factor tierra a la función de producción, sino que sencillamente nace de un desdoblamiento de la ganancia del capital en una esfera en la que interviene ese medio de producción no producido y no reproducible a voluntad, hace que se produzca, al cobrar un impuesto específico a un producto agrario como lo son las retenciones, una doble traslación que hace que recaiga en todo su peso sobre ella.

⁴ Para disparar reflexiones y debates sobre la relación entre la teoría y la práctica de la apropiación de renta resulta muy recomendable el trabajo de Eduardo Azcuy Ameghino “Las vicisitudes de la ganancia extraordinaria: apuntes sobre la renta de la tierra en la Argentina de la sojización”. Buenos Aires, Documentos del CIEA n° 3, 2008.

Los derechos de exportación a la soja se cobran a las firmas que comercializan el grano y sus derivados internacionalmente. Sin embargo, estas pueden descontarlo inmediatamente en sus tratos con sus proveedores: dado que de todas formas se cobrará al exportar, los productores nada ganarían vendiendo al mercado externo por su cuenta, por lo que deben pasivamente acatar la rebaja al precio FOB que le presentan las comercializadoras. El capitalista, al ver incrementarse los impuestos que debe pagar, dejará el negocio si no se ve compensado vía una rebaja del canon de arriendo, por lo menos en la medida en que previamente estuviera percibiendo una tasa de ganancia que pudiese conseguir en otro sitio. Como la aplicación de este impuesto específico deja sin modificaciones las ganancias que se generan en otras actividades, la nivelación de las rentabilidades impone la rebaja del arriendo por un valor equiparable al monto capturado por el estado. En el caso de que el propietario sea el organizador de la producción, verá disminuida la ganancia extraordinaria que está percibiendo.

Por supuesto que resultados contrarios ocurrirían si se intentase gravar a la producción de granos no con un impuesto específico sino con uno general, a las ventas o a las ganancias. Un impuesto de este tipo alteraría la tasa de ganancia promedio de la economía, y no generaría la estructura de incentivos que hace que lo recaudado recaiga finalmente sobre el componente de renta. La competencia empresaria no determinará una baja en los arriendos al reducirse la ganancia percibida por los capitales que operan en el agro, ya que ha descendido asimismo la rentabilidad de referencia. El impuesto a las ganancias solo podrá capturar el porcentaje de la renta que marca su propia alícuota, en el caso de que se les cobre directamente a los terratenientes.

En este desarrollo no sólo suponemos que productor primario es competitivo, sino que el capital industrializador y comercializador también lo es. Sin embargo, al analizar los datos de la cadena sojera nada

cuesta identificar un fuerte oligopolio. Los gráficos 1 a 3 (elaborados en base a datos de SAGPyA) resultan contundentes en este sentido.

Gráfico 1. Aceite de soja, participación en las toneladas exportadas de las principales empresas. 2002-2007.

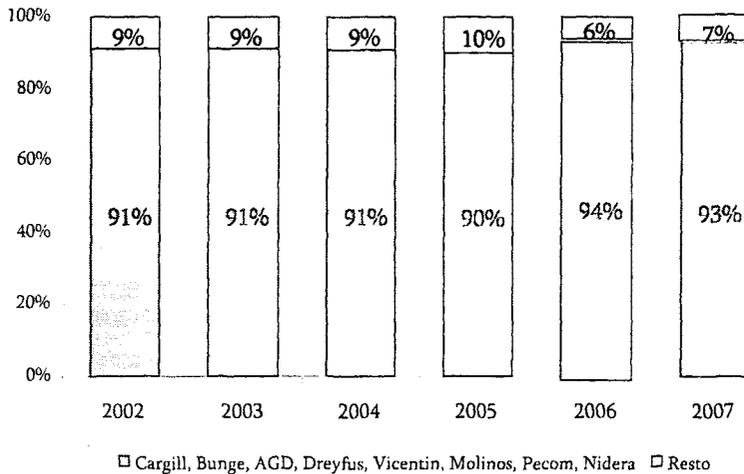


Gráfico 2 Pellets de soja, participación en las toneladas exportadas de las principales empresas. 2002-2007

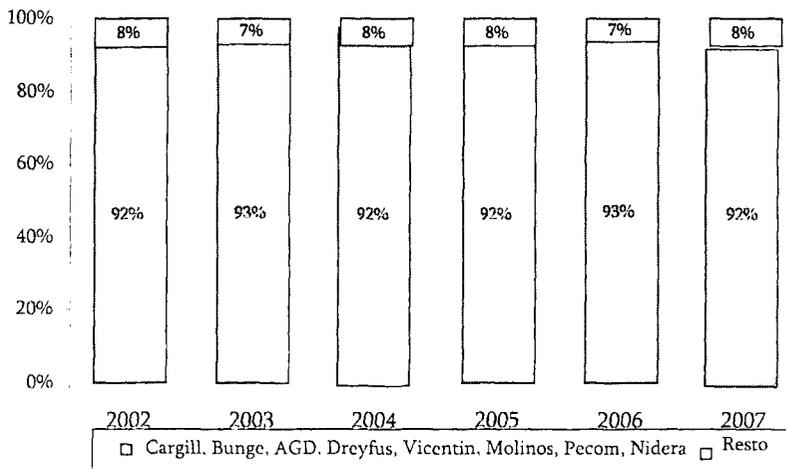
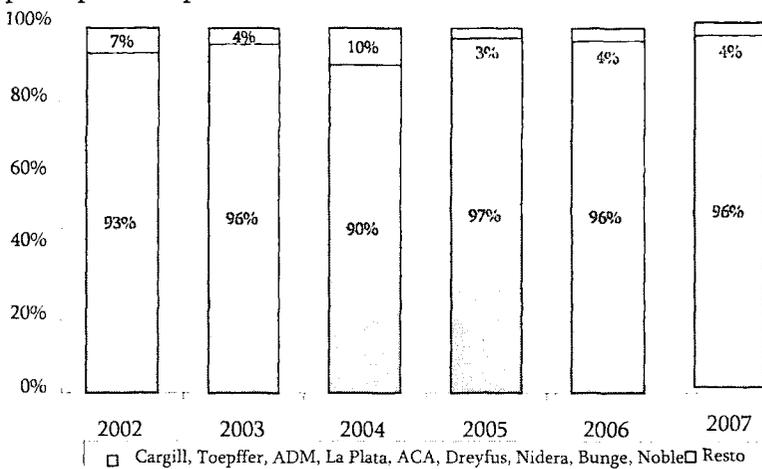


Gráfico 3. Grano de soja, participación en las toneladas exportadas de las principales empresas. 2002-2007



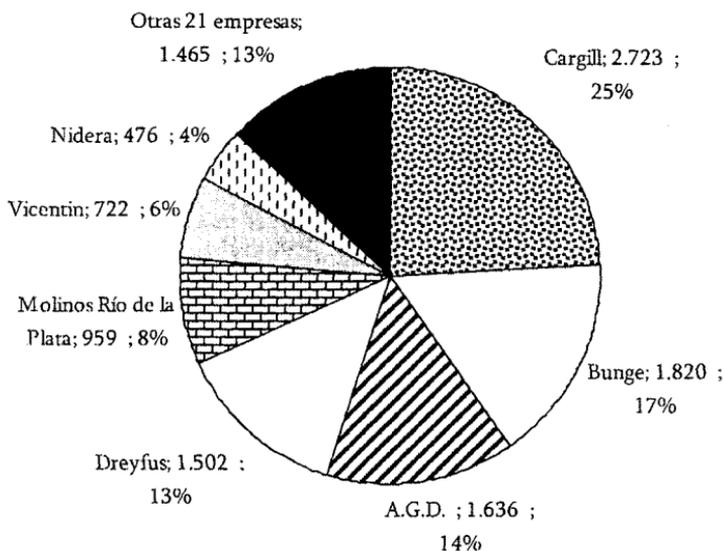
El oligopolio en aceites y pellets está formado por las mismas empresas, como lógico resultado del proceso de industrialización del poroto. En las exportaciones de grano sin procesar encontramos algunas diferencias, si bien con Cargill siempre encaramado en la primera posición como por lo general en cualquiera de los tres negocios, y Bunge, Dreyfus y Nidera bien rankeados. ACA aparece dentro de las primeras 8 empresas, con entre un 5 y un 10% del total (aunque en descenso en los últimos años).⁵

El gran crecimiento de la producción en estos años, como se aprecia en los cuadros, no alteró las proporciones. Simplemente implicó la expansión del campo de operaciones de las empresas ya consolidadas: mientras que el primer año de la serie se exportaron 26 millones de toneladas en conjunto y en 2007 se había llegado a las 44 millones, las 8 empresas de mayor tamaño pasaron de alrededor de 23 a aproximadamente 40 millones de toneladas.

El gráfico 4 expone la última imagen registrada por SAGPyA del oligopolio: la participación en la exportación de las 8 mayores empresas entre enero y abril de 2008, con Cargill explicando la cuarta parte del total de 11,3 millones de toneladas y tres firmas ostentando más del 50% de ese volumen.

⁵ Para un estudio ampliatorio, consultar José Pierri. “El boom de la soja. ¿Un retorno al pasado?”, en *Realidad Económica* n° 219, Buenos Aires, 2006.

Gráfico 4. Participación en el total del volumen (000 tons.) exportado de soja y sus derivados, por firma. 2008 (enero-abril)



Existen numerosos indicadores para medir el grado de concentración económica,⁶ siendo que la literatura especializada utiliza principalmente dos: el “índice Estándar” y el Herfindahl-Hirschman (IHH).

El índice estándar es la participación en el mercado de las principales empresas, siendo generalmente tomado el que considera a las primeras 4 firmas (denotado C4), pudiendo sin embargo observarse las que desee el investigador (C8 es el segundo corte más popular). Es usual considerar un C8 de más del 50% como propio de una rama industrial fuertemente concentrada, uno de entre el 25 y el 50% como de concen-

⁶ Gideon Rosenbluth.. “Measures of Concentration”. En National Brueau of Economic Research (comp.) “Business Concentration and Price Policy”, Princeton University Press, 1955.

tración moderada, y uno de menos del 25% como signo de baja concentración.

El IHH es la sumatoria de los cuadrados de las participaciones (valores 0 a 100) de todas las empresas intervinientes en el sector. Se mueve de esta forma en un espectro cuyo valor máximo es 10.000 (una única empresa controla el 100% del producto) y cuyo mínimo tiende a 0. Suele verse en 1.800 el quiebre para hablar de un mercado muy concentrado, y un índice menor a 1.000 como el de uno competitivo (entre ambos valores, una concentración moderada).

El cálculo de estos indicadores de concentración económica resulta congruente con el primer pantallazo expuesto, como se aprecia en el cuadro 1.⁷

Cuadro 1. Índices de concentración económica en las exportaciones de soja y sus derivados, 2002-2007

Año	Granos			Aceite			Pellets		
	C4	C8	HHI	C4	C8	HHI	C4	C8	HHI
2002	58%	87%	1.188	68%	91%	1.416	68%	92%	1.368
2003	64%	95%	1.328	69%	91%	1.423	68%	93%	1.380
2004	58%	87%	1.142	70%	92%	1.472	68%	94%	1.431
2005	62%	97%	1.380	68%	92%	1.426	69%	94%	1.445
2006	62%	96%	1.314	67%	96%	1.467	67%	95%	1.420
2007	59%	96%	1.296	68%	94%	1.513	65%	95%	1.431

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SAGPyA

⁷ Los índices se calculan en base a las ventas al exterior, pero con la idea de reflejar el poder de monopsonio en las compras de granos internamente.

Cuatro empresas tienen todos los años del período bastante más de la mitad del volumen, ocho lo explican todo, y el muy exigente⁸ índice HHI tiene valores de mediana concentración económica. La pregunta es, ¿en qué medida estas empresas funcionan de forma cartelizada y logran efectivamente retener algo de la ganancia extraordinaria producida en el sector en virtud de su monopolio conjunto sobre la angostura del embudo agroexportador?

Se ha señalado que los impuestos sobre el precio mundial son trasladados inmediatamente de las exportadoras (a quienes se los cobra) al productor, que lo paga en última instancia desde su renta. Sobre la primera descarga no hay discusión ninguna, y la verifica quien lo desee diariamente observando los precios de dársena. La anomalía sobre la que queremos llamar la atención se presenta no en la articulación económica entre comercializadoras y productores, ni entre ganancia y renta de estos últimos; sino en la más elemental de todas: todas las leyes tendenciales que determinan las múltiples traslaciones de un impuesto específico cobrado a una esfera de actividad económica tienen su base en que... los impuestos efectivamente sean recaudados. ¿Cuál es el desempeño en este sentido de las retenciones a la cadena de la soja? Seguiremos a continuación dos líneas de trabajo presentadas en el citado informe de Cafiero y Llorens: por una parte, estudiando la proporción en la que se pagan los impuestos sobre el precio FOB. Por otra, analizando el propio valor FOB declarado.

⁸ La clasificación que habla de alta concentración económica a partir de 1.800 puntos es la propuesta por el Departamento de Justicia de Estados Unidos en sus normas sobre fusiones horizontales

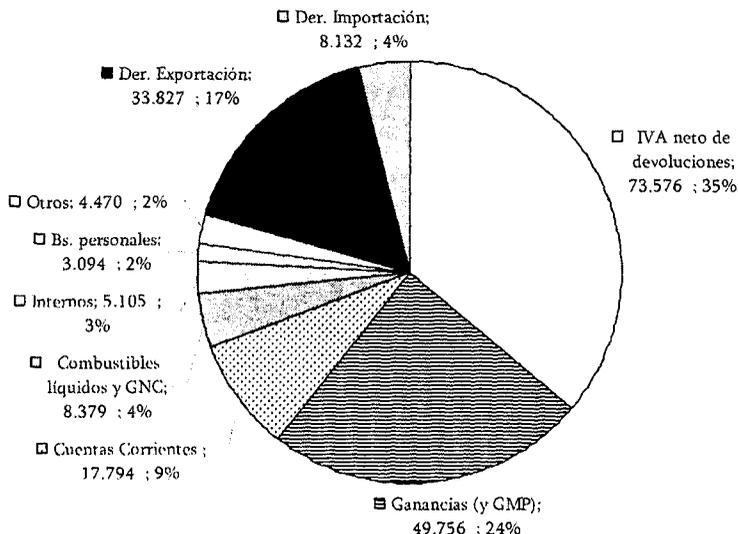
La masa recaudada

Desde la reimplantación de las retenciones en 2002, este impuesto ha tenido una participación creciente en los ingresos de la AFIP. El presupuesto 2009, que fue confeccionado con un precio de referencia de la tonelada de soja de U\$S 400,⁹ propone a los derechos de exportación como el tributo de mayor cuantía a percibirse. Si bien el derrumbe de precios de los últimos meses de 2008 forzaría a la baja estas previsiones optimistas, aún así las retenciones constituyen una entrada de peso significativo para las arcas públicas. El gráfico 5 (elaborado en base a datos de AFIP) muestra como han llegado a representar un 17% de los ingresos tributarios (no incluimos aquí a los vinculados a la seguridad social). Estos derechos de exportación no sólo captan renta de los cultivos de soja y demás granos y sus derivados, o de productos pecuarios, sino que también la generada sobre la base de la explotación de otros recursos naturales (principalmente los pozos petroleros, pero también minas y zonas pesqueras).

Resulta indiscutible la capacidad de recaudar que el Estado ha obtenido por esta vía. La duda surge cuando se hila fino sobre hasta que punto está aprovechándose plenamente de ella, o sea hasta que punto las retenciones se están pagando de acuerdo a lo decretado.

⁹ “El Senado convirtió en ley el presupuesto 2009 con valores previos a la crisis financiera mundial”. La Nación, 5 de noviembre de 2008.

Gráfico 5. Participación de los distintos tributos en el total recaudado (en millones de pesos), año 2008 (acumulado a noviembre)



Volviendo a la oleaginosa, Cafiero y Llorens se centran en lo ocurrido desde el primero de enero de 2007. Analizan los 55.319 “Permisos de Embarque de Exportación” que se emitieron entre esa fecha y el 31 de mayo de 2008, encontrando que el valor de referencia para aplicar las alícuotas impositivas resulta muy variable. Más precisamente, destacan que “en 35.096 Permisos de Embarque se ha detectado que la Base Imponible sobre la que se calculan los derechos de Exportación es inferior al Valor FOB. Asimismo, tal como lo denunciáramos oportunamente, hemos encontrado 6.434 Permisos donde la Base Imponible es el valor

FAS (Free Alongside Ship) y no el valor FOB”, deduciendo de ello que en “conclusión, el exportador liquida como quiere.”¹⁰

La propuesta aquí es ampliar esta información a todo el período 2002-2008. Para ello procedemos como sigue: comparamos para cada año entre 2002 y 2006 el valor FOB exportado de granos, aceite y subproductos de soja (tomados de CIARACEC, informados por INDEC) y los comparamos con la masa percibida por retenciones (en dólares al cambio vigente en el momento) según consta en los anuarios de AFIP. Estos desgraciadamente presentan la información muy agrupada, en las categorías “Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales, paja y forrajes” (donde están los porotos), “Grasas y aceites animales o vegetales, productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal” (aceite) y “Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales” (los subproductos). Para aislar a los productos de soja, restamos la participación en esas retenciones recaudadas de las que provendrían de las exportaciones de granos de maní y girasol, aceite de maní, girasol, oliva, maíz y mezcla, y pellets de girasol y maní. Procedimos calculando las retenciones que teóricamente se debieron haber cobrado sobre todos estos productos considerando las alícuotas que rigieron para cada uno en el período, y calculando sobre ese total la participación de la soja y sus derivados. El aislamiento de las retenciones a la soja no fue total, sino que quedaron contaminadas (sobreestimando lo recaudado por este concepto) con recursos provenientes de exportaciones que no pudimos depurar, como ser los pellets de malta y maíz, y algunos subproductos cárnicos.

Hecha esta salvedad, el cuadro 2 expone las retenciones efectivamente pagadas por las exportaciones y las teóricas de acuerdo al FOB declarado. Las tasas se expresan como promedio ponderado entre las

¹⁰ Mario Cafiero y Javier Llorens. Op. cit. p. 5 [destacado de los autores].

vigentes en granos, aceites y demás subproductos según la participación de cada uno en el valor conjunto.

Cuadro 2. Diferencia entre las retenciones teóricas sobre el precio FOB y las efectivas para granos, aceite y pellets de soja. 2002-2008

Período	Valor FOB declarado	Retenciones teóricas		Retenciones efectivas		Diferencia U\$S
		Tasa	U\$S	Tasa	U\$S	
2002	5.062.292.906	16,2%	818.298.902	9,5%	479.238.174	339.060.728
2003	7.189.801.133	21,0%	1.503.536.259	20,2%	1.454.700.997	48.835.261
2004	7.697.826.496	20,8%	1.601.464.384	19,5%	1.501.121.092	100.343.292
2005	8.333.392.360	21,0%	1.747.205.236	19,8%	1.647.555.906	99.649.330
2006	8.947.526.331	20,7%	1.852.571.332	19,5%	1.740.711.229	111.860.102
En/oc 2007	11.615.108.277	24,9%	2.895.949.811	22,6%	2.624.892.190	271.057.620
Nov 07 Mar 08	5.395.417.901	32,5%	1.752.571.267	24,3%	1.309.926.247	442.645.021
Mar/May 2008	4.273.165.072	42,0%	1.794.729.330	24,7%	1.053.721.666	741.007.664

Fuente: Elaboración propia sobre datos de AFIP y CIARACEC (2002-2006), Cafiero y Llorens (op. cit., 2007-2008)

La alícuota efectiva promedio se encuentra siempre un 5% por debajo de la estipulada por el poder ejecutivo. Observamos como este dato, que parece pequeño, implica una diferencia de 700 millones de dólares para el período 2002-2006, diferencia que se suma a las grotescas anomalías registradas por Cafiero y Llorens para 2007-2008. El hecho de

que los momentos en que este fenómeno recrudece sean aquellos en los que se altera la tasa vigente (permitiéndose evidentemente que el exportador congele la alícuota a pagar mediante una declaración jurada previa sin haber comprado el grano) no ha impedido que, en circunstancias sin variaciones en este sentido, cientos de millones de dólares hayan dejado de ser percibidos por el estado. Ya hemos visto que más del 90% del comercio se concentra en 8 firmas.

¿Malos vendedores?

Hemos insistido en el acápite anterior en adjetivar al valor FOB: Valor FOB *declarado*. Procedimos así puesto que se verifica una extraña tendencia en los precios de venta de la producción de los productos de soja argentinos. En el período comprendido entre 2002 y 2008, los precios promedio de venta FOB que registra la aduana son sistemáticamente menores que los precios FOB argentinos que se publican mensualmente desde SAGPyA.

Para darle mayor perspectiva al análisis, proponemos un ejercicio con un marco temporal más amplio. Tomamos mes a mes (para el período 1996-2007) los precios FOB puertos argentinos de granos, pellets y aceite de soja, y con ello valorizamos el volumen exportado según datos de SAGPyA. Este dato teórico lo comparamos con los valores FOB exportados que registra el INDEC. Los resultados se muestran en el cuadro 3.

Cuadro 3. Valuación de las exportaciones de porotos de soja y sus derivados a precios FOB puertos argentinos y comparación con los precios efectivos. 1996-2007.

Año	Toneladas	Valor teórico de ventas	Precio FOB promedio teórico	Valor real de ventas	Precio promedio real	Diferencia de precios/FOB
1996	12.101.514	3.505.958.801	289,7	3.473.019.345	287,0	0,9%
1997	11.081.037	3.364.041.361	303,6	3.226.899.603	291,2	4,2%
1998	17.236.899	3.816.045.069	221,4	3.789.835.138	219,9	0,7%
1999	19.958.994	3.571.186.902	178,9	3.561.578.438	178,4	0,3%
2000	20.857.732	4.016.331.561	192,6	3.879.128.379	186,0	3,5%
2001	26.138.104	4.819.755.131	184,4	4.701.150.854	179,9	2,5%
2002	26.815.042	5.415.348.511	202,0	5.062.292.906	188,8	7,8%
2003	32.533.869	7.786.795.614	239,3	7.189.801.133	221,0	8,9%
2004	30.395.408	7.977.673.885	262,5	7.697.826.496	253,3	4,1%
2005	37.418.677	8.556.929.935	228,7	8.333.392.360	222,7	2,9%
2006	39.916.602	9.470.061.948	237,2	8.947.526.331	224,2	5,5%
2007	46.147.268	15.713.441.255	340,5	13.571.652.575	294,1	15,8%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de CIARACEC y SAGPyA

Si consideramos las diferencias de precios teóricos vs. reales en los 5 años previos a la caída de la convertibilidad y la reinstalación de las retenciones,¹¹ tenemos que en promedio hubo una brecha del 2% sobre

¹¹ Cabe recordar que durante la década del '90 no fueron totalmente eliminadas las retenciones a las exportaciones de soja, sino que se mantuvieron en un 3,5% para el grano.

el precio FOB; mientras que al hacer lo propio con el lustro comprendido entre 2002 y 2006 (el 2007 es un caso de estudio aparte, que fue analizado por Cafiero y Llorens) la vemos casi triplicarse llegando al 5,8%.

¿El oligopolio que concentra el 92% de las ventas argentinas ha vendido por debajo del precio de mercado durante 12 años consecutivos? ¿y qué significa que eso ocurrió especialmente cuando ese precio implica depositar fuertes sumas por derechos de exportación en AFIP? Veamos cuánto representa en términos de renta perdida de la recaudación esta diferencia. El cuadro 4 nos muestra la diferencia que se da por esta "torpeza" entre el valor de lo exportado en dólares respecto de el precio ideal construido recién, la recaudación perdida según la alícuota vigente y la alícuota efectiva de retenciones sobre el precio teórico.

Cuadro 4. Diferencias surgidas de la exportación a precios por debajo del FOB puertos argentinos. 2002-2006

Año	Diferencia Valuación de las ventas	Impuestos teóricos sobre diferencia		Retenciones efectivas/valor teórico de exportaciones
		Alícuota	U\$S	
2002	353.055.605	16,2%	57.191.597	8,8%
2003	596.994.481	21,0%	125.165.544	18,7%
2004	279.847.389	20,8%	58.168.657	18,8%
2005	223.537.575	21,0%	46.887.759	19,3%
2006	522.535.617	20,7%	108.334.319	18,4%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de CIARACEC, AFIP, SAGPyA

Lo que encontramos entonces es que el precio al que se han vendido las cosechas industrializadas argentinas desde 2002 ha significado una merma adicional a la cantidad de renta apropiada por el estado vía impuestos a la exportación de casi 400 millones de dólares, a sumar a lo

ya reseñado. Al ser comparado con este valor teórico, lo efectivamente aportado a las arcas fiscales implica una alícuota de retenciones real de todavía un punto menos. Esto es, sumando los dos efectos, tenemos que el ingreso por derechos de exportación es de un 10% menos de lo que hubiese sido óptimo de acuerdo a lo que disponía la reglamentación y al precio ideal. Nuevamente, las 8 empresas de mayor facturación representan más del 90% de lo vendido en cualquiera de los tres rubros considerados.

A modo de cierre

Existen diferencias llamativas entre lo que debería ser y lo que es. Si las retenciones a la soja y sus derivados se hubiesen cobrado efectivamente sobre el precio FOB declarado, la recaudación 2002-2006 hubiera contado con 700 millones de dólares adicionales. Si estos productos se hubiesen colocado al precio FOB puertos argentinos y sobre ellas se hubieran cobrado los impuestos acorde a las resoluciones, incrementaríamos esta cifra hasta los US\$ 1.100 millones.

Aparentemente, el sistema de captación de renta por parte del estado vía cobro de impuestos aduaneros resulta especialmente favorable al complejo industrializador exportador, merced a las maniobras a las que se presta: declaraciones juradas anticipadas a cambios (¿conocidos previamente?) en las alícuotas vigentes, multiplicidad pasivamente aceptada de bases imponibles, y el curioso caso de las ventas sistemáticamente por debajo del precio FOB de mercado formando una brecha que en promedio se triplica cuando dicho sistema volvió a operar.

No es opinión de quien escribe que el Estado no deba recurrir a los derechos de exportación para captar parte de la ganancia extraordinaria generada sobre la tierra argentina, sobre todo en momentos en que él tiene mucho que ver en la formación de éstas a través de una sosteni-

da subvaluación cambiaria; o por lo menos no sin poner en práctica una política superadora. A lo que se apunta aquí es en todo caso a cierta debilidad del esquema en vigencia, cosa que hicimos sin detenernos en otras, que resultaron más señaladas durante el conflicto, como ser su total indiscriminación, que castiga en igual porcentaje al chacarero de 50 o 100 has. que al gran terrateniente que cede sus 10.000 has. a un fondo de inversión, amén de que tampoco hacen distinciones según la fertilidad de la tierra, base principal de la renta que se proponen capturar;¹² o su carácter no coparticipable.

Lo que hemos hecho es aportar y sistematizar números sobre el oligopsonio de la intermediación, su aparente capacidad de retener para sí una parte no despreciable de la ganancia extraordinaria generada sobre tierras pampeanas. En un mercado competitivo, si las maniobras señaladas reportasen beneficios excesivos a quien las orquesta, estos deberían no mantenerse en el tiempo. Las ganancias excedentes (tengan el origen que tengan) debieran hacer que suba el precio pagado a los productores primarios. Sin embargo, estos sólo han conocido el precio de pizarra: FOB menos retenciones y gastos de puerto. Si hay superganancias luego, no se han expresado en una puja por el insumo.

Este panorama nos insta, como un primer reflejo, a exigir al estado una política de mayor control sobre las operaciones aduaneras. En un segundo momento, la magnitud de las cifras en juego, su persistencia en el tiempo, las violentas variaciones en los precios de referencia, la importancia de este negocio en el mercado cambiario, son todos factores que nos mueven a considerar la recuperación del comercio exterior por parte del sector público como la única alternativa compatible con una estructura económica soberana.

¹² Se pueden observar comparaciones que ilustran este punto en Diego Fernández y Eduardo Azcuy Ameghino. Op. cit.