



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA**

CARRERA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

Tema: Semillas de discordia: la Resolución 125 y la Huella en el Agro Argentino

Autor: Alejandro Carlos Torresi

Directora: Silvina Beatriz Marcolini

2025

Dedicatoria

A mis padres, abuelos maternos y a mi tía.

A mi compañera de camino.

A Silvina por ser mi profesora en la carrera de grado y en esta Maestría, por ser mi tutora en mi trabajo final en la Especialización y mi directora en esta Tesis de Maestría.

A la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística y en especial a su sede de Cañada de Gómez, por permitirme ocupar el lugar de alumno y ahora de docente.

Abstract

La tesis “Semillas de discordia: la Resolución 125 y la Huella en el Agro Argentino” aborda el impacto profundo y múltiple que habría generado la implementación continua del régimen de retenciones móviles sobre el sector agropecuario argentino entre marzo de 2008 y diciembre de 2015. El estudio sostiene que estas políticas, lejos de alcanzar sus objetivos declarados de previsibilidad y redistribución del ingreso, habrían configurado un escenario de incertidumbre y deterioro de la rentabilidad para la mayoría de los productores agrícolas. La metodología descriptiva adoptada permitió simular la vigencia prolongada de la normativa hasta la campaña 2014/15, mediante el análisis de la composición de costos para los cultivos de soja, maíz y trigo en diversas regiones del país. Para ello, se utilizaron datos de fuentes especializadas como Márgenes Agropecuarios y organismos oficiales.

Entre los hallazgos principales, se destaca que la aplicación sostenida de retenciones móviles implicaría un incremento significativo en la presión tributaria sobre la soja, provocando pérdidas recurrentes durante la mayoría de las campañas y la inviabilidad económica en zonas marginales. En el caso del maíz, se observó un aumento fiscal marginal que igualmente habría derivado en resultados negativos. Por su parte, el esquema trigo-soja de segunda mostró una leve reducción fiscal, la cual no logró contrarrestar la rentabilidad mayormente negativa en la mayoría de las regiones analizadas.

Desde la perspectiva jurídica, la tesis argumenta la inconstitucionalidad e invalidez de las resoluciones ministeriales que implementaron el régimen. Los derechos aduaneros constituyen tributos cuya creación o modificación requiere de una ley. Las leyes de emergencia que delegaron facultades al Poder Ejecutivo carecían de parámetros normativos precisos para la fijación de alícuotas y no autorizaban expresamente la subdelegación en dependencias ministeriales, lo cual evidencia una extralimitación del Ejecutivo. Asimismo, la investigación revela la existencia de un impuesto privatizado, derivado de un diferencial entre lo retenido a los productores y lo efectivamente ingresado al Estado a través de una maniobra que permitía la Ley 21.453. Aunque la normativa fue modificada, estas reformas no lograron eliminar por completo dicha distorsión.

Una contribución metodológica relevante de la tesis es la incorporación del Tipo de Cambio de Convergencia (TCC), herramienta diseñada para traducir importes en pesos a dólares, neutralizando distorsiones provocadas por la inflación y la divergencia del tipo de cambio oficial. Su aplicación permitió un análisis más preciso del impacto real de los derechos de exportación sobre el precio de las materias primas.

Palabras claves: Resolución 125, Retenciones Móviles, Conflicto Campo, Rentabilidad Agraria, Inconstitucionalidad, Impuesto Privatizado, Tipo de Cambio de Convergencia

Índice

Introducción	5
El Propósito de la investigación	7
Metodología	10
1) Derechos Aduaneros	12
1.1) Etapas de los Derechos de Exportación	16
1.2) Evolución de la Recaudación por Derechos de Exportación	21
1.3) Evolución de los Precios Internacionales de los Commodities	23
1.4) Reflexiones	29
2) Resolución 125/2008 y Modificatorias	30
2.1) Resolución 125/2008	30
2.2) Resolución 284/2008	34
2.3) Resolución 285/2008	39
2.4) Resolución 64/2008	42
2.5) Reflexiones	46
3) Proyecto de Ley de Retenciones	47
3.1) Proyecto de Ley de Retenciones y Creación del Fondo de Redistribución Social	47
3.2) Tratamiento del Proyecto en Cámara de Senadores	53
4) Impacto en la Rentabilidad Agraria de las Retenciones Móviles	55
4.1) Soja de Primera	59
4.2) Maíz	77
4.3) Trigo	93
5) Las Facultades Delegadas y los Derechos de Exportación	110
5.1) Fallo CJJN “Cameronera Patagónica S.A.”	110
5.2) El Control de Constitucionalidad: la regla del stare decisis o del precedente	122
5.3) Consideraciones sobre la Resolución 369/2007 y 125/2008	126
6) Un Cálculo de Derechos de Exportación Polémico	131
6.1) El Impuesto Privatizado	131
6.2) El Sector Exportador y el Comercio de Granos	141
6.3) Errónea Interpretación del Código Aduanero	146
6.4) El Efecto de los Derechos de Exportación sobre los Exportadores y el Productor	148
7) Tipo de Cambio del Dólar e Inflación	153
7.1) La Inflación y el Tipo de Cambio: Tipo de Cambio de Convergencia	155
7.2) El Tipo de Cambio de Convergencia Aplicado a la Cotización de Commodities	159
8) Reflexiones Finales	171
Referencias	173
Anexo	183
Apéndice	184

Introducción

El 11 de marzo de 2008 se anunciaba el dictado de la Resolución 125 por parte del entonces ministro de Economía y Producción, Martín LoustEAU. La normativa implementaba una nueva forma de calcular los derechos de exportación agrícola en base al precio internacional de los granos. En la actualidad, podemos afirmar que en ese día se inició un conflicto que cambiaría el rumbo económico, político y social del país.

Esta decisión de política económica fue adoptada en respuesta a un escenario internacional marcado por un incremento significativo de las cotizaciones de los *commodities*¹ agrícolas. Este fenómeno es reflejado en el Índice de Precios de las Materias Primas Agropecuarias elaborado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), que abarca los precios del maíz, trigo, porotos de soja, pellets de soja, aceite de soja, cebada y carne bovina. Aunque estos precios comenzaron su evolución desde el año 2002, experimentaron un aumento abrupto desde finales del período 2006, oscilando entre un 40% al 100% según el producto en un breve lapso de tiempo. Este proceso culminó en valores nominales récord entre finales de 2007 y el primer semestre de 2008.

Está dinámica en los precios estuvo influenciada por diferentes variables, ya sean coyunturales (transitorias) o permanentes (fundamentales). Dentro de las primeras podemos incluir principalmente según Bastourre (2010), la financiarización de los mercados de *commodities* como un factor amplificador de los ciclos de precios en el corto plazo y fenómenos climáticos que afectan el normal desenvolvimiento de la producción agrícola. Paralelamente podemos citar como factores permanentes la política monetaria adoptada por Estados Unidos y el exceso de liquidez internacional, ya que pueden originar según Frankel (2006) y Lipsky (2008) en Bastourre (2010, p.15) “presiones inflacionarias que suelen reflejarse con mayor rapidez e intensidad en los mercados de bienes con precios flexibles como es el caso de los *commodities*”. Dicha política gubernamental, se expresa a través del tipo de cambio real de Estados Unidos (fortaleza del dólar frente a las demás monedas) y la tasa de interés internacional real (denominada tasa libre de riesgo). Ambos factores ejercen una influencia significativa sobre el flujo de inversiones financieras en esos mercados y en los incentivos que afectan el nivel de actividad económica, tanto presente como futura. A su vez, se deben considerar dentro de los aspectos fundamentales de la variación de las cotizaciones, el incremento de la demanda mundial de productos agrícolas por parte de países

¹ Commodities: Según RAE “Voz inglesa que se usa ocasionalmente en español, en el ámbito de la economía, con el sentido de ‘producto objeto de comercialización’. Se emplea más frecuentemente el plural *commodities*, normalmente en referencia a las materias primas o a los productos básicos”

con fuerte crecimiento del ingreso per cápita (principalmente China e India), el desarrollo de los biocombustibles como fuente complementaria a los combustibles fósiles, entre otros.

Si bien es posible identificar dos grupos de variables que inciden sobre los precios de las materias primas agrícolas, debemos tener en cuenta que ambos factores desempeñan un factor clave en su determinación. Por ello, resulta fundamental profundizar en las causas subyacentes de los movimientos de las cotizaciones de los *commodities*, para vislumbrar si se está en presencia de fluctuaciones de corto plazo o si existen fundamentos que permitan sostenerlas en el largo plazo.

En Estados Unidos se estaba gestando una crisis financiera global, cuyos efectos y alcances eran impredecibles aún. Este colapso se produjo inicialmente, según un informe del Banco BBVA (2018) por la explosión de la burbuja inmobiliaria y su consiguiente efecto sobre las hipotecas de alto riesgo. Lo que luego generó una crisis de confianza que se extendió a otras regiones y sectores. Nos encontrábamos, entonces, ante el comienzo de un fenómeno histórico de larga duración, por su amplitud e impacto en todos los países.

En el plano doméstico, la economía aún mostraba indicadores positivos, pero se evidenciaba un deterioro en las arcas públicas. Es así como el Instituto para el Desarrollo Social Argentino (IDESA) refleja en su informe N° 849 del año 2020 como el resultado fiscal de la nación y las provincias se habían deteriorado fuertemente. El superávit obtenido a partir de la salida de la convertibilidad disminuía tras cada año, llegando a ser nulo prácticamente a finales del 2007. A su vez la inflación ascendía lentamente, aunque sin freno. Es por ello, que el gobierno nacional comenzó a adoptar medidas tendientes a distorsionar las estadísticas nacionales², intervenir en mercados de la carne³ o el maíz⁴ y obtener fondos que contribuyan a financiar los gastos públicos. En ese sentido se produjo según el Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca la estatización de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP)⁵. Posteriormente, para contribuir a ampliar la recaudación y frenar el alza de precios de los productos de la canasta alimentaria, se implementó un sistema

² Ministerio Público Fiscal: Manipulación de datos en el INDEC: comenzó el juicio contra Guillermo Moreno y tres funcionarias del organismo
<https://www.fiscales.gob.ar/fiscalias/manipulacion-de-datos-en-el-indec-comenzo-el-juicio-contra-guillermo-moreno-y-tres-funcionarias-del-organismo/>

³Agrofy: Por la intervención oficial crece el consumo de carne
<https://news.agrofy.com.ar/noticia/68179/por-la-intervencion-oficial-crece-el-consumo-de-carne>

⁴ Bolsa de Comercio de Córdoba: <https://bolsacba.com.ar/buscador/?p=1859>

⁵ Indicadores de Actividad Económica N° 101 (2008): La estatización de las AFJP
https://www.creebba.org.ar/iae/iae101/La_estatizacion_de_las_AFJP_IAE_101.pdf

de derechos de exportación móviles (similar al que se aplicaba al petróleo) cuando los productores se preparaban para recolectar y comercializar la cosecha gruesa.

En este contexto, se dio a conocer la nueva resolución agropecuaria en Argentina. Su implementación se produjo en un período temporal acotado, comenzado en marzo de 2008 y finalizando en julio de ese mismo año, pero sus efectos han trascendido dilatadamente su fugaz existencia. El cimbronazo que causó la medida fue de tal magnitud que cambió el esquema social, político y económico del país. Sin embargo, su repercusión más importante fue reflotar a uno de los sectores productivos más importante como actor político: el campo.

Las retenciones móviles se convirtieron en el eje de conversación en todos los medios de comunicación y en los hogares, generando debates con posturas tanto a favor como en contra, donde cada quien defendía su perspectiva. Los agricultores cortaban la ruta para visibilizar su reclamo e intentar explicar con folletos cuál era el eje del conflicto. Este enfrentamiento fue modificando el humor social y cada región tenía una opinión pública mayoritaria en base a su escenario productivo, político y social. No obstante, para entender con propiedad el fenómeno, además de escuchar el debate social, es necesario analizar las medidas impuestas debido al impacto social, económico y político que estas ocasionaron.

La Resolución 125, implementada el 11 de marzo de 2008, tuvo una duración de apenas 129 días. En este análisis, se propone construir un escenario hipotético en el que la normativa hubiera permanecido vigente hasta la actualidad. Este enfoque permitirá observar cómo habría evolucionado el mecanismo de determinación de las alícuotas de derechos de exportación a lo largo del tiempo, evitando limitar el análisis a un momento específico.

El Propósito de la investigación

En un país agrícola-ganadero como Argentina, las decisiones relacionadas con el sector agropecuario tienen un impacto que trasciende a los actores directamente involucrados, afectando a toda la población. A pesar de la significativa repercusión de la Resolución 125 y sus efectos colaterales, hasta el momento no se ha realizado un estudio exhaustivo que analice cómo habría funcionado esta normativa en la práctica y cuál habría sido su impacto real. Ya han transcurrido varios años desde aquel 11 de marzo de 2008, lo que permite contar con una franja temporal amplia para su análisis. Lo cual contribuye a obtener conclusiones no sesgadas por efectos coyunturales.

Viabilidad

Aunque la bibliografía revisada no aborda la Resolución 125 desde la perspectiva planteada en los párrafos anteriores, es posible recurrir a fuentes clave para obtener la información necesaria. Un ejemplo destacado es la revista especializada *Márgenes Agropecuarios*, que permite identificar los componentes de la actividad productiva de soja, maíz, trigo y girasol, así como sus precios. Asimismo, disponemos de información relevante para analizar la evolución de la cotización de los *commodities* mencionados, ya que se dispone de datos en organismos como la Bolsa de Cereales de Rosario (BCR), el actual Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), entre otros. De esta manera, la recolección de datos y su procesamiento fue la base para la medición del posible efecto que hubiese generado la vigencia de esta normativa.

Alcances y limitaciones

Por lo expuesto en los párrafos anteriores, se planteó el interrogante que guiará esta investigación: ¿cómo evaluar el impacto real de la Resolución 125 en la rentabilidad de los productores agrícolas, considerando su naturaleza variable y la dificultad para obtener conclusiones fiables en un momento específico? Ante esta problemática, resulta pertinente desarrollar un análisis que permita reconstruir el comportamiento de las alícuotas de derechos de exportación agrícola desde el año 2008 hasta la cosecha 2014/15. Este enfoque busca determinar su influencia en la rentabilidad de los productores de soja, maíz, trigo y girasol en las distintas zonas productivas de la Argentina

En función de la importancia de la temática a abordar, los objetivos definidos para llevar adelante esta investigación serán los siguientes:

Objetivo General:

- Analizar el impacto que la Resolución 125 hubiera ocasionado en el productor agropecuario de soja, maíz y trigo, en caso de haberse implementado de manera continua desde marzo de 2008 hasta diciembre de 2015.

Objetivos Específicos:

- Reconocer el contexto histórico y económico en el cual se propuso la Resolución 125 y las razones detrás de su formulación.
- Evaluar los cambios en los precios internacionales de soja, maíz y trigo y su efecto en la rentabilidad de los productores.

- Indagar en la composición de los costos de producción y comercialización de la producción de soja, maíz y trigo en varias zonas de nuestro país, a lo largo de las diferentes campañas agrícolas.
- Reconocer las causas que pudieron contribuir a que existan diferencias en el cálculo de los derechos de exportación descontados al productor agrícola y los efectivamente ingresados a las arcas del Estado Nacional.
- Estimar el efecto causado por la hipotética aplicación de los derechos de exportación establecidos en la Resolución 125/2008 en los ingresos del productor agrícola de soja, maíz trigo y girasol, a lo largo del período fijado.

Para ello en el presente trabajo comenzamos por conceptualizar a los derechos de exportación, describir su evolución desde la década del 40 hasta el año 2008, ilustrar el progreso de la recaudación por dicho concepto para efectuar la comparación con los ingresos fiscales en general. Inclusive abordamos uno de los fundamentos más esbozados para imponer las retenciones al agro: el llamado “desacople de precios internos”.

En el segundo apartado, analizamos la Resolución madre N° 125 junto con las demás resoluciones modificatorias y complementarias que se fueron sucediendo una vez originado el conflicto agrario. Ante lo cual, resulta importante aclarar que el estudio será centrado en los efectos que ocasionaron sobre los principales cultivos (soja, maíz, trigo y girasol).

Más adelante, examinamos cómo las consecuencias no deseadas por las medidas adoptadas llevaron al Poder Ejecutivo Nacional (PEN) a presentar un proyecto de Ley de Ratificación de la Resolución N° 125 (que ya poco tenía de la original) y a la creación de un Fondo Federal Solidario. Luego exploramos tanto esta propuesta como las modificaciones que sufrió en la Cámara de Diputados, para concluir con su tratamiento en la Cámara Alta, donde se denegó su aprobación.

En el cuarto apartado, dada la relevancia de la Resolución N° 125 del año 2008, junto con sus modificaciones y complementarias, nos preguntamos: ¿Cuál habría sido el impacto de las retenciones móviles en la rentabilidad agrícola durante el período 2007/2008 hasta 2014/2015? Esto nos conduce a analizar los resultados obtenidos en cada región productiva para los cultivos de soja, maíz y trigo, con el objetivo de profundizar en las posibles consecuencias que la vigencia de dicha normativa económica habría generado en el sector.

Luego transitamos por uno de los aspectos controvertidos del dictado de la Resolución 125 por parte del Ministerio de Economía y Producción, relacionado con la facultad del

organismo y del PEN para legislar en materia impositiva. Para lo cual resulta indispensable describir el marco jurídico y constitucional argentino, con el objetivo de determinar si este poder y sus ministerios contaban con las atribuciones necesarias para legislar esta temática. De lo contrario, la normativa podría ser declarada inconstitucional y, por lo tanto, inválida.

El penúltimo apartado aborda una polémica interpretación del Código Aduanero que llevaron a cabo los exportadores, dando lugar a que posiblemente se genere un diferencial entre los derechos de exportación descontados al productor y los efectivamente ingresados al fisco. De ocurrir esta situación, podría repercutir directamente en la rentabilidad del sector.

Por último, aportamos una herramienta de trabajo para traducir información cuantitativa expresada en pesos a dólares, de manera de sortear las distorsiones que provocan la inflación y el tipo de cambio (afectado por medidas económicas coyunturales) sobre la moneda nacional. En particular, proponemos la utilización del tipo de cambio de convergencia para analizar el impacto que ocasionan los derechos de exportación sobre los precios domésticos de los *commodities*. Esta metodología proporcionará un valor más consistente y representativo para las transacciones económicas, facilitando el análisis de las políticas económicas que influyen en la cotización local de los productos agrícolas y la rentabilidad de sus productores.

Metodología

La metodología de investigación utilizada fue de carácter descriptivo, dado que su objetivo es “especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice” (Sampieri, 2014, p. 92). Este enfoque resulta especialmente adecuado para explorar y revelar los posibles efectos que podría haber generado la implementación de las retenciones móviles en la actividad económica agrícola.

Nuestro análisis parte de la premisa de que el productor agrícola opera como un tomador de precios en el mercado de *commodities* que produce. Se trata de una actividad a cielo abierto, donde el factor climático juega un papel preponderante en el rendimiento de los cultivos. Si bien existen seguros ante varios de estos eventos y operaciones financieras de coberturas, no se puede lograr una protección total. Por lo tanto, una parte considerable de los factores que determinan sus ingresos está fuera de su control, y las modificaciones en los derechos de exportación se añaden como un elemento de alto impacto en su rentabilidad.

Las preguntas que guiaron esta investigación son fundamentales para comprender el impacto de las políticas económicas en el sector agrícola. En primer lugar, se buscó analizar

cómo habrían influido los derechos de exportación móviles propuestos por el gobierno de Cristina Kirchner, en la rentabilidad de los productores agrícolas de diversas zonas productivas, en caso de haber estado vigentes desde 2008 hasta la campaña 2014/15. Además, se exploraron las consecuencias de implementar un esquema de derechos de exportación móviles sobre la renta agrícola, considerando las particularidades de un contexto económico volátil y la posición del productor como tomador de precios.

El amplio período de tiempo transcurrido permitió subsanar la limitación de algunos estudios previos, que sólo contemplan una fecha puntual o construyen escenarios hipotéticos para evaluar el impacto de determinadas alícuotas de derechos de exportación. Este análisis logra sortear los efectos coyunturales del mercado de cereales al basarse en datos de precios históricos reales. Además se consideran los esquemas productivos brindados por la Revista Márgenes Agropecuarios, de modo de poder neutralizar variaciones de criterios en la recolección de datos, que puedan afectar las conclusiones finales. La obtención de información de una fuente homogénea, año tras año, contribuyó a minimizar los efectos de eventuales cambios en los métodos de producción o en la identificación de los componentes de costos. De este modo, logramos desarrollar una opinión fundada sobre el efecto que hubiera tenido la propuesta del gobierno de Cristina Fernández sobre la producción agrícola.

1) Derechos Aduaneros

Los derechos de exportación, como se los denomina en Argentina, son gravámenes que recaen sobre la venta al exterior de determinados bienes y servicios. Es el Estado Nacional, en ejercicio de las atribuciones que le son propias como poder público, quien los detrae u obtiene de la comunidad en forma compulsiva o coactiva. Por tanto, su origen los convierte en recursos derivados.

A partir de su naturaleza como recursos derivados, podemos encuadrarlos como tributos debido a que respetan dos características fundamentales: la legalidad, recordemos la frase que funciona como principio “no hay tributo sin ley previa”, por lo que debe ser impuesto mediante alguna normativa legal; y la obligatoriedad, la cual emana de su cualidad anterior, debido a que en la normativa que le da origen, se establece que son coactivos. Asimismo, su percepción es irrenunciable por parte del poder administrador.

Una vez identificados los derechos de exportación como recursos derivados, es fundamental determinar si se encuadran dentro de la categoría de impuestos, tasas o contribuciones especiales. Es aquí donde se plantea la discusión doctrinaria sobre si pueden ser catalogados como impuestos. Antes de llegar a una conclusión al respecto, resulta pertinente definir los tres conceptos aludidos.

En primer lugar, un impuesto según Bidart Campos (1998, p. 158)

“es una prestación patrimonial, generalmente en dinero, debida al Estado sin contraprestación especial con el fin de satisfacer las necesidades colectivas. Quién paga el impuesto no recibe un beneficio concreto de ninguna índole, pero el Estado atiende con su recaudación gastos generales (fin fiscal), como así también lo utiliza para cubrir requerimientos o motivaciones de orden económico, social o político (fin extrafiscal)”.

En segundo lugar, Villegas (2001, p. 104) nos transmite que una contribución “son los tributos debidos en razón de beneficios individuales o de grupos sociales derivados de la realización de obras o gastos públicos o de especiales actividades del Estado”.

Por último, una tasa también en opinión de Villegas (2001, p. 90) es “toda prestación obligatoria en dinero o en especie que el Estado en ejercicio de su poder de imperio, exige en virtud de ley por un servicio o actividad estatal que se particulariza o individualiza en el obligado al pago”.

En cuanto a la interpretación doctrinal, es necesario considerar que la postura mayoritaria entiende a los derechos aduaneros como impuestos, por ejemplo, Sortheix (1973) afirma: “nuestros derechos de importación son impuestos. Si nos referimos a un impuesto,

hablamos de una obligación, ex lege de derecho público con características propias pero que, por su esencia, tiene la estructura jurídico-formal de toda obligación jurídica” (p. 294/295). Entendemos que el concepto, por analogía, puede ser aplicado a los derechos de exportación. Asimismo, Villegas (1994) sostiene que “los gravámenes aduaneros son impuestos exclusivamente nacionales. Los impuestos de aduana, son entonces, los gravámenes a la importación o exportación” (p. 712). En el mismo frente, Jarach (2004) argumenta: “El tributo aduanero es un impuesto y como tal tiene por causa la capacidad contributiva de que resulta de la exportación o importación de la mercadería” (p. 857).

En contraposición, Luqui (1993) sostiene que:

La Constitución no usa los términos impuestos ni contribuciones, posiblemente debido a la función que esos gravámenes cumplen medios o instrumentos de que puede hacer uso el Estado con fines de política económica. La capacidad contributiva que es el elemento esencial en punto a la incidencia de las cargas tributarias, tratándose de esos derechos no juega igual papel (p. 70).

Esta última opinión resulta poco convincente, ya que no es determinante que el impuesto persiga exclusivamente fines fiscales para ser considerado como tal. Un ejemplo de ello son los impuestos establecidos para aminorar el consumo de alcohol o tabaco, como son los llamados impuestos internos a esta clase de productos. Nadie discutirá su clasificación como impuestos a pesar de que su objetivo primario sea reducir la comercialización de esta clase de productos por ser nocivos. A su vez, el hecho de que su imposición esté basada en criterios extraeconómicos no impide que sean catalogados como impuestos, debido a que a través de estos se pueden incentivar o desalentar determinadas producciones. Como ya explicamos anteriormente, un impuesto puede tener fines fiscales y extrafiscales.

Si bien esta postura es minoritaria, fue recogida en el dictamen 576 del año 2003 de la Procuración del Tesoro de la Nación. En su foja catorce se esboza que “la concepción de los derechos de aduana como instrumentos de comercio exterior impide asimilarlos a los impuestos, cuya causa jurídica es ciertamente la capacidad contributiva”. Sin embargo, por otro lado, encontramos el fallo de la Corte Suprema de la Nación en el pleito “Camaronera Patagónica S.A. c/ Ministerio de Economía y otros s/ amparo” (Expte. C. 486, XLIII) donde se asevera según la postura mayoritaria de la doctrina que los derechos aduaneros son un tributo, más específicamente un impuesto, independientemente de los objetivos que se persigan con su aplicación.

Entonces, a nuestro entender, más allá del léxico utilizado por nuestra Constitución Nacional, los derechos aduaneros se encuadran dentro del concepto de impuestos. No pueden

ser considerados como tasas, debido a que no hay una contraprestación por parte del Estado, ni como contribución, ya que no existe un beneficio producto de una actividad estatal. En cambio, sí pueden pensarse como impuestos a causa de que tienen como base la capacidad contributiva, que se manifiesta a través de la exportación o importación de mercadería. Lo recaudado no es el resultado de una contraprestación del Estado, es por ello que se dice que un impuesto tiene el fin de solventar gastos generales. Finalmente, el hecho de que a través de su imposición se persigan fines extrafiscales (alentar o desalentar actividades económicas) no es limitativo para que sea considerado como tal.

Por otro lado, concentrándonos en la clasificación de los derechos de exportación dentro del Código Aduanero Argentino, se pueden identificar tres clases. Los derechos fijos imponen un monto fijo por unidad o cantidad de mercadería. En cambio los derechos *ad valorem* determinan el monto a tributar como resultado de aplicar un porcentaje sobre el valor de la mercadería. Finalmente, pueden ser mixtos, combinando ambas modalidades anteriores.

En cuanto a los propósitos, los derechos aduaneros según el artículo 755 del Código Aduanero, deberán ser aplicados con el objeto de cumplir algunas de las siguientes finalidades:

- a) asegurar el máximo posible de valor agregado en el país con el fin de obtener un adecuado ingreso para el trabajo nacional;
- b) ejecutar la política monetaria, cambiaria o de comercio exterior;
- c) promover, proteger o conservar las actividades nacionales productivas de bienes o servicios, así como dichos bienes y servicios, los recursos naturales o las especies animales o vegetales;
- d) estabilizar los precios internos a niveles convenientes o mantener un volumen de ofertas adecuado a las necesidades de abastecimiento del mercado interno;
- e) atender las necesidades de las finanzas públicas.

Entonces, la imposición de derechos de exportación puede perseguir múltiples objetivos. Su aplicación no solo influye en el financiamiento del Tesoro Nacional, sino además puede emplearse como una herramienta para incidir sobre distintas variables de la economía. De esta manera, se podrá por un lado, incentivar o desalentar la exportación de determinados productos en función de factores como la generación de empleo o la demanda interna. Por el otro, permite mitigar el aumento del tipo de cambio para favorecer la oferta interna de productos transables y disminuir su incidencia en los precios locales.

La relación entre la tasa de modificación del tipo de cambio y la inflación es directa en Argentina. Esto nos ha llevado a fuertes devaluaciones y en consecuencia, a la utilización

de esta herramienta tributaria para contener los procesos de aumentos de precios. Según se expresa Enrique Barreira (1983, p. 315):

Nuestro país, que ha tenido devaluaciones progresivas, se ha encontrado muchas veces con que estas devaluaciones favorecen la exportación en la medida que el precio es más accesible, y eso produce que haya una mayor cantidad de moneda, una mayor cantidad de circulante, que entra al circuito económico como consecuencia de esas exportaciones. En tales casos se grava con derecho de exportación a fin de captar esa mayor cantidad de circulante que entra al circuito económico y se evitan, por ese medio, los efectos inflacionarios que ese mayor circulante produciría en el mercado interno.

Asimismo, para Martín Redrado (2003) estos tributos deben ser de carácter transitorio para sobrepasar la emergencia fiscal por sus efectos negativos sobre las exportaciones. Una vez reconstituida la capacidad recaudatoria de los otros tributos y superado el riesgo inflacionario, estos gravámenes deben ser eliminados.

Sin embargo, la necesidad de financiamiento en nuestro país, junto con la simpleza para la recaudación de este tipo de tributo ha llevado al mantenimiento de este gravamen, incluso cuando las condiciones macro y microeconómicas que justificaron su implementación, se hayan visto modificadas.

Los derechos de exportación agrícolas que analizaremos en el presente trabajo son *ad valorem*, es decir, son el resultado de aplicar un porcentaje sobre el valor de la mercadería. Esta base imponible lo calculaba la Dirección Nacional de Mercados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos del Ministerio de Economía y Producción tomando como fuente de información a la Resolución 331/2001 (modificada por la Res. 4472006), la cual se basa en los precios FOB⁶ (*Free On Board* = libre a bordo) oficiales fijados por la Dirección de Mercados Agroalimentarios, que dependen de:

- Consultas sistemáticas en el mercado de exportación local (exportadores, industriales exportadores, cámaras, corredores, *brokers*, etc.), de precios o primas en operaciones de exportación conocidas, así como precios o primas de posiciones compradoras y vendedoras en la plaza FOB de los puertos argentinos.
- Seguimiento sistemático de la situación y tendencias de los precios internacionales y locales.
- Análisis de la consistencia entre los precios FOB de exportación, los precios internos disponibles o futuros, los márgenes de exportación o industrialización

⁶ Precio FOB (Se coloca el puerto de carga convenido). El vendedor coloca a bordo de un buque la mercadería en el puerto de embarque convenido en el contrato de compra- venta. Se transfiere el riesgo de pérdida o daño del vendedor al comprador cuando entrega la mercadería a bordo del buque, desaparece el concepto sobre la borda del buque y su línea imaginaria. (Agencia de Recaudación y Control Aduanero, s.f.)

[cálculo de FOB estimado según FAS⁷ (*free alongside ship* = libre junto al barco), capacidad de pago de la exportación, márgenes de la molienda] y los precios de paridad de las exportaciones a diferentes destinos.

Como estos derechos han sido modificados a lo largo del tiempo, a continuación, abordaremos su historia. La misma fue clasificada en etapas de acuerdo a lo que planteamos en el apartado siguiente.

1.1) Etapas de los Derechos de Exportación

Nuestro país tiene una larga historia de marchas y contramarchas con respecto a las políticas aplicadas sobre el comercio exterior, lo cual es consecuente con las modificaciones que han sufrido a lo largo del tiempo los derechos de exportación. Los antecedentes de los tributos pueden dividirse en dos etapas: desde la década del 30 hasta la salida de la convertibilidad, y desde 2002 al 2008.

1.1.1) Desde la Década del 30 Hasta la Salida de la Convertibilidad

En cuanto a lo que hoy nos ocupa, podemos marcar como punto inicial de la intervención del gobierno en el mercado exportador agrícola a la creación de la Junta Reguladora de Granos en 1933, en medio de la crisis triguera, cuyo objetivo era sostener la actividad interna y proteger al sector. Su función fue comprar a los productores los cereales a precios básicos (de manera que se garantice una cotización mínima) para luego venderlos a los exportadores, de tal forma que el organismo público sea el que absorba las posibles pérdidas. La comercialización en el mercado internacional se hacía en forma dosificada para no provocar una saturación en este ámbito y así evitar bajas bruscas en las cotizaciones. Recordemos que en este escenario pos crisis mundial, los precios se encontraban deprimidos. Con esta metodología, la Junta funciona durante el período de 1930 a 1946. Sus efectos fueron limitados debido a múltiples cambios en su estructura organizativa.

Con la creación del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) en 1946, el Estado asumió el monopolio de la compra y exportación de la producción agrícola. Las adquisiciones se realizaban a los precios fijados por el propio organismo, cuyas principales funciones eran captar la totalidad de la oferta de cereales y oleaginosas, distribuir el stock entre distintos destinos y exportar el excedente, reservando una parte para el consumo interno. Si bien algunos cereales podían comercializarse mediante canales privados, los exportadores estaban obligados a adquirirlos previamente a través del instituto. En cuanto a

⁷ Precio FAS (Se coloca el nombre del Puerto de carga convenido). El vendedor cumple sus obligaciones al entregar las mercaderías al costado del buque en el puerto de destino convenido, en muelle o en barcazas. Es exclusivamente marítimo. (Agencia de Recaudación y Control Aduanero, s.f.)

las oleaginosas, su entrega a las industrias se realizaba por medio del organismo, bajo un sistema de cupos.

Entonces, el Estado a través de esta operatoria, se apropiaba del diferencial de precio. Produciendo así, el mismo efecto que se obtiene tras la implementación de un tributo. A su vez, se perseguía como objetivo aplicar políticas contracíclicas para el sector. Lo cual permitía al instituto intervenir sobre el mercado local cuando la cotización internacional de los cultivos descendía, pagando un precio interno que permitiera a los agricultores obtener una rentabilidad adecuada a su actividad. Este último objetivo se aplicó muy limitadamente.

Esta política llevada a cabo por el gobierno peronista (desde 1946 a 1955) modificó prácticamente todo el mecanismo de mercados agrícolas (operatoria de mercados a término, fijación de precios y señales del mercado). Si comparamos el impacto de esta política con el esquema de retenciones móviles de 2008, observamos similitudes significativas, especialmente en su efecto sobre los mercados de futuros.

Luego de 10 años de funcionamiento, el nuevo gobierno de la Revolución Libertadora (1955) estableció derechos de exportación agrícolas del 25%. El esquema de retenciones fijas fue sufriendo modificaciones, ya en 1958 bajo el gobierno de Frondizi, las alícuotas se fijaron en el orden del 20%. Asimismo, en el año 1959, se implementó un impuesto transitorio adicional del 15% a la exportación de trigo, avena sin despuntar, cebada, centeno, alpiste, mijo, sorgo, cebadilla, y semillas de lino, girasol y maní.

En el gobierno de Illia, los derechos de exportación mantuvieron la característica de ser *ad valorem*. Sin embargo, fueron modificándose al compás de las devaluaciones, a pesar de que generalmente sus tasas fueron bajas. A modo ilustrativo, en 1965, la retención sobre el maíz fue del 6,5%, mientras que la aplicada al trigo alcanzó el 13%.

Continuando dentro de la década del 60, encontramos el paquete de medidas conocidas como “la devaluación perfectamente compensada” de Krieger Vasena (1967), donde se aumentaron los porcentajes de los derechos de exportación para contrarrestar el efecto devaluatorio de la moneda local, siendo sus alícuotas de entre el 20% y 25%.

En el año 1972, bajo el gobierno de Lanusse, se dicta la Ley 19.503 que establece que el PEN podrá gravar con derechos especiales móviles la exportación de mercaderías. Los mismos no podrán exceder, en ningún caso, del 15% del precio índice o del valor FOB, según lo determine el ejecutivo. Cuatro años más tarde, el gobierno militar, propicio a la apertura comercial, eliminó gradualmente muchas de las restricciones al comercio exterior

agropecuario. Para 1978 habían sido suprimidas por completo estas barreras, aunque ya para el final de su gobierno se habían comenzado a introducir parcialmente.

La conducción de Alfonsín también tuvo idas y vueltas al respecto. Los derechos de exportación fueron parte de su gobierno, pero en 1987 se eliminan para el trigo y el maíz. Tan solo dos años más tarde, inmerso en una profunda crisis inflacionaria, se reinstauraron. Todas estas variaciones nos llevan a establecer un promedio de las alícuotas vigentes durante el período radical. Según Fernández (2014), las retenciones medias:

Desde 1983 hasta 1988 fueron:

- Trigo: 12,9%
- Maíz: 18%
- Soja: 21,9%
- Girasol: 21,2%

Más adelante, en el periodo desde 1989 a 1990, las alícuotas medias pasaron a ser:

- Trigo: 16,4%
- Maíz: 16,7%
- Soja: 26,5%
- Girasol: 25,6%

Ya más cercanos a la actualidad, en la presidencia del Dr. Menem, solamente el girasol y la soja tributaban un 3,5%. Los Derechos de Exportación promedios, desde 1990 a 1999 fueron:

- Trigo: 0%
- Maíz: 0,3%
- Soja: 4,4%
- Girasol: 4,2%

En efecto, a lo largo de este período se han evidenciado los extremos en la intervención estatal en el sector rural. Lo cual se debe a que en setenta años se han aplicado desde fuertes intervenciones en los mercados agrícolas, como los casos de la Junta Reguladora de Granos y el IAPI, hasta momentos de laxitud de los derechos aduaneros a la exportación. Prácticamente desde la década del 50 hasta la salida de la convertibilidad, fueron los derechos de exportación de tipo *ad valorem* los que predominaron la escena y estos han experimentado un techo del 25%, durante la etapa analizada.

A continuación, abordaremos la evolución de los derechos de exportación tras la salida de la convertibilidad, y llegaremos temporalmente hasta el escenario previo al dictado de la Resolución 125/2008.

1.1.2) Derechos de Exportación desde 2002 al 2008

Luego de la crisis del año 2001, el gobierno del Dr. Duhalde dictó el decreto 310/2002 en febrero del año 2002. La normativa establecía dentro de sus considerandos lo siguiente: “...teniendo en cuenta la grave situación por la que atraviesan las finanzas públicas, resulta necesaria la adopción de urgentes medidas de carácter fiscal que permitan atender, al menos parcialmente, las erogaciones presupuestarias con recursos genuinos”.

Podemos vislumbrar que el objeto de aplicar los derechos de exportación, según la normativa, fue aumentar la recaudación fiscal. No se hace alusión en el decreto que se tenga como fin acaparar parte de la renta extraordinaria producida por la depreciación de la moneda nacional, distribuir la riqueza o desacoplar precios.

En un primer momento, tanto el trigo como el maíz fueron gravados con el 10%, mientras que la soja y el girasol tenían una alícuota del 13,5%. Durante el curso del mismo año, se incrementaron los derechos de exportación para los cereales al 20%, en tanto que el gravamen para los oleaginosos era del 23,5%. Una vez que se elevaron las alícuotas de retenciones, se dictó el Decreto N° 618/2002 del PEN en el cual en su artículo dos expresa:

Las disposiciones del presente decreto entrarán en vigencia el día de su publicación en el Boletín Oficial (17 de abril de 2002) y surtirán efectos para las operaciones cuyas solicitudes de destinación de exportación para consumo fueran registradas a partir de la fecha de vigencia de la Resolución N° 11 del ex Ministerio de Economía e Infraestructura, de fecha 4 de marzo de 2002.

A través de esta regulación, se modificó el momento en el que se generaba el hecho imponible por la exportación de los *commodities*. Originalmente, esto se producía a la fecha de cierre de cada venta según el Código Aduanero. Sin embargo, a partir de la nueva normativa, la obligación nace al momento del registro de la solicitud de exportación para consumo y, por ello, se calculará al precio existente a la fecha de la presentación de la misma.

El decreto presentaba como objetivo anular las declaraciones anticipadas que se efectuaron supuestamente como producto del rumor de que se iban a incrementar los derechos aduaneros. Este suceso paralizó el mercado, tanto las operaciones como los pagos, por la imposibilidad de fijar precios con la nueva disposición. El argumento que utilizó el gobierno fue que la emergencia económica que atravesaba el país, llevaba a la necesidad de que las operaciones tributen con las nuevas alícuotas de los derechos de exportación vigentes a partir del 4 de marzo de 2002. Tan solo treinta y seis horas después, con idéntica justificación, en medio de la situación de necesidad y urgencia que transcurría el país, se dicta

por parte del PEN el Decreto N° 654/2002, que en su sexto artículo retrotrae la medida antes comentada producto del efecto negativo causado.

En enero de 2007, el gobierno del Dr. Kirchner varió las alícuotas de los derechos de exportación a través de la Resolución 10/2007 del Ministerio de Economía y Producción. Esta modificación se efectúa una vez comenzada la campaña gruesa, donde los agricultores ya tomaron sus decisiones de producción. La alteración fue exclusivamente para la soja, que a partir de allí pasó a tributar un derecho aduanero del 27,5%.

El considerando de la resolución mencionada expone diversos argumentos que justifican su dictado. En primer lugar, se sostiene que los precios internacionales de los granos han registrado fuertes incrementos. A su vez, se alega que la demanda internacional crecía de manera sostenida debido a la presencia de nuevos países demandantes de tales productos, además de que estos últimos son aplicados a nuevos usos productivos. Por otro lado, se indica que la demanda interna también mostraba un incremento progresivo, lo cual derivaron en la baja de las tasas de pobreza e indigencia. Finalmente, se asegura que aún con la aplicación de los derechos de exportación adicionales establecidos en esta resolución, la rentabilidad del sector productivo seguiría siendo adecuada para continuar con su desarrollo.

El 7 de noviembre de 2007 se vuelve a cambiar los derechos de exportación a través de la Resolución 369/2007 del Ministerio de Economía y Producción. A diferencia de la ocasión anterior, la reforma abarca a todos los cultivos, pero repite el defecto de la modificación preliminar. Se adopta ya cuando los productores han tomado las decisiones de siembra de la cosecha gruesa considerando el nivel de retenciones preexistentes, a través de los precios futuros. Lo mismo ocurre para el caso de la cosecha fina, que estaba pronto a recolectarse. A partir de ese momento, los derechos aduaneros quedaron de la siguiente manera: trigo 28%, maíz 25%, girasol 32% y soja 35%. La normativa contiene argumentos idénticos a los utilizados por su antecesora, solamente agrega: "...se entiende conveniente elevar los derechos de exportación aplicables a un conjunto de productos con el objetivo de reducir los precios internos, consolidar la mejora de la distribución del ingreso y estimular el mayor valor agregado" (Resolución 369/2007, 2007).

Es importante señalar que, desde enero de 2007 a marzo de 2008, el productor sufrió tres modificaciones de los derechos aduaneros. Estas variaciones se implementaron después de que ya se habían tomado las decisiones de producción, lo que implicó una clara violación del principio fundamental de la seguridad jurídica: la predictibilidad. Este concepto permite

que los ciudadanos sepan, en todo momento, a qué atenerse en sus relaciones con el Estado y sus pares. La ausencia de una estabilidad en las políticas económicas exacerbó la percepción de riesgo y complicó la planificación productiva del sector. En este escenario se anunció la implementación de las retenciones móviles.

En el próximo título abordamos la evolución del tributo analizado desde el año 2001 a 2008 y cuál fue su variación interanual.

1.2) Evolución de la Recaudación por Derechos de Exportación

Para analizar la evolución de los ingresos a las arcas del Estado por Derechos de Exportación agrícola, en moneda nacional y en dólares, se ha elaborado el cuadro expuesto a continuación. Para ello hemos calculado la cotización promedio de la divisa norteamericana por cada año, en base al tipo de cambio vigente en cada día publicado por el Banco de la Nación Argentina (BNA). Los datos de los ingresos tributarios recaudados por año han sido extraídos del sector Estadística Tributaria de Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), actual Agencia de Recaudación y Control (ARCA)

Cuadro 1: Evolución de los Derechos de Exportación por año

Año	Ingresos por Der. de Exportación en \$ (miles)	Ingresos por Der. de Exportación en US\$ (miles)	Var. de ingresos por Der. de Exp. en US\$ con respecto al año anterior
2001	32	31,63	
2002	5.021.000	1.548.700	4.896.200%
2003	9.211.000	3.123.220	101,67%
2004	10.272	3.474.610	11,25%
2005	12.323.000	4.208.100	21,11%
2006	14.712.000	4.780.810	13,61%
2007	20.450.000	6.556.170	37,14%
2008	36.056.000	11.327.320	72,77%

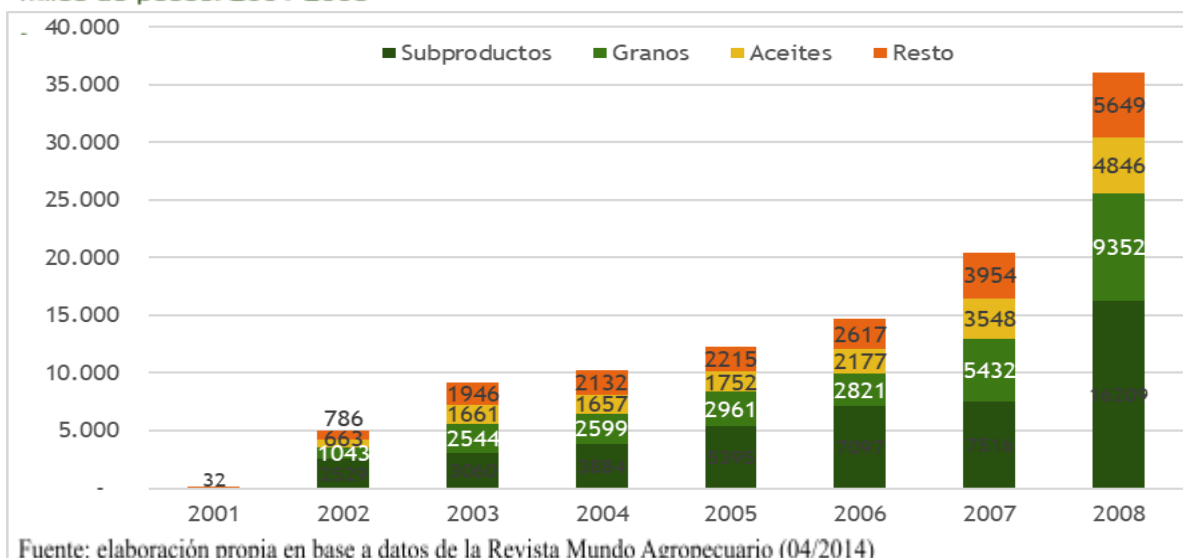
Fuente: elaboración propia en base a datos de estadística tributaria de AFIP y cotización de US\$ del BNA

A partir del Cuadro N°1 visualizamos el crecimiento de los derechos de exportación agrícolas recaudados en dólares. Entre 2001 y 2008, estos ingresos aumentaron a una tasa promedio anual acumulativa del 521%, mientras que la cotización del dólar avanzó al 11% en el mismo período. Si realizamos el mismo análisis pero partimos desde una base comparable, deberíamos tomar como año inicial el 2002. Desde este período hasta el 2008 el crecimiento de las arcas del Estado a partir del concepto mencionado fue del 40% promedio anual acumulativo. En este lapso la variación de la moneda extranjera fue del -0,3% promedio anual. Cabe destacar que las proyecciones del monto a recaudar por derechos de exportación con el sistema de retenciones móviles eran de US\$ 9.800 millones. Es decir que hubo un ingreso del 16% superior a lo previsto con la aplicación de la Resolución 125. Este

incremento se debe, principalmente, al alza en los precios internacionales de los *commodities*, lo que amplificó los ingresos generados a través de este tipo de gravámenes.

Continuamos con el estudio de los ingresos fiscales del Estado por derechos de exportación agrícola y presentamos el siguiente gráfico extraído de la Revista Mundo Agropecuario de abril del 2014 elaborado por Diego Fernández:

Gráfico 1 Ingresos fiscales por cobro de derechos de exportación, según producto, en miles de pesos. 2001-2008



Los subproductos, granos y aceites representan en el año 2002 la mitad de la recaudación por derechos de exportación agrícola, mientras que al cierre del período su participación sobre el total es del 55%, siendo los granos los responsables de ese crecimiento. Si elaboramos un promedio de la serie de tiempo, encontramos que el 58% de los derechos de exportación agrícola se deben a la exportación de granos, subproductos y aceites.

De la visualización del Cuadro N° 1 y Gráfico N° 1, se desprende la acelerada evolución de la recaudación por retenciones que tuvo el Estado, tal como lo manifestamos en los párrafos anteriores. A partir de ello, podemos inferir que el gran aumento se produjo por cuatro factores: la devaluación, producto de la salida de la convertibilidad; el incremento de las alícuotas de los derechos de exportación; el aumento de la cotización de los *commodities* y sus subproductos; el incremento de la productividad.

El siguiente Cuadro N° 2 muestra la recaudación tributaria total y los ingresos por derechos de exportación agrícola por año, informados por el área Estadística de AFIP. También se expone la variación porcentual de dichos conceptos con respecto al año anterior.

Cuadro 2: Evolución de la recaudación tributaria y los derechos de exportación por año

Año	Recaudación Tributaria en \$ (miles)	Ingresos por Der. De Exportación en \$ (miles)	Var. Recaudación Tributaria con respecto al año anterior (%)	Var. Der. de Export. con respecto al año anterior (%)
2001	52.782.970	32		
2002	55.760.425	5.021.000	5,64%	156,905%
2003	79.319.747	9.211.000	42,25%	83,45%
2004	108.301.284	10.272.000	36,54%	11,52%
2005	132.024.713	12.323.000	21,91%	16,64%
2006	167.317.307	14.712.000	26,73%	19,39%
2007	221.970.496	20.450.000	32,67%	39%
2008	299.061.472	36.056.000	34,73%	76,31%

Fuente: elaboración propia en base a datos de estadística tributaria de AFIP

A partir del cuadro se observa que la recaudación tributaria desde el año 2001 hasta 2008 ha crecido en promedio un 24,21% acumulativo anual, mientras que si tomamos como base el año 2002 esa variación pasa a ser en promedio del 27% acumulativo anual. Además, se vislumbra la fuerte significación que ostenta la recaudación por derechos de exportación agrícolas sobre el conjunto de la recaudación: su participación alcanzó un significativo 12% para el año 2008, mientras que al inicio de la serie su contribución era insignificante. Por ejemplo en el año 2002, dicho concepto sólo representaba el 9% de la recaudación tributaria.

En resumen, en este apartado hemos desarrollado, desde la salida de la convertibilidad, como los derechos aduaneros por exportación de productos agrícolas (principalmente granos) se han consolidado como uno de los pilares de la recaudación tributaria, en base a su constante crecimiento. Seguidamente analizaremos uno de los efectos que genera la imposición de los derechos de exportación, el cual se basa en desacoplar a los precios locales de las alzas de las cotizaciones internacionales.

1.3) Evolución de los Precios Internacionales de los *Commodities*

La imposición de las retenciones con la intención de proteger los precios locales de las influencias de las cotizaciones internacionales de *commodities* fue uno de los argumentos más utilizados a lo largo de la historia (conjuntamente con la emergencia económica) por los gobiernos de turno. Es por ello que ante la evolución de las cotizaciones internacionales que se originó desde el año 2002, le dedicamos una sección dentro del apartado a esta temática.

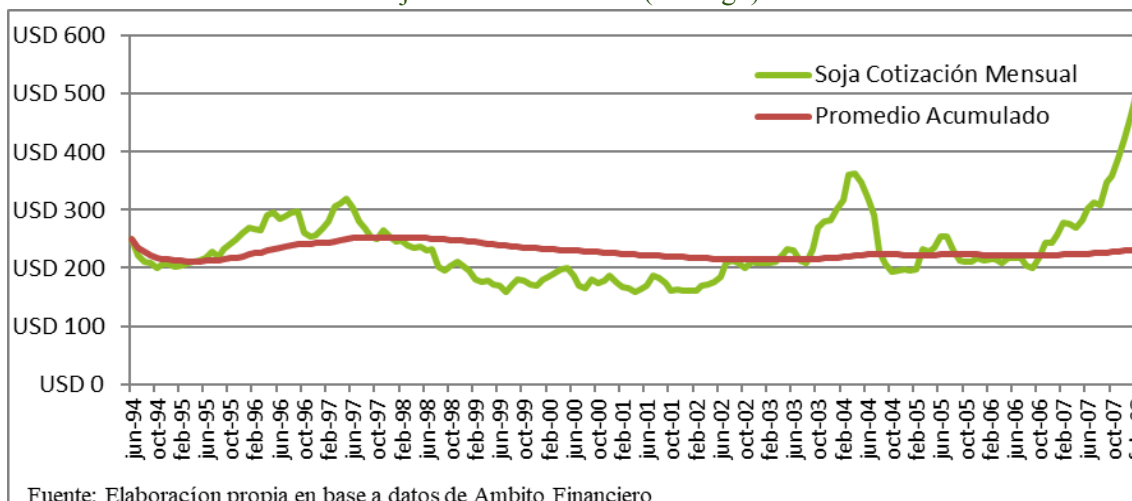
La salida abrupta de la convertibilidad, provocada por la crisis del año 2001, trajo aparejado un salto devaluatorio. Tomando como base el primer semestre del año 2002, la depreciación del peso fue del 280%. Pero ese fenómeno económico difiere de otros procesos similares a lo largo de la historia, ya que nuestro país atravesaba una fuerte recesión que

había generado la existencia de capacidad ociosa, tanto estructural como de fuerza laboral. Entonces la particularidad con respecto a otros procesos similares, fue que la tasa de variación de la cotización de la moneda extranjera no pudo trasladarse íntegramente a los precios internos. De esta manera, se generó una presión inflacionaria contenida que podría traspasarse, con el paso del tiempo, a los precios domésticos.

Luego de ese año turbulento, se aplicó una política clásica en nuestro país: retrasar la cotización de la divisa norteamericana, ya que la misma no sigue la indexación de precios de la economía⁸. Claramente se puede advertir cómo durante cuatro años la cotización de esta moneda se mantuvo en niveles similares (para ser exactos deberíamos decir que descendió un 2%). Pero en igual lapso de tiempo el Índice de Precios al Consumidor⁹ (IPC) se incrementó en un 45%, mientras que el Índice de Precios Internos Mayorista¹⁰ (IPIM) lo hizo en un 49%.

Pero además de considerar el tipo de cambio local frente a la moneda estadounidense, debemos tener presente los precios internacionales (del Mercado de Chicago) de las materias primas agrícolas. Para visualizar esta variable, mostraremos gráficamente la evolución de las cotizaciones en dicho mercado de soja, maíz, trigo y girasol desde 06/1994 hasta 02/2008 (eje X)¹¹ y sus precios promedio (eje Y). Para ello se han obtenido los datos de la cotización de los granos mencionados de forma diaria en las publicaciones del diario *Ámbito Financiero*, y en base a esta información se ha calculado el promedio acumulado de estos precios.

Gráfico 2: Evolución Cotización Soja desde 6/94 a 2/98 (Chicago)



⁸ Tema abordado en profundidad en Apartado 7) “Tipo de Cambio del Dólar e Inflación”.

⁹ Índice de Precios al Consumidor (IPC): es una medida estadística que indica la variación promedio de los precios de los bienes y servicios que consumen los hogares de una determinada región geográfica (INDEC).

¹⁰ Índice de Precios Mayorista (IPIM): indicador que mide la evolución promedio de los precios a los que los productores o importadores venden sus productos en el mercado doméstico (INDEC).

¹¹ Los gráficos normalmente tienen dos ejes que se utilizan para medir y clasificar datos: un eje vertical (también conocido como eje dependiente o eje y), y un eje horizontal (también conocido como eje independiente o eje x).

Gráfico 3: Evolución Cotización Maíz desde 6/94 a 2/08 (Chicago)

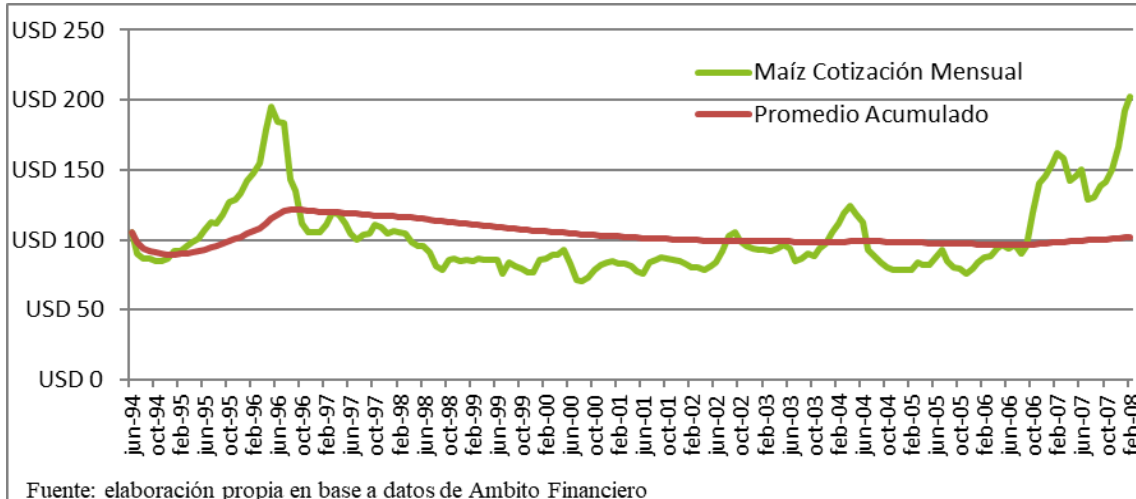


Gráfico 4: Evolución Cotización Trigo desde 6/94 a 2/08 (Chicago)

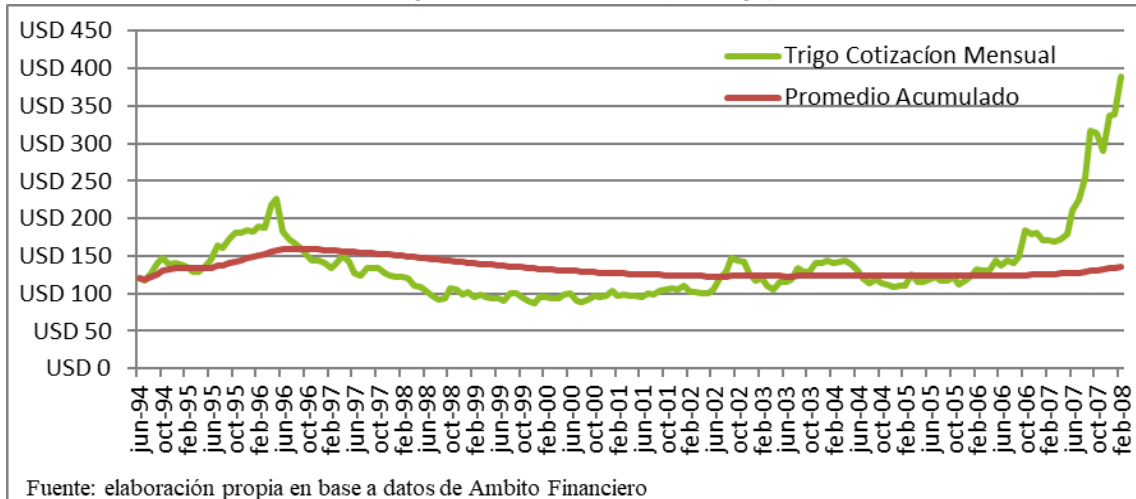
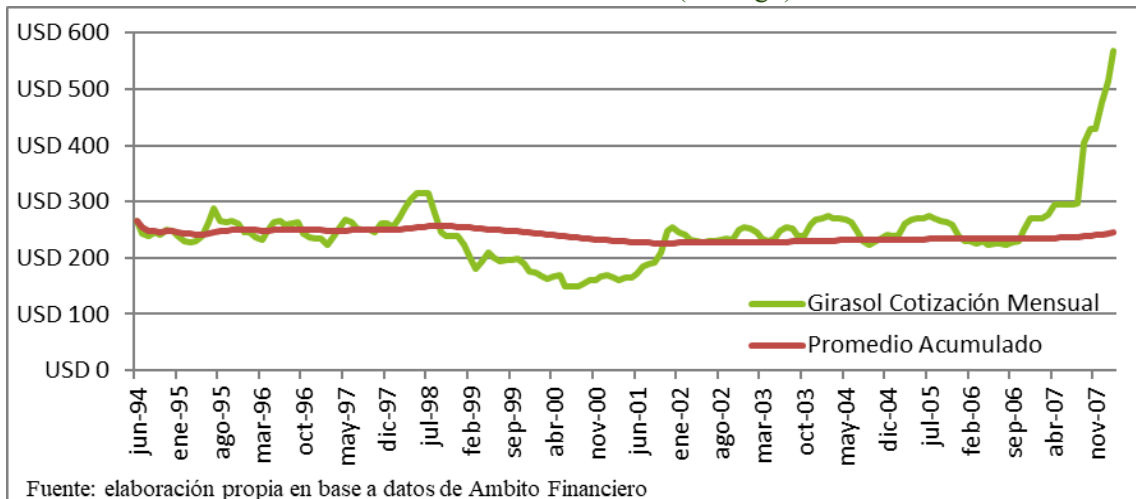


Gráfico 5: Evolución Cotización Girasol desde 6/94 a 2/08 (Chicago)



Los cuatro gráficos muestran cómo las cotizaciones de los *commodities* se encuentran por debajo de su promedio durante la segunda mitad de la década del 90 y comienzo del nuevo siglo. A partir de 2002, comenzaron a recuperarse progresivamente hasta alcanzar la

media, para luego superarla de manera sostenida a partir de 2006. En ese punto, se produjo un crecimiento significativo en los precios internacionales de los cuatro cultivos analizados.

Además, las similitudes entre todos cultivos se manifiestan en que todos arrancan en junio de 1994 con una cotización determinada y al final de la serie, presentan aproximadamente el mismo precio promedio. Para respaldar esta afirmación, exponemos el siguiente cuadro, el cual fue realizado a partir de los gráficos previamente expuestos.

Cuadro 3: Cotización de cada cultivo al inicio y final de la serie

Cultivo	Cotización al inicio	Cotización promedio al final de la serie
Soja	U\$\$ 249,39	U\$\$ 232,42
Girasol	U\$\$ 265	U\$\$ 245,10
Maíz	U\$\$ 105,40	U\$\$ 102,24
Trigo	U\$\$ 120,61	U\$\$ 136,41

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ámbito Financiero

De esta forma, nos percatamos de que los cultivos mantuvieron aproximadamente sus cotizaciones promedio a lo largo de la serie, pero con fluctuaciones. Asimismo, identificamos un patrón similar en el comportamiento de los precios de los cuatro cultivos. Esto se evidencia, por ejemplo, en la coincidencia entre los lapsos de descensos de las cotizaciones y el inicio de las fuertes subas de los precios de los *commodities*. Para exponer estas oscilaciones con mayor grado de detalle, hemos dividido la serie temporal en cuatro períodos:

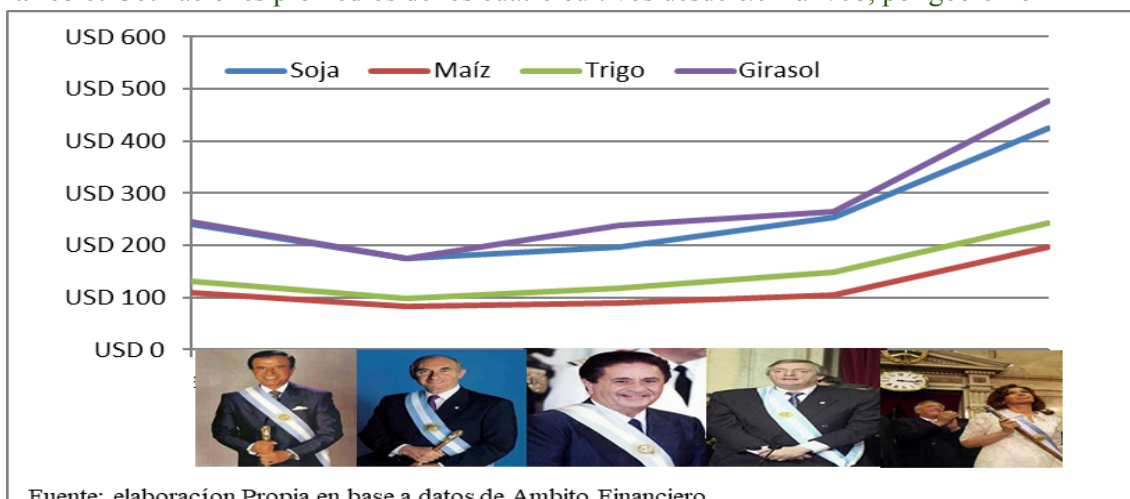
- 1° Período, desde 6/94 a 5/96: tanto el girasol, la soja, como el maíz comenzaron el segmento con una declinación de sus cotizaciones al inicio del mismo. Sin embargo, a partir de junio de 1995 empieza su recuperación, excepto el maíz que ya hacia finales del año 1994 mostraba signos de mejoría. En el caso del trigo, desde el inicio del período sus precios se muestran al alza. Ya para finales de esta primera etapa el trigo, la soja y el maíz presentan valores superiores a los iniciales, a diferencia del girasol que exterioriza cierta estabilidad dentro del período.
- 2° Período, desde 6/96 a 9/01: esta etapa se encuentra marcada por caídas de precios en los cuatro cultivos, es aquí donde se presentarán las cotizaciones mínimas de cada uno de los granos analizados. Los cereales, desde junio de 1996, emprenden un deterioro de sus valores agudizándose desde octubre de 1998 hasta el final del periodo. En el caso de los oleaginosos, su comportamiento inicial estuvo marcado por fluctuaciones, alternando entre subas y bajas. La soja logra superar los U\$\$ 300 entre marzo y junio de 1997, y su tendencia desde allí es bajista. En enero de 1999, logra romper con la barrera de los U\$\$ 200 para ubicarse por debajo de este valor. Es precisamente en este año donde se

presentarán las cotizaciones mínimas. Por otro lado, la evolución del girasol es similar al de la soja, aunque se demora más la caída de precios. Durante cuatro meses, de abril a agosto de 1998, se sitúa por encima de los U\$S 300 y desde este punto, empieza su caída para tocar sus mínimos valores a mediados del año 2000.

- 3° Período, desde 10/01 a 9/06: esta etapa se caracteriza por mantener una tendencia alcista en su conjunto. El maíz fue el cultivo más estable del período, al presentar un alza del 9% hacia el final del segmento. En términos generales, se mantuvo por debajo de los U\$S 100, valor que llegó a superar por pocos meses en 2004. El trigo, al igual que el maíz, evidenció un comportamiento estable durante la mayor parte del periodo. No obstante, hacia el final del mismo, logra enmarcar una tendencia alcista que le permite terminar la etapa con un incremento de su cotización del 45%. Paralelamente, la soja culminó la fase con una suba del 24%, presentando al igual que los demás cultivos, un ascenso en sus cotizaciones. Entre agosto del 2003 y abril del 2004 experimentó una suba abrupta de sus valores FOB, que le permitió tocar un máximo de U\$S 363,51. De la misma forma que en el período anterior, la evolución del girasol fue similar a la soja. Durante esta etapa, alcanzó un valor máximo de U\$S 275, cerrando el período con un incremento del 19% en su cotización.
- 4° Período, desde 10/06 a 02/08: durante estos años se produce una fortísima alza de los valores de los cuatro cultivos desde el inicio de la etapa. En febrero del 2008 se presentan cotizaciones récord para toda la historia agrícola. Los oleaginosos tuvieron una suba hacia el final del segmento del 147% para el girasol y del 132% para la soja. En el caso de los cereales, se produjeron incrementos del 111% para el trigo y del 71% para el maíz.

Durante el período comprendido entre 1999 y 2000, los cuatro cultivos alcanzaron sus precios mínimos dentro de la serie analizada. Es decir que el gobierno de De La Rúa ha convivido con cotizaciones internacionales de los *commodities* que no favorecían a la economía del país. En cambio, durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández, los precios han experimentado un alza muy importante hasta alcanzar sus puntos máximos en febrero de 2008. En otras palabras, los valores récords se produjeron en el escenario pre Resolución 125. A continuación, incluimos un gráfico para ilustrar las variaciones de los precios promedios de los cuatro cultivos (eje Y) estudiados a lo largo de los mandatos presidenciales desde 1994 a febrero de 2008 (eje X).

Gráfico 6: Cotizaciones promedios de los cuatro cultivos desde 6/94 a 2/08, por gobierno



Para clarificar lo descripto, presentamos el Cuadro N° 4 elaborado con las cotizaciones internacionales diarias de los cuatro cultivos suministradas por el periódico *Ámbito Financiero*.

Cuadro 4: Cotizaciones Mínimas y Máximas de cada cultivo

Cultivos	Precios Mínimos	Precios Máximos
Soja	U\$\$ 158,29 (07/99)	U\$\$ 505,54 (02/08)
Girasol	U\$\$ 150 (06/00)	U\$\$ 569 (02/08)
Maíz	U\$\$ 70,19 (08/00)	U\$\$ 202,55 (02/08)
Trigo	U\$\$ 86,66 (12/99)	U\$\$ 308,55 (02/08)

Fuente: elaboración propia en base a datos de *Ámbito Financiero*

El objetivo de controlar la inflación mediante la aplicación de retenciones merece una atención especial. El fuerte ascenso de los precios internacionales de los *commodities* hacia finales de 2006, impulsado principalmente por una mayor demanda de China e India y nuevos destinos para los granos (biocombustibles), generó preocupación ante la posibilidad de originar un incremento de precios en el sector de alimentos. Bajo este argumento, se toma la decisión de incrementar en dos ocasiones las alícuotas de las retenciones de la mayoría de los cultivos, durante el año 2007 y posteriormente con dictado de la Resolución N° 125.

A partir del período pos devaluación, se evidenció la existencia de una presión inflacionaria contenida, principalmente por el hecho de que no se pudo trasladar el efecto devaluatorio hacia los precios. Esto se debió, en gran parte, a la capacidad ociosa de la economía, así como a la necesidad de mantener un tipo de cambio real alto. Estos argumentos fueron utilizados por el gobierno para justificar la implementación de las retenciones y efectuar incrementos graduales a lo largo del tiempo.

1.4) Reflexiones

En el presente apartado hemos analizado cómo los derechos de exportación han estado presentes a lo largo de toda nuestra historia contemporánea y cómo sus variaciones han estado influenciadas, principalmente a situaciones coyunturales. En síntesis, las razones de sus modificaciones fueron con fines recaudatorios, anti-inflacionarias y cambiarias.

Podemos destacar que en el período pos convertibilidad, los productores han sufrido los derechos aduaneros más altos. Pero el nuevo escenario económico (pos 2001), por las razones oportunamente expuestas, han logrado disimular la mayor presión fiscal sobre el agro. No obstante, se fueron generando situaciones de conflictividad gobierno-agro en los últimos años previos al dictado de la Resolución 125. Mayormente productos de las modificaciones de las retenciones cuando ya se habían adoptado las decisiones de campaña.

Al estudiar la evolución de las cotizaciones internacionales de los cuatro principales cultivos de nuestro país, visualizamos que se comportaron en conjunto por igual. Se cumple la regla económica que establece que los precios de las materias primas se reducen relativamente, a lo largo del tiempo, frente a los productos industrializados. Esto se evidencia tras analizar los precios de los granos durante casi catorce años, ya que comenzaron la serie en un nivel de cotizaciones y la culminaron con el mismo valor en promedio.

El incremento de los derechos de exportación a partir del año 2002, sumado a la recuperación de precios agrícolas y a la depreciación del peso argentino, permitieron que la recaudación derivada de estos tributos pasará de ser insignificante a alcanzar una participación del 12% en la masa tributaria total.

La imposición tributaria al agro vino para contrarrestar un contexto de grave crisis económica. Estos tributos, caracterizados por ser de fácil e inmediata recaudación, fueron introducidos con el objetivo de frenar un proceso inflacionario contenido, aunque su impacto en este aspecto fue solo parcial. Además, podemos agregar que se buscó mantener (en un principio) un tipo de cambio real alto para favorecer la competitividad por esta vía y lograr un superávit en el sector externo. Pero al reaparecer el fenómeno inflacionario, los objetivos se reajustaron y la prioridad pasó a ser menguar la corrida de precios. De este modo, el tipo de cambio se utilizó como ancla inflacionaria, lo que originó una erosión de su valor por la inflación acumulada a lo largo de los años.

En el próximo apartado nos referimos a la propuesta de la Resolución 125 y sus posteriores modificaciones.

2) Resolución 125/2008 y Modificatorias

El esquema de los derechos de exportación implementado a partir de marzo de 2008, abarcó diversos cultivos y sus subproductos. Si bien estudiamos la norma en general, resulta importante aclarar que este estudio se centrará exclusivamente en los efectos generados sobre los principales cultivos (soja, maíz, trigo y girasol). Procederemos a presentar un análisis de la Resolución N° 125, sus complementarias y sus modificatorias posteriores.

2.1) Resolución 125/2008

La Resolución 125/2008 del Ministerio de Economía y Producción, a cargo de Martín Lousteau, nace el día 10 de marzo de 2008¹². En los considerandos del texto legal, se señala que los precios internacionales de cereales y oleaginosas han experimentado un aumento significativo en los últimos años, acompañado de una elevada volatilidad en sus tasas de variación interanual. Asimismo, se argumenta que la persistencia de este escenario podría tener consecuencias negativas para la economía en su conjunto, generando mayores precios internos, una reducción en la equidad distributiva y una creciente incertidumbre en las decisiones de inversión dentro del sector agropecuario. Por lo tanto, se propone adecuar el esquema de derechos de exportación agrícola para contrarrestar los efectos negativos mencionados en los fundamentos de la normativa.

Es importante enfatizar que uno de los propósitos principales de la normativa es de carácter social, orientado a mejorar la distribución del ingreso, y a través de ello, proporcionar mayor previsibilidad al sector agropecuario. Cabe destacar, además, que en ningún momento se plantea como objetivo incrementar la recaudación del Estado Nacional.

Si continuamos con el análisis de la resolución ministerial, nos encontraremos con que el artículo 1 de la Resolución 125/2008 expresa:

El derecho de exportación aplicable a las mercaderías comprendidas en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) que se consignan en la planilla que, como Anexo, forma parte integrante de la presente resolución será determinado de acuerdo con fórmula donde:

$$d = \frac{VB+AM(FOB-VC)}{FOB} X 100$$

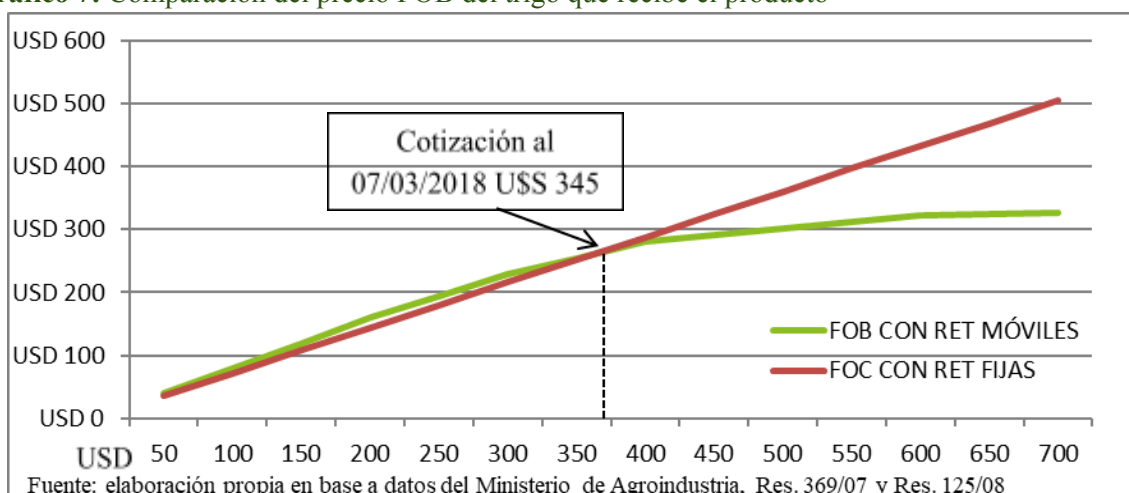
- d = Alícuota del derecho de exportación.
- VB = Valor Básico, de acuerdo a lo establecido en los Artículos 2° a 5° de la presente resolución.
- AM = Alícuota Marginal, de acuerdo a lo establecido en los Artículos 2° a 5° de la presente resolución.
- VC = Valor de Corte, de acuerdo a lo establecido en los Artículos 2° a 5° de la presente resolución.
- FOB = Precio FOB oficial informado por la Dirección de Mercados Agroalimentarios de la SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION. (Resolución 125/2008, 2008)

Los artículos siguientes detallan los valores de cada factor integrante de la fórmula señalada para cada uno de los cuatro cultivos principales (trigo, maíz, soja y girasol). Para

¹² Tapa Clarín: 12 de marzo de 2008: <https://tapas.clarin.com/tapa.html#20080312>

simplificar el análisis, expondremos gráficos de líneas que ilustran la evolución de las retenciones móviles en cada cultivo y su comparación con el esquema de alícuotas fijas. Los gráficos fueron elaborados aplicando al precio FOB (eje X) que podría alcanzar un cultivo, las alícuotas de los derechos de exportación según la nueva normativa (Res. 125/08) y el régimen anterior (Res. 369/07). De este modo, se puede establecer una comparación entre los precios que recibirán efectivamente los agricultores con cada sistema arancelario (eje Y).

Gráfico 7: Comparación del precio FOB del trigo que recibe el producto

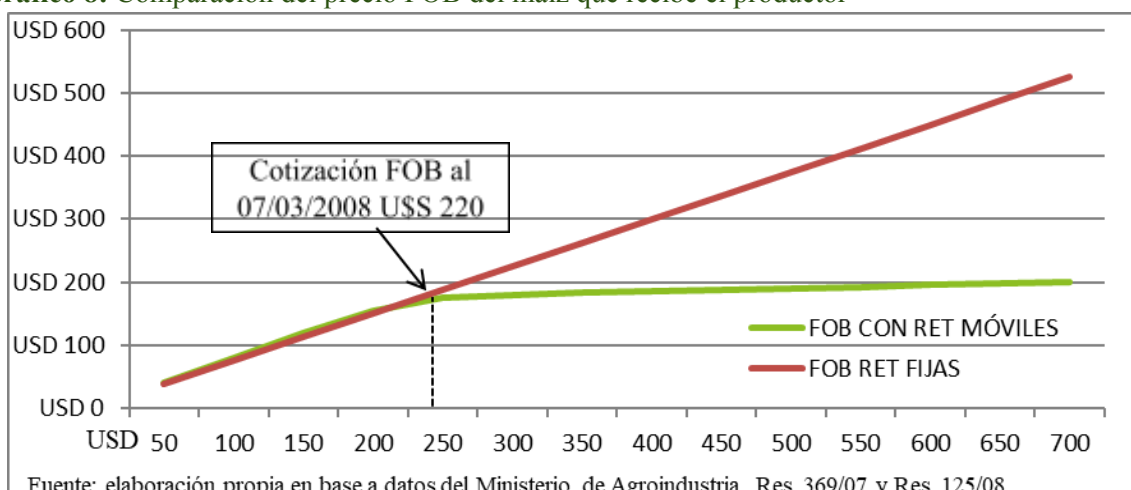


Del análisis del presente gráfico se desprende que, para el trigo, al momento de la entrada en vigencia de la Resolución 125, ambos regímenes de derechos de exportación arrojan resultados similares (situación de indiferencia). Sin embargo, en el tramo de precios FOB U\$S 100 a U\$S 150, el esquema con retenciones móviles (Resolución 125) presentan un precio para el productor superior en un 11% respecto al que se obtendría aplicando las retenciones fijas. En este último rango es donde se ubica la cotización promedio del cereal descripta anteriormente.

A partir del precio FOB de U\$S 200, el escenario favorable para el productor con retenciones móviles comienza a disminuir, dado que el precio recibido comienza a igualarse con el obtenido bajo el régimen de retenciones fijas. Esta convergencia entre ambos sistemas se produce aproximadamente cuando la cotización FOB alcanza los U\$S 350, punto en el cual los dos métodos de cálculo arrojan resultados similares.

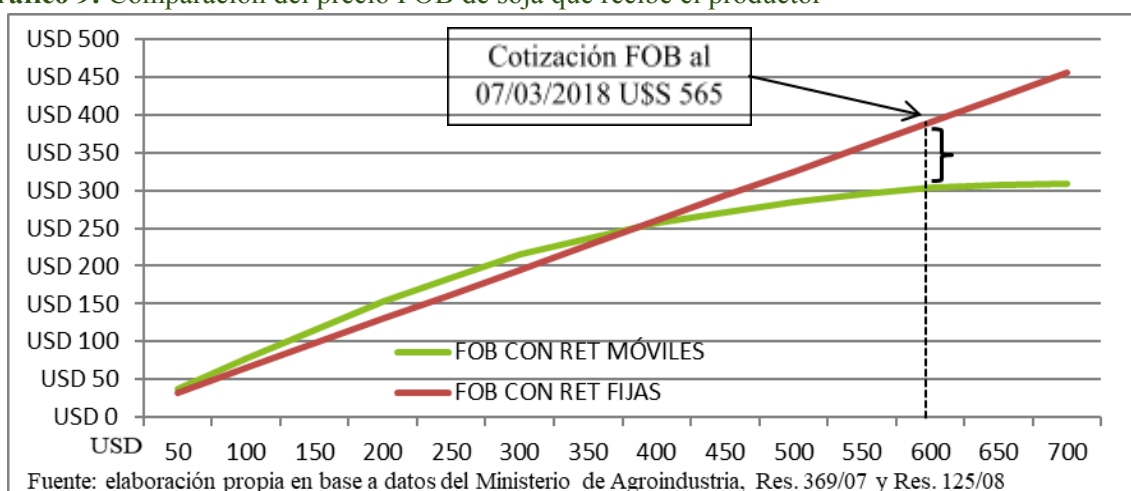
En el tramo de FOB U\$S 330 a U\$S 380, el esquema de retenciones móviles genera, en promedio, un precio similar para el productor respecto al obtenido bajo el régimen de retenciones fijas. En este intervalo se ubica la cotización del cereal al momento del dictado de la Resolución. Sin embargo, el escenario cambia progresivamente en detrimento del productor, quien recibiría un precio inferior bajo la Resolución 125 en comparación con el sistema de retenciones fijas.

Gráfico 8: Comparación del precio FOB del maíz que recibe el productor



Si aplicamos el mismo análisis al maíz, observamos que, al igual que en el caso del trigo, al momento de la entrada en vigencia de la Resolución 125, los derechos de exportación arrojaban resultados similares. En el siguiente tramo (de FOB U\$S 100 a U\$S 150), la situación con retenciones móviles presenta un precio para el productor superior en un 7% aproximadamente frente al que le correspondería aplicando las retenciones fijas. En este rango se ubica la cotización promedio del cereal a lo largo del periodo analizado en el punto 1.4 de esta tesis (06/1994 a 02/2008). Sin embargo, una vez que se alcanza el precio FOB de U\$S 200, el escenario se transforma, se hace nocivo para el productor ya que recibirá un precio menor que con la vigencia de las retenciones fijas. A su vez, en el tramo de FOB U\$S 200 a U\$S 250, la situación con retenciones móviles arroja un precio para el productor inferior en un 1% promedio frente al que obtendría aplicando las retenciones fijas. En este rango se ubica la cotización actual del cereal al momento del dictado de la Resolución.

Gráfico 9: Comparación del precio FOB de soja que recibe el productor

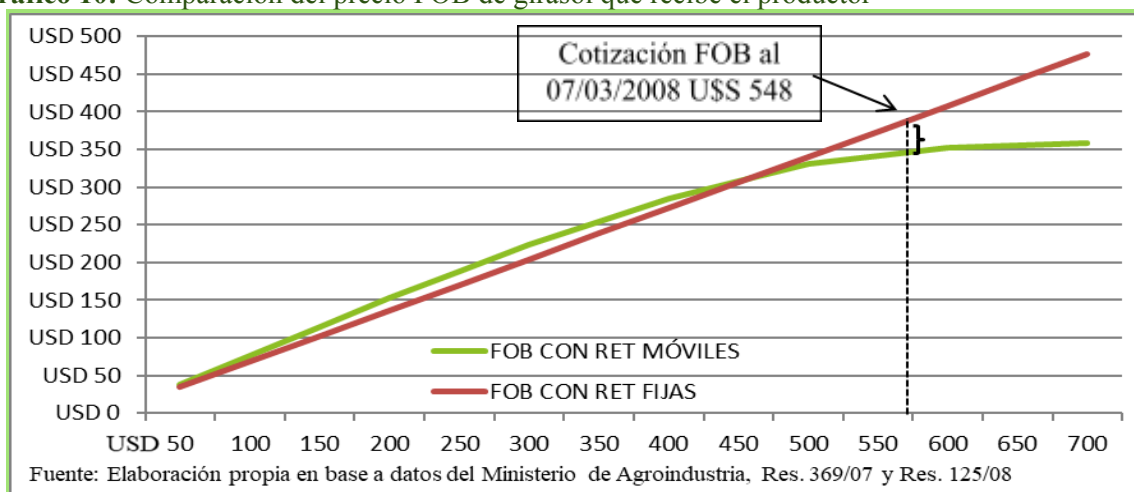


En cuanto a la soja, a partir de lo reflejado en el gráfico, podemos inferir que, tras la entrada en vigencia de la Resolución 125, el esquema con retenciones móviles resultaba

perjudicial para el productor en un 18%, en otras palabras, el precio recibido sería inferior al obtenido bajo el régimen de retenciones fijas. En el tramo de FOB U\$S 200 a U\$S 250, la situación con retenciones móviles proyecta un precio para el productor, en promedio, un 15% superior frente al que tendría aplicando las retenciones fijas. En este rango es donde se sitúa la cotización promedio del cereal a lo largo del periodo desde 06/1994 hasta 02/2008.

Cuando el precio FOB alcanza los U\$S 350, el panorama se torna menos favorable para el productor, ya que el precio recibido es inferior al obtenido bajo el esquema de retenciones fijas. Finalmente, en el tramo de FOB U\$S 550 a U\$S 600, la situación con retenciones móviles presenta un precio para el productor inferior en un 20% promedio respecto al esquema de retenciones fijas. En este rango se ubica la cotización de la soja al momento del dictado de la Resolución.

Gráfico 10: Comparación del precio FOB de girasol que recibe el productor



Para concluir, de la misma manera que con el resto de los granos, en el caso del girasol tras la entrada en vigencia la Resolución 125, el esquema de retenciones móviles era perjudicial en un 9% para el productor, es decir, este recibía un menor precio que si se mantenía vigente el régimen anterior. Sin embargo en el tramo FOB de U\$S 0 a U\$S 345, las retenciones móviles (Res. 125) arrojan un precio promedio para el productor un 9% superior frente al que se obtendría aplicando las retenciones fijas. Al alcanzar un precio FOB de U\$S 450, ambos regímenes de derechos de exportación arrojan resultados similares, configurando un escenario de indiferencia. No obstante, al igual que en los casos anteriores, a partir de este punto el esquema de retenciones móviles se torna más desfavorable para el productor.

Al visualizar en forma comparativa los precios FOB que recibiría el productor, es decir, si confrontamos el régimen de retenciones fijas contra el nuevo esquema (Resolución 125), surgen varias reflexiones. En primer lugar, para el caso del maíz y del trigo, se intenta equiparar el efecto de las retenciones con ambos sistemas al momento de la entrada en

vigencia de la resolución; en cambio, para los oleaginosos se aumenta la presión fiscal a los precios vigentes. En segundo lugar, en todos los cultivos analizados se contempla que el productor se ve más beneficiado con la nueva propuesta dentro del rango de precios promedios, aunque las cotizaciones de todos ellos se encontraban por encima de la media. Por último, la Resolución 125 provoca para los cuatro cultivos un aplanamiento casi total del precio a partir de la cotización vigente, impidiendo que el productor se beneficie de los aumentos en los precios internacionales de estos *commodities*.

Posteriormente abordamos la Resolución 284/2008 del Ministerio de Economía y Producción, que días después del dictado de la Resolución 125 introdujo beneficios para un segmento de los productores agrícolas.

2.2) Resolución 284/2008

La fuerza de las protestas del sector agrícola frente a las nuevas medidas provocó que el Ministerio de Economía y Producción publicara una nueva resolución, en este caso la número 284, el día 18 de abril de 2008. Dentro de los considerandos, se expresa:

Que habida cuenta del nuevo régimen de derechos de exportación para soja y girasol, se considera conveniente establecer un instrumento de apoyo, dirigido a los pequeños productores agrícolas. Que mediante este mecanismo se pretende fortalecer la capacidad de inversión de los pequeños productores manteniendo un ingreso equivalente al que le hubiera correspondido en el régimen anterior. (Resolución 284/2008, 2008)

Es útil destacar que la propia normativa está reconociendo que el nuevo sistema de retenciones, dado el nivel de precios de ese momento, es perjudicial para el sector. La medida está afectando la rentabilidad de la actividad, siendo su impacto diferente según el tamaño y ubicación del productor. Asimismo, en línea con los argumentos expuestos en la Resolución 125, su objeto es mejorar la redistribución de la riqueza a partir de la transferencia de recursos desde los productores grandes y medianos hacia los pequeños productores. Sin embargo, desde otra óptica, observamos que no se logra una verdadera redistribución de la riqueza ya que la compensación tiene como objeto restablecer la rentabilidad para ese grupo de productores. Esto abre la posibilidad de considerar una segmentación dentro del sector.

Al iniciar el análisis del texto legal propiamente dicho, nos encontramos que en su primer artículo se expresa que la compensación se restringirá a la campaña en curso (2007/2008) para pequeños productores de soja o girasol¹³. La normativa determina en su segundo artículo que dicho sujeto será aquel que:

1. Hubiere declarado en sus Declaraciones Juradas del Impuesto al Valor Agregado durante

¹³ La redacción correcta hubiera sido “productores de soja y/o girasol”. Efectuando una interpretación armónica de la legislación, entendemos que esa fue la finalidad del legislador.

- el ejercicio fiscal 2007, un nivel máximo de facturación neta de Impuesto al Valor Agregado (IVA) de PESOS QUINIENTOS MIL (\$ 500.000.-);
2. Declare bajo juramento que el cultivo de soja y girasol constituye su actividad principal e indique el tonelaje efectivamente producido y comercializado, el que no podrá superar las QUINIENTAS TONELADAS (500 t) por todo concepto;
 3. Declare bajo juramento que explota en forma directa una superficie, bajo cualquier régimen de tenencia, de hasta CIENTO CINCUENTA HECTAREAS (150 ha) totales en la región pampeana (Provincias de BUENOS AIRES, LA PAMPA, CORDOBA, SANTA FE y ENTRE RIOS) y de hasta TRESCIENTAS CINCUENTA HECTAREAS (350 ha) agrícolas en las Provincias de CATAMARCA, CORRIENTES, FORMOSA, JUJUY, MISIONES, SALTA, SAN LUIS, SANTIAGO DEL ESTERO, TUCUMAN y del CHACO y otras en las cuales se desarrolle la actividad;
 4. Manifieste que la facturación estimada para la cosecha 2007/2008 no sería superior a la suma de PESOS OCHOCIENTOS MIL (\$ 800.000.-) neto del Impuesto al Valor Agregado. (Resolución 284/2008, 2008)

Además de los requisitos citados, para ser considerado un pequeño productor según la normativa, también se debe cumplir lo siguiente:

5. Se encuentre inscripto como productor en el Registro de Operadores de Granos y Legumbres Secas de la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS (AFIP), entidad autárquica en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION;
6. El beneficiario de la compensación no deberá poseer deuda líquida y exigible proveniente de las Declaraciones Juradas presentadas y pagos de los impuestos cuya administración se encuentre a cargo de la citada Administración Federal de Ingresos Públicos.

En el tercer artículo se excluye del presente mecanismo el arrendador comerciante de granos que, al ser el titular de inmueble rural es quien puede arrendarlo y obtener como pago soja o girasol, para posteriormente comercializar a nombre propio.

Por su parte, el artículo quinto deja en manos de la autoridad de aplicación, Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario¹⁴ (ONCCA), establecer un mecanismo para determinar si un productor cuya antigüedad sea menor a la necesaria (por no haber completado un ejercicio económico o iniciar actividad en el período de entrada en vigencia de la normativa) para efectuar los cálculos de los parámetros puede ser considerado pequeño productor. Asimismo, establece la documentación requerida para dicho reconocimiento. En un plazo máximo de 60 días desde la aceptación de la declaración jurada para acceder al beneficio, deberán ser acreditadas en la cuenta bancaria declarada por cada contribuyente las sumas de dinero correspondientes.

Finalmente, la Resolución aplica un límite temporal en su artículo número trece, en el cual se estipula que serán enmarcadas en el beneficio fiscal todas aquellas operaciones realizadas entre el 13 de marzo de 2008 y el 31 de octubre de 2008.

Entonces, en resumen, para que un productor sea considerado pequeño y pueda resultar beneficiario, debe cumplir con los siguientes requisitos:

¹⁴ Disuelta el 25 de febrero de 2011.

- Su facturación en el período fiscal 2007 no debió exceder de \$500.000.
- No debe facturar más de \$800.000 para la campaña 2007/2008.
- Es necesario que produzca hasta 500tn por soja y/o girasol.
- Debe explotar hasta 150 ha en la región pampeana (provincias de Buenos Aires, La Pampa, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos) y hasta 350 ha en las restantes provincias.

Para ejemplificar con la zona pampeana, analizamos la posibilidad de cumplir con los límites establecidos para los cultivos de soja y girasol. Los cuadros presentados a continuación, fueron elaborados a partir del rendimiento promedio por zonas, según la clasificación utilizada por el INTA. Asimismo, se toman en cuenta las cotizaciones promedio de cada cultivo, calculadas en base al precio diario publicado por la BCR. El objetivo de cada cuadro es calcular la facturación promedio para cada zona, evaluando de manera práctica la aplicabilidad de los requisitos normativos para clasificar como pequeño productor.

A continuación exponemos el Cuadro N° 5, correspondiente al cultivo de soja. La cotización promedio a lo largo del 2007 fue de \$ 676 por tonelada (c), mientras que desde 01/01/2008 al 31/07/2008 fue de \$ 956,63 por tonelada (a). Si bien la región abarca a cinco provincias, no es homogénea en cuanto a las características productivas. Según el INTA, los rendimientos promedios en cada zona son los siguientes:

- 4,2tn/ha en el sur de Santa Fe, Norte de Bs As y sudeste de Córdoba;
- 3,4tn/ha en el norte de Santa Fe y resto de Córdoba;
- 3,2tn/ha en Entre Ríos¹⁵;
- 3,6tn/ha en La Pampa.

Cuadro 5: Evaluación de los requisitos para ser considerado pequeño productor de soja

Conceptos	Sur de Sta Fe, SE de Cba y norte de Bs As.	Norte de Sta Fe y resto de Cba.	Entre Ríos	La Pampa
Rendimiento tn/ha	4,2	3,4	3,2	3,6
HA	150	150	150	150
Total cosechado tn (b)	630	510	480	540
Total Facturación 2007 (b)x(c)	\$425.880	\$44.760	\$324.480	\$365.040
Total Facturación Campaña 07/08 (a)x(b)	\$602.677	\$487.881	\$459.182	\$516.580
Ha. a Explotar (p/ no superar límite)	119	147		138

Fuente: elaboración propia

A partir del análisis del cuadro, podemos determinar que, al multiplicar los rendimientos promedios de cada zona por la cantidad máxima de hectáreas permitidas para ser considerado pequeño productor, la cosecha supera el límite de producción de 500tn en tres

¹⁵ Rendimiento de la campaña 2007/2008, aunque consideramos que el estándar suele ser inferior

de las cuatro regiones. La única que se mantiene dentro del parámetro es Entre Ríos. Por ello, en el último renglón del cuadro se muestra la cantidad de hectáreas máximas, en base al rinde promedio de cada zona, que un productor debe cultivar para ser catalogado como pequeño. La zona núcleo comprendida por el sur de Santa Fe, sudeste de Córdoba y norte de Buenos Aires es la más afectada, ya que la superficie real de producción para ser considerado pequeño productor de soja (para no superar el tope de toneladas) es un 20% inferior al estipulado nominalmente por la normativa. En el caso de La Pampa, la superficie máxima de cultivo deberá reducirse en un 8% respecto de lo establecido en la disposición.

En cuanto a los pequeños productores de girasol, el parámetro a cumplir es el presentado en el Cuadro N° 6. Al igual que en la explicación anterior, si bien abarcamos cinco provincias, la región no es homogénea. La cotización promedio a lo largo del 2007 fue de \$927,89 por tonelada (c), mientras que desde enero hasta julio inclusive del 2008 fue de \$1211,82 (a). En este caso, los promedios son:

- 2tn/ha en el sur de Santa Fe, norte de Bs As y sudeste de Córdoba;
- 2 tn/ha en el norte de Santa Fe y resto de Córdoba;
- 1,4 tn/ha en Entre Ríos;
- 1,7 tn/ha en La Pampa.

Cuadro 6: Evaluación de los requisitos para ser considerado pequeño productor de girasol

Conceptos	Sur de Santa Fe, Sudeste de Cba y norte de Bs As.	Norte de Santa Fe y resto de Cba.	Entre Ríos	La Pampa
Rendimiento tn/ha	2	1,7	1,4	1,7
HA	150	150	150	150
Total cosechado tn (b)	300	255	210	255
Total Facturación 2007 (b) x (c)	\$278.367	\$236.612	\$194.857	\$236.6212
Total Facturación Campaña 07/08 (a)x(b)	\$363.546	\$309.014	\$254.482	\$309.014
Fuente: elaboración propia				

Según la interpretación del cuadro, a diferencia del caso anterior, al multiplicar el rendimiento promedio de cada zona por la cantidad máxima de hectáreas permitidas para clasificar como pequeño productor, no se exceden las 500 toneladas de producción requeridas. Asimismo, se cumplen las condiciones establecidas en la normativa respecto a los límites de facturación máxima anual y por campaña.

Respecto a la Resolución 284/2008 podemos hacer una serie de consideraciones. En primer lugar, en el caso de la soja, en las provincias de Santa Fe, Córdoba y La Pampa un

productor debe explotar menos de 150 ha. para no superar el límite de toneladas; lo que determina una inconsistencia con los parámetros establecidos por la norma. Además, se obliga que su actividad principal sea la producción de soja o girasol, factor que es muy restrictivo debido a que si el contribuyente desarrolla otra actividad principal, no podrá gozar del beneficio. Siguiendo con el tinte condicional, la limitante de facturación engloba a todas las actividades desarrolladas, lo que va en desmedro de aquel productor que realiza doble cultivo (cosecha gruesa y fina) u obtiene ingresos de cualquier otra actividad ajena al sector. Por ejemplo, un productor del sur de Bs. As. cuyos ingresos fundamentales provienen del cultivo de trigo, puede no calificar para obtener la ventaja impositiva estipulada.

A su vez, se establece como requisito que el productor esté incorporado al Registro Fiscal de Operadores de Granos (RFOG). La normativa que crea dicho sistema, lo establece como optativo para el contribuyente. Pero aquellos que no se encuentren dentro del mismo tendrán ciertas limitantes, como pueden ser, mayores retenciones impositivas, cantidad más reducidas de cartas de porte, entre otros. En este contexto, se plantea la concesión de beneficios para los contribuyentes que se inscriban “voluntariamente” en el registro. Sin embargo, en aquel momento surgía como inconveniente la demora operativa que se daba en varias agencias de AFIP (actualmente ARCA) al realizar el trámite, por lo que era necesaria una flexibilización o una agilización de la inscripción ante el fisco.

Además, hay que tener en cuenta que al exigir que el contribuyente no deba tener deuda líquida y exigible, se puede estar dejando sin beneficio a un pequeño productor con problemas financieros. Se podría haber estipulado un mecanismo compensatorio, de manera de cumplir con el objeto de paliar la situación del pequeño productor y asegurarse por parte del fisco, el cobro de la deuda. Conjuntamente, al dejar fuera del régimen de compensaciones al arrendador que cobra en especie, se está equiparando su situación frente a los demás arrendadores que cobran bajo otra modalidad.

Resulta interesante reflexionar si el apoyo del Estado a los pequeños productores fue motivado por una convicción genuina sobre la necesidad de segmentarlos, en cuyo caso el esquema devolutivo debería haber carecido de límite temporal o haber sido prorrogado. Alternativamente, podría interpretarse como una respuesta circunstancial a las protestas del sector, con implicancias sociales, en un contexto de cambio en las reglas del juego, justo cuando la campaña agrícola estaba por iniciar su cosecha. En cualquier caso, lo más razonable sería que las condiciones se definieran antes de la siembra, permitiendo al productor contar con la información necesaria para decidir su esquema productivo.

Seguidamente abordamos la Resolución 285/2008 del Ministerio de Economía y Producción, que al igual que su antecesora, establece ventajas impositivas para pequeños productores.

2.3) Resolución 285/2008

Continuando con el conjunto de normativas que se dictaron luego de la Resolución 125, nos encontramos con la Resolución número 285/2008 también expedida por el Ministerio de Economía y Producción el día 18 de abril de 2008. La misma está destinada a compensar parte del costo de transporte de los productores de soja y/o girasol de zonas extra-pampeana. Dentro de los considerandos de la normativa, encontramos:

Que el Gobierno Nacional se encuentra comprometido con el establecimiento de un modelo de país con eje en la inclusión social y la distribución justa y equitativa del ingreso.

Que ello supone el reconocimiento del *costo diferencial* [énfasis agregado] que debe soportar un productor alejado de la Pampa Húmeda o de la Hidrovía.

Que en este orden se torna conveniente establecer un mecanismo para compensar el transporte de granos oleaginosos (soja y girasol) producidos en las provincias extra-pampeanas, desde el lugar de producción hasta su destino final dentro del territorio nacional (Resolución 285/2008, 2008).

De su lectura, podemos advertir que aquí se establece verdaderamente una redistribución del ingreso a favor de los pequeños productores de soja y/o girasol de la zona extra-pampeana. Es diferente a lo estipulado en la Resolución 284/2008, donde solamente se tiene como objeto restablecer a la situación previa de la implementación de las retenciones móviles. La normativa en su primer artículo expresa que se crea “un régimen destinado a compensar para la cosecha 2007/2008 el transporte de granos oleaginosos (soja y girasol) producidos en las provincias extra-pampeanas, desde el lugar de producción hasta su destino final dentro del territorio nacional” (Resolución 285/2008, 2008). Esto último nos lleva a la pregunta: ¿qué se considera por zona extra-pampeana? Al igual que su antecesora (Resolución 284/2008), la norma define a dicha región por aquellas provincias que no integran la zona pampeana. Es decir que se considera zona extra-pampeana a todas las provincias, salvo Buenos Aires, La Pampa, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos.

Asimismo, nos surge el interrogante sobre qué otros requisitos deberán cumplir los productores para obtener los beneficios. Para averiguarlo, debemos recurrir al artículo número dos de la normativa analizada, el cual expresa:

- a) Se encuentre inscripto como productor en el Registro de Operadores de Granos y Legumbres Secas de la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS (AFIP), entidad autárquica en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION que hubieren emitido Formulario C1116 B o C durante el año 2007.¹⁶

¹⁶ Los requisitos del inciso a) al e) son idénticos a los exigidos por la Res. 284/2008.

- b) Hubiere declarado en sus Declaraciones Juradas del Impuesto al Valor Agregado durante el ejercicio fiscal 2007, un nivel máximo de facturación neta de PESOS QUINIENTOS MIL (\$ 500.000).
- c) Declare bajo juramento que el cultivo de soja y girasol constituye su actividad principal e indique el tonelaje efectivamente producido y comercializado, el que no podrá superar las QUINIENTAS TONELADAS (500 t) por todo concepto.
- d) Declare bajo juramento que posee una superficie en explotación bajo cualquier régimen de tenencia de hasta TRESCIENTAS CINCUENTA HECTAREAS (350 ha) agrícolas en las Provincias de CATAMARCA, CORRIENTES, FORMOSA, JUJUY, MISIONES, SALTA, SAN LUIS, SANTIAGO DEL ESTERO, TUCUMAN, del CHACO u otras provincias extra-pampeanas en las que se desarrolle la actividad.
- e) El beneficiario de la compensación no deberá poseer deuda líquida y exigible proveniente de las Declaraciones Juradas presentadas y pagos de los impuestos cuya administración se encuentre a cargo de la citada Administración Federal de Ingresos Públicos.
- f) Manifieste que la facturación estimada para la Cosecha 2007/2008 no sería superior a la suma de PESOS OCHOCIENTOS MIL (\$ 800.000.-) (Resolución 285/08, 2008).

Los requisitos detallados son idénticos a los exigidos por la resolución antecesora, recomendamos al lector remitirse al apartado anterior para visualizar su análisis. Con la única salvedad que la ventaja impositiva sólo es aplicable para productores de la zona extra-pampeana.

En el artículo tercero se excluye, al igual que en la Resolución 284/2008, al arrendador comerciante de granos que al ser titular de inmueble rural, lo arrienda para obtener como pago granos y posteriormente comercializarlos en nombre propio.

Según el cuarto artículo de la normativa, se deja en manos de la autoridad de aplicación, ONCCA, si un productor con una antigüedad inferior a la requerida para efectuar los cálculos de parámetros puede ser considerado pequeño productor, además de la documentación que deberá presentar en tal caso. Esta situación puede deberse a que el contribuyente recientemente inicia actividad en el ejercicio de entrada en vigencia de la normativa o bien, no ha completado totalmente un período fiscal.

Para el cálculo del reintegro debemos recurrir al artículo número cinco, en donde se establece que la compensación correspondiente a cada productor se determinará en función de los siguientes parámetros: provincia de origen de la producción, puerto más cercano y tarifa de la Cámara Argentina de Transporte Cámara Automotor de Carga (CATAC) vigente. En el anexo de la resolución¹⁷ se establece precisamente el monto de la tarifa a compensar en función de los kilómetros a recorrer desde la unidad de explotación al puerto más cercano.

Más adelante, el undécimo artículo establece que la vigencia del beneficio comienza el día siguiente a su publicación en el Boletín Oficial (18 de abril de 2008) y será aplicable a

¹⁷ Incluido dentro del Anexo A de la presente Tesis.

las operaciones de venta de granos de la campaña 2007/2008 con fechas de emisión de Formularios C 1116¹⁸ B o C entre el 13 de marzo de 2008 y el 31 de octubre de 2008.

En resumen, del estudio de la Resolución 285/2008 advertimos cómo nuevamente el destino del beneficio es para aquellos productores de soja y/o girasol. Se deja a un lado la producción de maíz (al igual que su resolución antecesora), que coincide temporalmente con estas producciones, por lo que dicho cultivo termina siendo el más perjudicado por el esquema de retenciones móviles. Otro punto de coincidencia con la Resolución 284/2008 son los requisitos exigidos¹⁹ para ser considerado pequeño productor y acceder de esta manera a las ventajas impositivas establecidas. A su vez, observamos que el discurso oficial va en contra de la sojización pero castiga a los productores que han diversificado su producción²⁰.

Asimismo, advertimos que se aplica la compensación solo para productores extra-pampeanos. En este contexto, habría sido razonable considerar ajustes que promueban una mayor equidad, como la división de la provincia de Entre Ríos en al menos dos sectores, norte y sur, dado que estas áreas presentan diferencias significativas que podrían generar situaciones injustas bajo el esquema propuesto. Un ejemplo que ilustra esta disparidad es el caso de un productor en San José de Feliciano²¹, situado a aproximadamente 430 kilómetros del puerto, quien no recibe la compensación debido a que su explotación se encuentra en una provincia considerada pampeana. Por el contrario, un productor ubicado a la misma distancia del puerto, en Palo Negro²² (Santiago del Estero), sí accede al beneficio por operar en una provincia clasificada como extra-pampeana. Esta situación pone de manifiesto las inconsistencias del criterio de zonificación aplicado, que podría generar inequidades entre productores en contextos similares.

El esquema de retenciones establecido contempla que todos los productores de soja y girasol paguen una tarifa de flete por tonelada de \$101,21, independientemente de la distancia desde el origen del grano al puerto. Entonces, cuanto más alejada de la terminal esté la explotación o el depósito de la mercadería, mayor será la compensación recibida. Por ejemplo, un productor del norte de Jujuy tendrá una compensación del 54%, mientras que uno que esté situado en el sur de Corrientes gozará de un 9% de compensación²³.

¹⁸ Todas las operaciones primarias de depósitos y/o compraventa de granos (cereales, oleaginosos y legumbres) debían documentarse con dicho comprobante.

¹⁹ Ver análisis de requisitos de la Resolución 284/2008.

²⁰ Ver análisis de requisitos de la Resolución 284/2008.

²¹ <https://maps.app.goo.gl/aP63fQ1KveNXVtkm9>

²² <https://maps.app.goo.gl/QS5qXed8Te92rbK47>

²³ Ver anexo de compensaciones según Resolución 285/2008, en apartado “Anexos” inciso A

Para finalizar, nos percatamos de que tiene la misma limitante temporal que su norma antecesora, ya que su vigencia es hasta el 31 de octubre de 2008. Esto vuelve a plantear el interrogante sobre si se trataba de una medida meramente coyuntural, diseñada para responder a una situación específica, o si, por el contrario, reflejaba una verdadera convicción de beneficiar de forma sostenida a esta clase de productores.

2.4) Resolución 64/2008

El conflicto que ocasionó el cambio de esquema de derechos de exportación sobre los cuatro cultivos provocó un fuerte desgaste de la imagen del gobierno en general y, en particular, del ministro de Economía. Ello ocasionó la salida del impulsor de la medida, Martín Lousteau, quien fue reemplazado por el contador Carlos Fernández al frente de la cartera de economía²⁴. Este último dictó una nueva normativa el día 30 de mayo de 2008, la cual modifica la forma de cálculo de los derechos de exportación, aunque se mantenía el eje central basado en su variabilidad frente al precio FOB.

Para simplificar el análisis, expondremos gráficos de líneas de manera que podamos ilustrar mejor la evolución de las retenciones móviles en cada cultivo y su comparación con el esquema de alícuotas fijas. Estos fueron elaborados a partir de los posibles precios FOB (expresados en U\$\$) que pueden alcanzar cada uno de los cultivos analizados y lo dispuesto tanto por la Resoluciones 64/2008 (retenciones móviles) y la Resolución 369/2007 (retenciones fijas), en cuanto a las alícuotas de los derechos de exportación.

En el primero de los gráficos presentados para cada uno de los *commodities* se muestran, en el eje independiente, los posibles precios FOB del grano analizado, mientras que en el eje dependiente se observan las alícuotas de los derechos aduaneros regulados por cada normativa señalada. En los gráficos propuestos en segundo orden, se mantiene la información en el eje X pero en la restante coordenada se presenta el valor que recibirá (en U\$\$) el productor por la venta de una tonelada de mercadería. Esto último es el resultado de detraer a la cotización FOB, el porcentaje de retenciones que le corresponde a cada sistema impositivo.

²⁴ [La Nación 24 de abril de 2008: Renuncia Martín Lousteau y lo reemplaza Carlos Fernández](#)

Gráfico 11: Comparación de alícuotas de Derecho de Exportación para el trigo

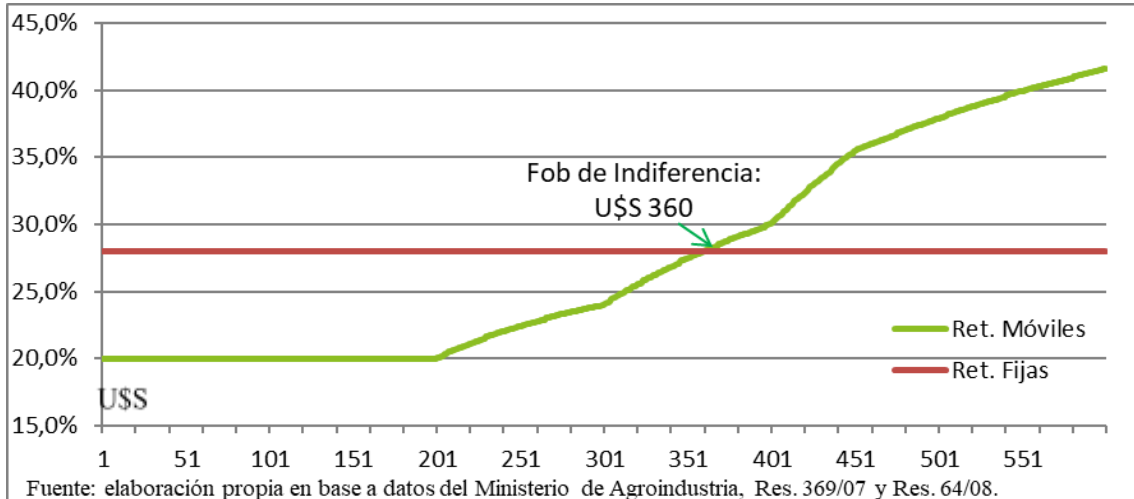


Gráfico 12: Comparación del precio FOB del trigo que recibe el productor

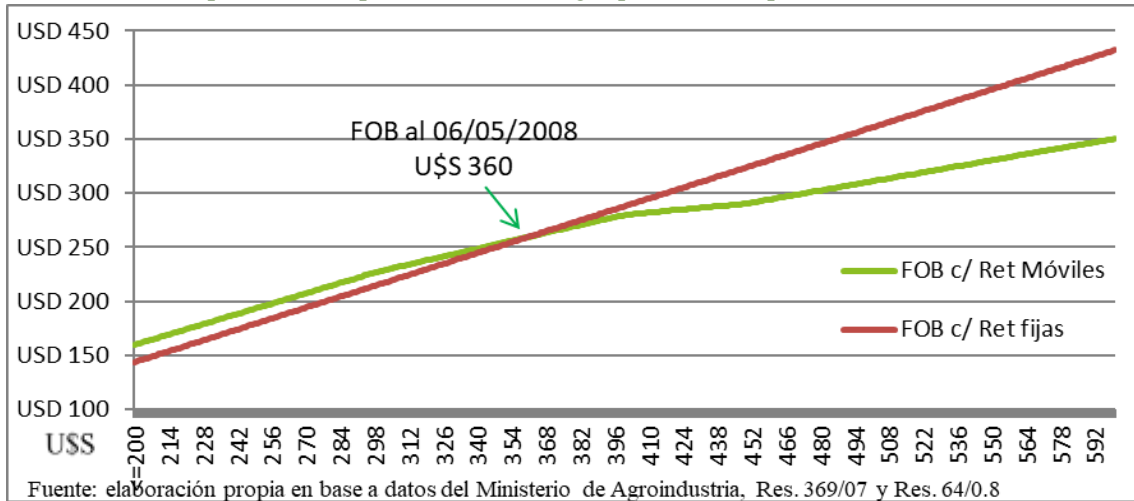


Gráfico 13: Comparación de alícuotas de Derecho de Exportación para maíz

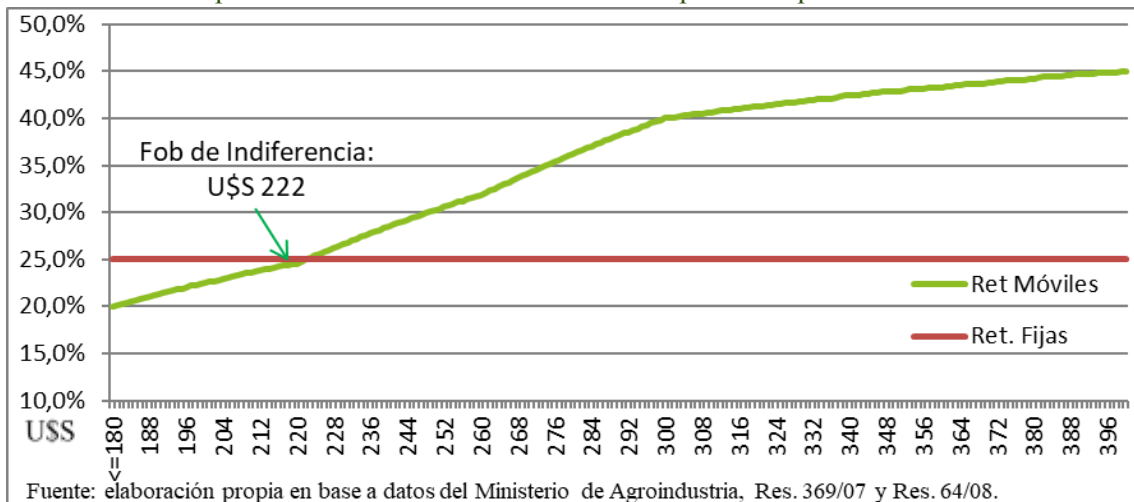


Gráfico 14: Comparación del precio FOB de maíz que recibe el productor

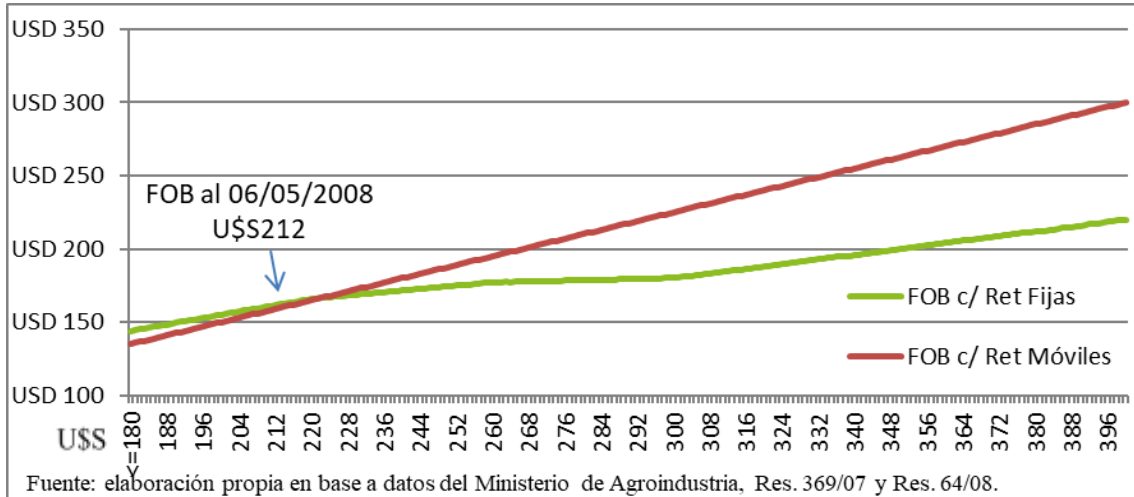


Gráfico 15: Comparación de Alícuotas de Derechos de Exportación para soja

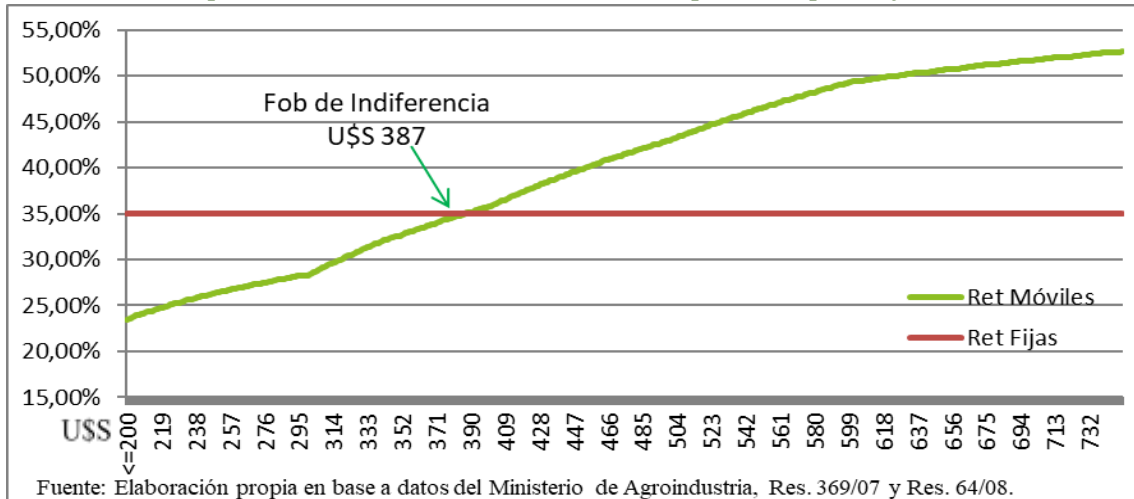


Gráfico 16: Comparación del precio FOB de soja que recibe el productor

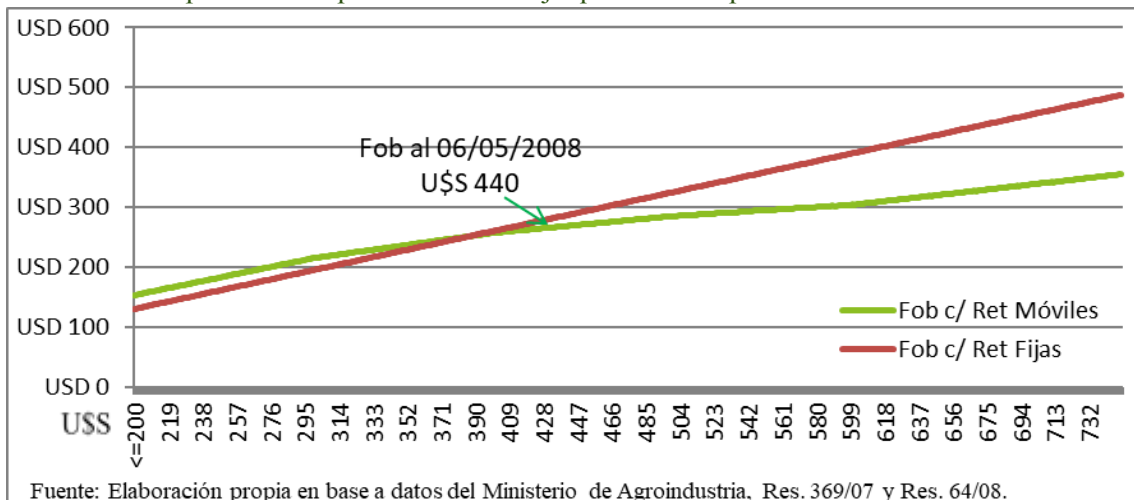


Gráfico 17: Comparación de Alícuotas de Derecho de Exportación para girasol

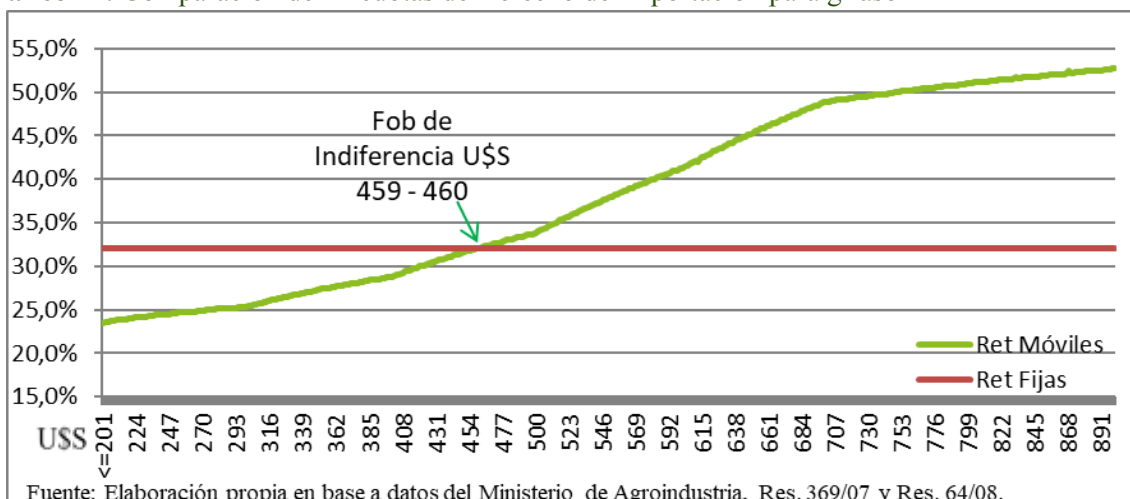
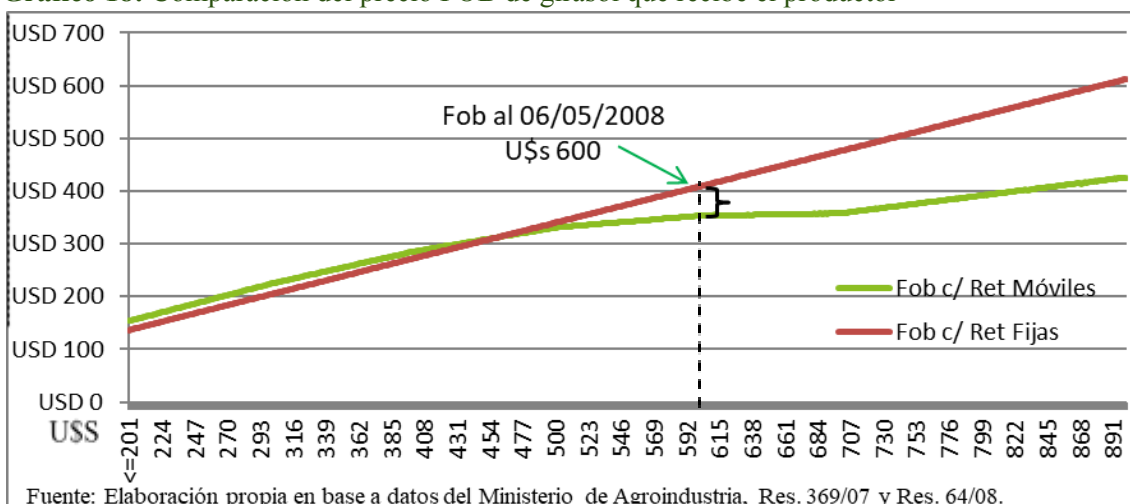


Gráfico 18: Comparación del precio FOB de girasol que recibe el productor



Del cálculo que arroja aplicar la Resolución 64/2008 se puede concluir, en primer lugar, que para el trigo hasta un precio FOB de U\$S 200, el derecho de exportación móvil se mantiene en un 20%. En el caso del maíz, para que la alícuota se sostenga en su mínimo, la cotización no debe ir más allá de U\$S 180. Esta situación representa un descenso de la presión fiscal del 8% y del 5% respectivamente frente al sistema de retenciones fijas. Si bien las alícuotas máximas para los cereales son coincidentes (41,6%), la diferencia radica en el rango de precios sobre los que se aplican: desde U\$S 599 para el trigo y desde U\$S 399 para el maíz. En cuanto a las oleaginosas, para que el porcentaje de retenciones se sitúe en su mínimo, tanto el valor de la soja como el del girasol no deben sobrepasar los U\$S 200. Ante este escenario, el alivio impositivo sería del 11,5% y del 8,5% respectivamente. Desde los U\$S 750 para la soja y desde los U\$S 899 para el girasol, se aplicará la alícuota máxima del impuesto, que corresponde al 52,7%.

En segundo lugar, si consideramos el precio FOB de indiferencia, es decir, aquel que iguala el porcentaje del derecho de exportación aplicado bajo el esquema fijo anterior y el esquema móvil analizado, se presentan distintos escenarios. Al momento de la sanción de la normativa, se procuró establecer una paridad entre ambos sistemas de retenciones para los cereales. Sin embargo, resultó lo contrario para los restantes cultivos, en donde se vieron incrementados los derechos aduaneros. Esto representa un alza del 4% para la soja y del 9,20% para el girasol. Dado que la cosecha había finalizado al momento de la entrada en vigencia de la normativa, el productor no pudo prever esta medida y, en consecuencia, se vio obligado a comercializar su producción bajo el nuevo esquema de derechos de exportación.

2.5) Reflexiones

En el segundo apartado hemos transitado desde la promulgación de la Resolución 125/2008 hasta la Resolución 64/2008. La primera marca el inicio del conflicto entre el sector agro y el gobierno, así como el establecimiento de un nuevo paradigma en la aplicación de los derechos de exportación. Luego se suscitaron diferentes resoluciones modificatorias y complementarias a la normativa madre, lo que evidenció una falta de planificación gubernamental y una débil intención de apaciguar el descontento sectorial.

La Resolución 125 tuvo como objetivo equiparar la presión fiscal al momento de la sanción entre las retenciones móviles y fijas para los cereales, y un aumento del tributo para las oleaginosas. Si nos situamos dentro de las cotizaciones promedio históricas, el nuevo esquema resultaba beneficioso para el agricultor, pero dado que se estaba experimentando un escenario fuertemente alcista, los precios estaban ubicados por encima del promedio y la presión fiscal aumentaba considerablemente hasta el extremo de que provocar la imposición de precios máximos a percibir. Posteriormente, se implementaron beneficios para pequeños y medianos productores, aunque con requisitos restrictivos y, en ciertos casos, desiguales. Es precisamente en este punto donde se evidencia la frágil intención de resolver el conflicto, al imponer límites temporales a los beneficios otorgados (gráficos N° 12, 14, 16 y 18).

Por último, la Resolución 64/2008 modificó la fórmula de cálculo de los derechos de exportación, corrigiendo el efecto de aplanamiento de los precios máximos al permitir que los productores capitalizaran las subas en las cotizaciones. Esta normativa mantiene las mismas alícuotas mínimas que su antecesora (Resolución 125), pero reduce las alícuotas máximas.

En el siguiente apartado avanzamos sobre la propuesta oficial presentada para su aprobación en el Congreso Nacional y su histórico debate parlamentario.

3) Proyecto de Ley de Retenciones

El día 17 de junio de 2008²⁵ ingresó a la Cámara de Diputados de la Nación el Proyecto de Ley de Retenciones y Creación del Fondo de Redistribución Social enviado por parte del Poder Ejecutivo Nacional. El mismo tiene como objeto zanjar la conflictividad política y social que causaron las Resoluciones Ministeriales dictadas sobre la materia.

3.1) Proyecto de Ley de Retenciones y Creación del Fondo de Redistribución Social

El proyecto de ley bajo análisis se elevó con el mensaje número 0941/08 firmado por Cristina Fernández de Kirchner, en el cual pueden identificarse ciertas nociones centrales. En primer lugar, resulta fundamental destacar la propuesta de someter a tratamiento parlamentario la ratificación de las normativas previamente dictadas de forma tal que permita reducir la presión sobre el conflicto social suscitado. Pero contrariamente a lo mencionado, se cierra el mensaje de elevación con el siguiente pronunciamiento: “No hay interés que pueda estar por encima del interés de la Patria, no puede haber sector que imponga coactivamente al conjunto sus propios intereses de lucro” (Poder Ejecutivo Nacional, 2008). En este contexto, consideramos que la inclusión de un párrafo con un tono confrontativo hacia el sector agrícola resulta innecesario, ya que dicha acción contribuye a erosionar la paz social y dificulta la construcción de un diálogo efectivo entre las partes.

En segundo lugar, se justifican las medidas adoptadas dentro de un fenómeno mundial de aumento de cotizaciones de los *commodities* cuyo impacto local genera presiones inflacionarias debido al aumento en los precios de los productos alimenticios y una rentabilidad extraordinaria para los productores. Las decisiones adoptadas se enmarcan, según la presidente, dentro de los objetivos de equidad distributiva y territorial. Por último, se manifiesta el propósito de generar mayor valor agregado posible a través de la producción agrícola y así obtener un adecuado ingreso para el trabajo nacional.

A continuación, estudiamos la propuesta del PEN que se presentó a consideración de la Cámara de Diputados de la Nación.

3.1.1) Proyecto Original

En su primer artículo se expresa:

Ratificase las Resoluciones del Ministerio de Economía y Producción Nros. 125 de fecha 10 de marzo de 2008, su modificatoria 141 de fecha 13 de marzo de 2008, su derogatoria 64 de fecha 30 de mayo de 2008, y sus complementarias 284 y 285 del 18 de abril de 2008 (Poder Ejecutivo Nacional, 2008).

²⁵ [La Nación 17 de junio de 2008: El Gobierno envió el proyecto de las retenciones móviles al Congreso](#)

El proyecto propone fijar derechos de exportación a los cuatro cultivos según la Resolución 64/2008 e implementar compensaciones a los pequeños productores de soja y/o girasol. Las cuales consideran tanto el diferencial tributario respecto del sistema de retenciones fijas como los costos de flete desde el lugar de origen para la zona extra-pampeana. Estos beneficios tendrán vigencia hasta el 31 de octubre de 2008²⁶.

Compartimos el texto de los artículos tres a seis:

Artículo 3º. Créase el Fondo de Redistribución Social con la finalidad de financiar la construcción, ampliación, remodelación y equipamiento de hospitales públicos y centros de atención primaria de la salud; la construcción de viviendas populares en ámbitos urbanos o rurales y la construcción, reparación, mejora o mantenimiento de caminos rurales.

Artículo 4º. El Fondo creado por el artículo precedente estará compuesto por los fondos recaudados y a recaudarse correspondientes a los años 2008 y 2009 en concepto de derechos de exportación a las distintas variedades de soja y sus derivados que superen el Treinta y Cinco Por Ciento (35%) neto de las compensaciones que fijan las Resoluciones del Ministerio de Economía y Producción Nros. 285 y 285 del 18 de abril de 2008²⁷.

Artículo 5º. Los fondos a que hacen mención los artículos precedentes serán destinados conforme los porcentajes que se detallan a continuación:

- a) Hospitales públicos y centros de salud: Sesenta Por Ciento (60%).
- b) Viviendas populares urbanas o rurales: Veinte Por Ciento (20%).
- c) Caminos Rurales: Veinte Por Ciento (20%).

Artículo 6º. La ejecución de las obras se realizará en forma descentralizada, mediante la ejecución de convenios con las Provincias o Municipios del lugar donde se ubiquen (Poder Ejecutivo Nacional, 2008).

Es importante destacar que a partir de la presentación del proyecto de ley, el PEN le otorga un destino específico a lo recaudado por el diferencial de derechos de exportación exclusivamente por el cultivo de soja y sus derivados. No obstante, no se entiende la razón por la cual los recursos adicionales obtenidos por esa vía tendrán la utilización señalada solamente durante los años 2008 y 2009.

Además, la propuesta les posibilita participar a los demás niveles del Estado en la recaudación adicional por este concepto. Sin embargo, no se deja en claro cuáles van a ser los criterios para las transferencias de recursos, ya que las obras serán ejecutadas por gobernadores e intendentes a partir de convenios celebrados. Aunque el destino social de los fondos resulta incuestionable, persiste la incertidumbre respecto si el propósito principal radica en promover una verdadera redistribución de la riqueza o utilizar este argumento como una estrategia para influir en la votación. Esta duda surge, en parte, debido a la limitación temporal establecida para el Fondo de Redistribución (2008/2009).

²⁶ Remítase el lector a los análisis de las Resoluciones 284/08 y 285/08, efectuados en este trabajo.

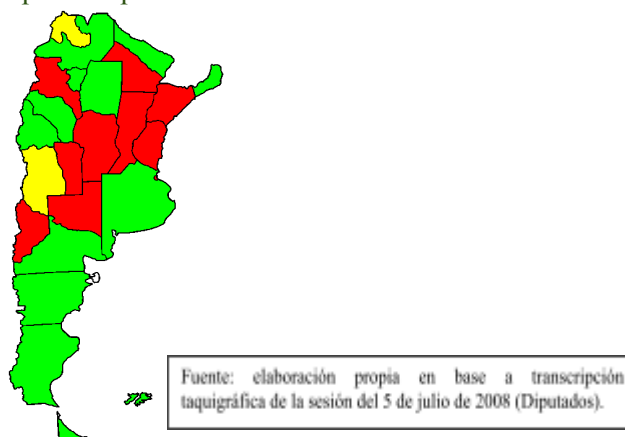
²⁷ La redacción original enumera dos veces a la Resolución 285, por tal entendemos que en el cuarto artículo se intenta hacer mención a las Resoluciones Ministeriales N° 284 y 285.

A continuación ilustramos cómo fue el resultado de la votación en la Cámara Baja y analizamos las modificaciones introducidas a partir de la obtención de la media sanción.

3.1.2) Votación en Diputados

El día 5 de julio de 2008²⁸ la Cámara de Diputados de la Nación dio media sanción al Proyecto de Ley analizado con 129 votos a favor, 122 en contra y 2 abstenciones. El apoyo mayoritario del bloque del Frente para la Victoria posibilitó la aprobación en la Cámara Baja de la propuesta aportando 111 de los 129 votos afirmativos. A partir de la información suministrada por la versión taquigráfica sobre la posición adoptada por cada representante del pueblo, elaboramos el cuadro inserto en el Apéndice A del presente trabajo. El cual fue utilizado como base para plasmar en el gráfico, cómo fue la votación por provincia. Cabe aclarar que el color verde significa que el distrito ha votado a favor de la propuesta, el rojo simboliza que sus representantes han votado mayoritariamente por el rechazo al proyecto, y finalmente el amarillo alude a los exponentes de las provincias que se han manifestado en forma neutra, es decir, la misma proporción a favor y en contra del proyecto.

Gráfico 19: Votación en la Cámara de Diputados por Provincia



Luego procedemos a relacionar el peso relativo de cada provincia sobre la producción total sobre los cultivos de soja, maíz, trigo y girasol, con la postura unificada adoptada por sus representantes ante el proyecto. Para ello, construimos el cuadro incluido dentro del Apéndice A con datos de la Dirección Nacional de Estimaciones, Delegaciones y Estudios Económicos dependiente de la Subsecretaría de Agricultura y el cuadro del Apéndice B.

Al desglosar el total de la producción agrícola de los cuatro cultivos afectados por provincia, observamos que quienes estuvieron a favor del proyecto representan el 36,88% del total de la producción nacional. De ese porcentaje, el 90% lo constituye la provincia de Bs. As. (32,93%). Por otro lado, los opositores son el 61,05% del total de la cosecha de los cuatro cultivos, siendo el 79% de esa postura integrado por Córdoba y Santa Fe.

²⁸ [La Nación: 5 de julio de 2008: Diputados dio media sanción al proyecto oficial de retenciones móviles](#)

3.1.3) Modificaciones Efectuadas por la Cámara de Diputados

El proyecto de Ley que obtuvo media sanción en la Cámara Baja sufrió una serie de modificaciones con respecto al ingresado por parte del PEN. A continuación, destacamos las reformas introducidas a partir del tratamiento en Diputados.

En el primer artículo del Proyecto de Ley se expresa: “Ratificanse las Resoluciones del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN Nros. 125 de fecha 10 de marzo de 2008, su modificatoria 141 de fecha 13 de marzo 2008 y su derogatoria 64 de fecha 30 de mayo de 2008” (Poder Ejecutivo Nacional, 2008). Esta disposición difiere del proyecto previo al omitir las Resoluciones Nros. 284 y 285. Lo cual obedece a la reformulación del régimen de compensaciones mediante nuevos criterios. El Capítulo II del proyecto con media sanción de la Cámara Baja contiene las compensaciones a pequeños productores. Amerita compartir los artículos tres, cuatro y cinco:

Artículo 3°. Créase en el ámbito del Ministerio de Economía y Producción, un régimen destinado a otorgar compensaciones a pequeños productores de soja o girasol de la cosecha 2007/2008, mediante la acreditación de las mismas a través de la Clave Bancaria Uniforme (CBU) de los beneficiarios

Artículo 4°. Se encuentran alcanzado por el beneficio el productor de soja o girasol con explotaciones radicadas dentro del territorio nacional que reúna los siguientes recaudos:

- a) Se encuentre inscripto como contribuyente ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Economía y Producción.
- b) Declare bajo juramento que el tonelaje efectivamente producido y comercializado, no supera las mil quinientas toneladas (1500t) de soja y girasol.
- c) En caso de que el beneficiario de la compensación posea deuda líquida y exigible de las declaraciones juradas presentadas y pagos de los impuestos cuya administración se encuentre a cargo de la AFIP, el monto a compensar se imputará prioritariamente al monto de la deuda hasta saldarla en su integridad

Artículo 5°. Se excluye del presente régimen el arrendador comerciante de granos que, siendo titular de inmueble rural lo arrienda, obteniendo como pago soja o girasol (CD 42/08)

A partir de las modificaciones efectuadas en la Cámara de Diputados al proyecto de ley original, consideramos una serie de reflexiones. En primer lugar, observamos que se elimina durante el año 2007 el límite de facturación de \$500.000 para recibir el beneficio, con el argumento de que dicho tope perjudicaba significativamente a los productores que optaban por el doble cultivo. A su vez, advertimos que se elimina la necesidad de que la producción de soja o girasol constituya su actividad principal para poder recibir el beneficio, limitante que también afectaba a los productores que efectuaban el doble cultivo, y más aún a personas de zonas como el sur de Bs. As., donde la cosecha fina es más importante que la gruesa.

Además, reparamos en que se amplía el tonelaje de producción para ser considerado pequeño productor, elevándose el umbral 1.500tn de soja y girasol (anteriormente 500tn). Se elimina la restricción de hectáreas explotadas para encuadrar dentro de la segmentación

mencionada y el límite de facturación de \$800.000 correspondiente a la campaña 2007/2008 como condición de acceso. A su vez, se incorpora la posibilidad de recibir el beneficio teniendo deuda con AFIP. Por último, se excluye el requisito de estar inscripto en el RFOG para acceder a la ventaja impositiva.

Continuando con el desglose del proyecto con media sanción en la Cámara de Origen, el artículo seis estipula la forma de cálculo de las compensaciones a pequeños productores. En este punto, se observan cambios significativos respecto al documento original, en relación a la forma de calcular las compensaciones. El proyecto con media sanción propone una segmentación de productores basada en el tonelaje de producción. Entonces, por un lado, tendremos por llamarlo de alguna manera, el Segmento I, que incluye aquellos productores que recolecten hasta 300tn de soja o girasol. A este grupo se le otorgará un beneficio mayor, que será el resultante de la diferencia entre las retenciones móviles y una alícuota del 30%, lo que implica una rebaja temporal de los derechos de exportación hacia este grupo.

Por otro lado, al ascender en la escala de producción, nos encontramos con el Segmento II, conformado por aquellos productores que recolectan entre 301tn y 750tn de soja o girasol. En este caso, el beneficio se mantiene conforme a lo dispuesto en la Resolución N° 284, es decir, se aplica el diferencial de alícuotas entre las retenciones móviles y el 35%. Para este grupo, no se introduce una modificación en el esquema de derechos de exportación con respecto al régimen de alícuotas fijas.

Por último, tenemos el Segmento III, integrado por productores que recolectan desde 751tn hasta 1.500tn de soja o girasol. El monto a compensar se calculó de manera idéntica que en el Segmento II, pero solo se aplicará sobre las primeras 750tn. En este punto, se produce una ampliación del espectro de pequeños productores al incluir un umbral superior de producción. Asimismo, se reduce el plazo para efectuar los reintegros de 60 a 30 días para todos los productores comprendidos.

Por su parte, en el artículo ocho del proyecto CD 42/08 se establece nuevamente la limitación temporal a las ventajas impositivas, determinando que, a partir del 1 de noviembre de 2008 todos los productores tributarán los derechos de exportación móviles en forma plena. Esto deja en evidencia que por parte del gobierno no existe la fuerte convicción de segmentar a los productores por tamaño y/o ubicación geográfica, lo que habría permitido efectuar parcialmente una redistribución de la riqueza con los fondos extras recaudados.

Continuando con el texto de la normativa, llegamos al Capítulo III “Compensaciones al Transporte de Granos”. Nos detendremos en los siguientes artículos:

Artículo 9°. Créase en el ámbito del Ministerio de Economía y Producción, un régimen destinado a compensar para la cosecha 2007/2008 el transporte de granos oleaginosos (soja y girasol) producidos en las provincias extra-pampeanas, desde el lugar de producción hasta su destino final dentro del territorio nacional.

Artículo 10°. Se encuentra alcanzado por el beneficio el productor de soja o girasol con explotaciones radicadas en:

- i. Las provincias de Catamarca, Corrientes, Formosa, Jujuy, La Pampa, Misiones, Salta, San Luis, Santiago del Estero, Tucumán, del Chaco.
- ii. En los departamentos: Feliciano, La Paz, Federal, Concordia, San Salvador, Villaguay y Federación de la provincia de Entre Ríos; General Obligado, Vera, San Cristóbal y Nueve de Julio de la Provincia de Santa Fe; y Río Seco, Sobremonte, Presidente Roque Sáenz Peña, Río Cuarto, Calamuchita, San Alberto, San Javier, Tumbura, General Roca, Tercero Arriba, Río Primero, Totoral, Río Segundo, Santa María, General San Martín, Colón, Ischilín, Cruz del Eje, Pocho, Minas y Juárez Celman de la Provincia de Córdoba; y partidos de Lincoln, Rivadavia, Tres Lomas, Pehuajó, Patagones, Villariño, Puán, Saavedra, Tornquist y Adolfo Alsina de la provincia de Buenos Aires.
- iii. Otras provincias y departamentos extrapampeanos en las que se desarrolle la actividad Deberá reunir, además, los siguientes recaudos:
 - a) Se encuentre inscripto como contribuyente ante la AFIP.
 - b) Declare bajo juramento que el tonelaje efectivamente producido y comercializado, no supera las Mil Quinientas Toneladas (1500 t) de soja o girasol.
 - c) En caso de que el beneficiario de la compensación posea deuda y exigible previamente de las declaraciones juradas presentadas y pagos de los impuestos cuya administración se encuentre a cargo de la Afip, el monto a compensar se imputará prioritariamente al monto de la deuda hasta saldarla en su integridad”. (...)

Artículo 12°. La compensación correspondiente a cada productor, se determinará hasta un máximo de setecientos cincuenta toneladas (750 t) por todo concepto, de acuerdo a los siguientes parámetros: provincia de origen de la producción, puerto más cercano, tarifa, CATAC Vigente.

Artículo 13°. El presente régimen será aplicable a las operaciones de venta de granos de la campaña 2007/2008 con fechas de emisión de Formularios C 1116 B o C a partir del 13 de Marzo de 2008 y hasta el 31 de octubre de 2008. (CD 42/08, 2008)

Más adelante, en el artículo décimo noveno del proyecto, otorga a los productores beneficiados por las Resoluciones N° 284 y 285 a incorporarse a los beneficios de los Capítulos II y III del presente proyecto para recibir las diferencias en su favor.

A partir de los artículos citados, podemos llegar a una serie de consideraciones en relación al proyecto original. En primer lugar, se elimina el límite de facturación tanto para el ejercicio fiscal 2007 de \$500.000 como de \$800.000 para la campaña 2007/2008. También se suprime la restricción vinculada a la cantidad de hectáreas para acceder al beneficio, y se incorpora la posibilidad de recibir la ventaja para aquellos contribuyentes que posean deuda con AFIP, permitiendo su compensación. A su vez, se extiende el acceso al régimen a productores cuyas explotaciones estén ubicadas en departamentos explicitados de las provincias de Entre Ríos, Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires. Para finalizar, si bien la forma

de cálculo de la compensación es idéntica a la expuesta en la Resolución 28, no se incorpora, a diferencia de esta última, la tabla para calcular los montos de los beneficios. También se mantiene como fecha tope para obtener las concesiones detalladas, el 31 de octubre de 2008.

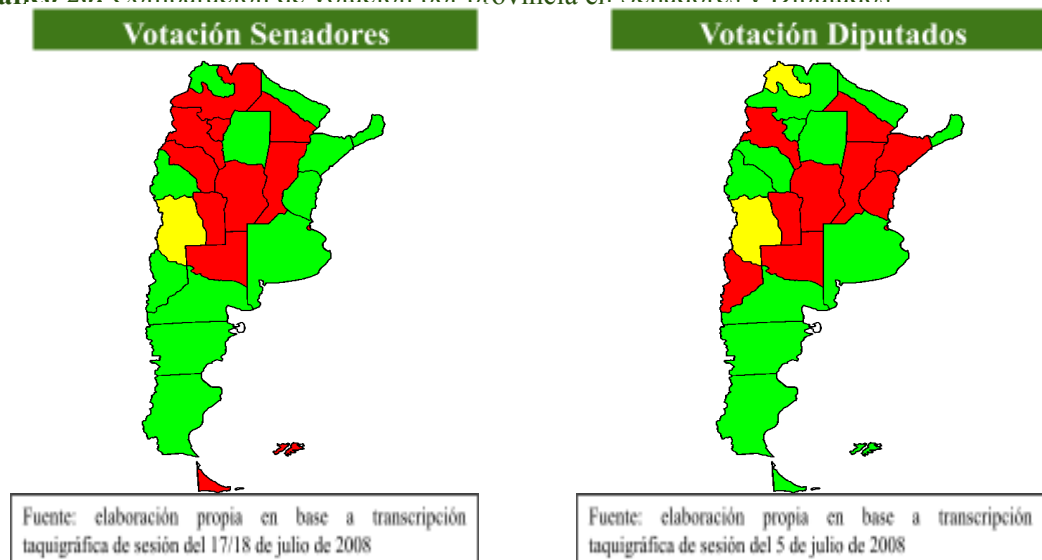
Siguiendo con el curso de los artículos del proyecto de ley analizado, llegamos al Capítulo V, el cual trata sobre el Fondo de Redistribución Social. El artículo veinte, a diferencia del texto original, incorpora como finalidad el “fortalecimiento de la agricultura familiar” (CD 42/08, 2008). A este fin se le otorga un 10% sobre el fondo a crear y se reduce en un 10% el destino referido hospitales públicos y centros de salud.

Una vez estudiado el debate en la Cámara Baja, examinamos cómo fue el tratamiento otorgado por la Cámara Revisora del Proyecto enviado por el Poder Ejecutivo.

3.2) Tratamiento del Proyecto en Cámara de Senadores

En base a la Versión Taquigráfica de la sesión del día 16 y 17 de julio de 2008 elaboramos el cuadro inserto en el Apéndice D del presente trabajo para representar cómo han votado los legisladores considerados por provincia y la información allí obtenida, se expone en los siguientes gráficos. A su vez recuperamos, a los fines comparativos, la ilustración plasmada al analizar la votación en Diputados.

Gráfico 20: Comparación de votación por provincia en Senadores y Diputados



Al desglosar la votación por distrito y en relación al total de la producción agrícola de los cuatro cultivos afectados, concluimos lo siguiente: las provincias que estuvieron a favor del proyecto representan el 41,85% del total de la producción nacional (36,88% en Diputados), de los cuales 79% lo constituye Bs. As. (90% en Diputados). Por otro lado, los opositores suman el 58,15% de la cosecha de los cuatro cultivos (61,05% en Diputados), con Córdoba y Santa Fe concentrando el 82% de esa postura (79% en Diputados).

Al comparar la votación con la efectuada en Diputados, observamos que diecisiete distritos mantuvieron su postura en ambas Cámaras. Fueron siete provincias las que cambiaron su posición, cuatro de ellas pasaron a votar en contra del proyecto (Tucumán, Tierra del Fuego, Salta y La Rioja). Las restantes tres lo respaldaron en esta ocasión (Neuquén, Entre Ríos y Corrientes).

Un caso atípico fue la Provincia de Mendoza. Al resultar empatadas ambas votaciones efectuadas en la Cámara Alta, tuvo que esgrimir su voto el presidente del Senado (oriundo de Cuyo), el vicepresidente de la Nación ingeniero Julio Cobos²⁹. Si consideramos esta manifestación como integrante de la provincia mencionada, Mendoza tuvo cuatro votos, en otras palabras: su resultado es un empate al evaluar la postura del distrito en su conjunto. De esta manera, el efecto de la votación de Mendoza fue neutro en ambas Cámaras.

Tan solo tres provincias tuvieron una postura unificada, es decir, la totalidad de sus senadores se manifestaron en el mismo sentido. Por un lado, Santa Fe y Salta votaron en contra del proyecto, mientras que Misiones lo hizo íntegramente a favor.

Así concluye el tercer apartado, centrado en un acontecimiento clave de la historia argentina: el tratamiento parlamentario del Proyecto de Ratificación de la Resolución 125. La propuesta inicial enviada por el PEN fue perfeccionada en el debate del Congreso. Aunque mantiene las alícuotas de los derechos de exportación, flexibiliza los requisitos para acceder a las compensaciones. No obstante, persiste la limitación temporal de los beneficios, establecida hasta el 31 de octubre de 2008. Además, se mejora la distribución geográfica de las compensaciones por fletes y se crea el Fondo Federal Solidario, con el propósito de coparticipar de manera discrecional los fondos adicionales recaudados por los derechos de exportación de la soja y sus derivados.

La propuesta del oficialismo no fue la única, hubo varios proyectos alternativos, que no tuvieron tratamiento legislativo. La mayoría fueron elaborados por senadores³⁰, salvo la iniciativa de la Federación Agraria Argentina³¹. A continuación, analizamos el impacto que la vigencia de las retenciones móviles habría tenido sobre la rentabilidad agrícola.

²⁹ Cobos: ¡Que la historia me juzgue! Pido perdón si me equivoco. Voto... Mi voto no es positivo, mi voto es en contra. (Cámara de Senadores de la Nación, 2008, pág. 197). <https://www.youtube.com/watch?v=JXfRvIIIUL8>

³⁰ Proyecto de Ley: S-965/08 (Marino J.), S-2293/08 (Bortolozzi Adriana), Dictamen de la Minoría (Marino J. y Otros), S-2293/08 (Reutemann C. y Latorre R.), S-2280/08 (Verani P. y Sanchez M.), S-2340/08 (Díaz M.), S-2329/08 (Menem C.), S-2322/08 (Sanz E. y Otros), S-4172/08 (Reutemann C. y Latorre R.)

³¹ Proyecto de Ley: 56/08 (Federación Agraria Argentina).

4) Impacto en la Rentabilidad Agraria de las Retenciones Móviles

En este apartado analizamos la composición de los costos de producción y comercialización de soja, maíz y trigo en distintas regiones del país, abarcando las campañas agrícolas de 2007/08 hasta la 2014/15. El objetivo es evaluar el impacto que habría tenido el régimen de derechos de exportación móviles sobre la rentabilidad agraria. Para ello, comenzamos con la definición de los conceptos clave utilizados en este análisis.

El margen bruto es una de las primeras técnicas utilizadas debido a su simplicidad de cálculo y la facilidad para recopilar e interpretar los datos necesarios. Este sistema goza de amplia aceptación dentro del sector agrícola. Aunque las diversas herramientas para evaluar la rentabilidad de una actividad económica presentan diferencias en su forma de exposición, todas coinciden en los resultados finales que ofrecen, arribando a idénticas conclusiones.

Dentro del margen bruto agrícola se encuentran ciertos conceptos que es oportuno definir. El ingreso bruto será la resultante de multiplicar el rendimiento promedio de la producción (quintales por hectárea) por el precio de venta del producto expresado en dólares. Si a este ingreso se le deducen los gastos de comercialización (transporte, comisiones, acondicionamiento e impuestos directos de la operación) y le sumamos las bonificaciones que pueden presentarse en función de la particularidad del producto, llegamos al ingreso neto del productor por hectárea (ingreso en tranquera).

A los costos los clasificaremos en función de la unidad de costeo, la cual está dada por algún segmento de la empresa al que resulta eficaz asignar los mismos, de manera de hacerlo de la forma más precisa posible. En la actividad agropecuaria se puede utilizar la hectárea, el rodeo en la actividad ganadera de cría, algún cultivo, etc. En nuestro caso, la unidad de costeo será cada *commodity* producido. Este término es propenso a ser confundido con la unidad de costo, la cual es la base para la determinación de los costos unitarios de costeo; es decir, se entiende “como una fracción en que se puede dividir el resultado global de una actividad económica y que tiene una consistencia o independencia de costos que la hace operable (quintal de grano, kilo de carne, litro de leche, etc.)” (Viñuela, 2012, p. 15). Cabe destacar que, en nuestro análisis, todos los valores se presentan en dólares por hectárea.

Siguiendo este enfoque, aplicaremos la clasificación propuesta por Regina Durán (2013), que divide los costos en tres categorías: directos, indirectos y ajenos. Los primeros serán aquellos que posibilitan una asignación inmediata y precisa a la unidad de costeo, son fácilmente mensurables y relacionables con la misma, independientemente de su

comportamiento ante cambios en los volúmenes (quintales producidos) de actividad. Aquí se incluyen las actividades de labranzas y laboreo, semillas, agroquímicos fertilizantes, cosecha y seguro agrícolas. Al deducir del ingreso bruto la suma de estos costos directos, obtenemos el margen bruto por hectárea, que se convierte en un elemento clave para nuestro análisis.

Para obtener el resultado operativo de la empresa, es necesario calcular la suma de los márgenes brutos de todos los cultivos y luego deducir los costos indirectos, los cuales:

son aquellos que no pueden vincularse o identificarse con la unidad de costeo, no es posible su asignación precisa e inmediata a la unidad de costeo, o siendo posible su asignación, la misma no es recomendable por motivos de economía del sistema o poca relevancia (Viñuela, 2012, p. 15).

Estos costos incluirán gastos de estructura (combustibles y reparaciones de vehículos, personal no afectado específicamente al rubro, asesoramiento general, etc.), de administración (honorarios contables y administrativos, personal de oficina, papelería y útiles, etc.) y por último impositivos (impuesto inmobiliario, tasas comunales, impuestos provinciales, impuesto a las ganancias y bienes personales, etc.). Si además deducimos las amortizaciones, arribamos al margen neto. Por último nos queda considerar los costos ajenos, que en este caso son los gastos de comercialización. Estos, por definición, no se relacionan con la unidad de costeo y, por lo tanto, ya los hemos incluido neteando a los ingresos.

En la actividad agrícola mayormente se utiliza el concepto de margen bruto porque tiene la ventaja de ser fácilmente calculado y comprendido (de allí deriva su utilización masiva). Sin embargo, presenta la desventaja de no comunicar eficazmente la rentabilidad relativa de una actividad, dificultando la comparación entre diversos años, explotaciones agropecuarias y actividades. Por ello, el margen bruto es útil como referencia inicial para determinar la viabilidad de una actividad, pero no es suficiente para una planificación operativa y financiera adecuada. En consecuencia, se deberá recurrir a herramientas complementarias que reflejen de manera más precisa la rentabilidad. Esta información es de vital importancia para la toma de decisiones de los actores involucrados.

Dado que una persona humana o jurídica emplea dos factores determinantes para llevar a cabo una actividad económica, tiempo y capital (al cual mediremos en dinero), la conjunción de estos recursos permitirá llevar a cabo una actividad económica. El objetivo de esta operatoria será obtener una porción mayor de rentabilidad. Sin embargo, utilizar únicamente el concepto de rentabilidad para decidir sobre la viabilidad de un proyecto es insuficiente, por lo que es necesario apoyarse en otros criterios. Por ejemplo, si tenemos dos líneas de negocios, A y B, con rentabilidades de \$500 y \$620 respectivamente, la intuición

nos lleva a optar por desarrollar la actividad B. Pero dado que los recursos tiempo y capital son escasos, debemos considerar cuánto de estos factores demanda esta actividad para su desarrollo. Dejando de lado la unidad de tiempo, nos enfocaremos en la parte económica. Si el primer proyecto requiere un capital de \$2.500 y el segundo de \$6.200, el estudio debe centrarse en la rentabilidad sobre cada peso invertido. Ahora, la ecuación cambia: A tiene una renta sobre el capital invertido del 20% y B del 10%, pasando a ser el primero el mejor negocio a desarrollar. Para este análisis incorporamos el término ROA (Retorno Sobre Activos), que indica la tasa de rentabilidad de una actividad por cada peso invertido en ella (Sapag Chain, 2008). En este caso, se calcula dividiendo el resultado de la línea de negocio sobre sus costos directos³². Según los conceptos incluidos, podremos obtener un ROA antes o después del impuesto a las ganancias. En nuestro caso, los cálculos se basarán en el resultado obtenido antes de dicho tributo.

Por último, al introducirnos en la actividad de producción de *commodities* podemos desglosarla en tres segmentos. El primero consiste en la actividad propiamente dicha, que conlleva desde arrendar la tierra, contratar todas las labores y servicios, y adquirir los insumos, hasta obtener como resultado final quintales de trigo, maíz, soja o girasol. El segundo abarca desde la actividad del contratista agrícola, que es la prestación de todos los servicios de labranza, siembra, fumigación y cosecha. Aunque estos pueden ser llevados a cabo por el propio agricultor, deben tomarse en cuenta a los fines de obtener el margen bruto de cada cultivo a precio de mercado (incluido el factor tierra), ya que la actividad de producción debe ser rentable por sí misma; de lo contrario, estaríamos haciendo una transferencia de rentabilidad de un sector al otro. Esta estructura analítica también permite evaluar la viabilidad de distintas líneas de negocio. Por último, tendremos la fase de la comercialización de la producción, donde hemos supuesto que el agricultor vende la totalidad de su cosecha en el momento de la recolección. Aunque es frecuente que ajuste sus ventas a lo largo de la campaña para atender sus necesidades financieras, este aspecto debe considerarse como parte del resultado comercial y no de la producción.

Todos los datos relacionados con los costos provienen de la revista especializada “Márgenes Agropecuarios” correspondiente al mes de abril de cada año. Las cotizaciones de los cultivos considerados son los promedios disponibles en el mercado de cereales durante el mes de cosecha de cada uno. Además, se asume que todas las erogaciones son efectuadas al

³² A este efecto, los costos directos deben entenderse como los recursos (activos) afectados para llevar a cabo la producción de cada cultivo.

momento de decidir cada campaña productiva. Por ello optamos por el mes de abril como referencia, ya que es el período del año donde cada productor empieza a diagramar su próxima campaña en base a las cotizaciones futuras de *commodities* y los costos proyectados.

El hecho de que el arrendamiento se concierte a través de una negociación privada donde intervienen varios factores (entre los principales, las características del lote donde se efectuará la producción, su ubicación, acontecimientos pasados y expectativas futuras) es lo que conlleva a que exista una carencia de datos sobre el costo del factor tierra. Por lo cual, generalmente, los análisis de revistas y entes especializados no incorporan el precio por el uso de la tierra a sus cálculos. Situación, a nuestro entender, errónea, debido a que en Argentina la mayor parte de la superficie agrícola se explota bajo esta modalidad y a su vez, para determinar la rentabilidad de toda actividad económica, la misma deberá ser capaz de retribuir el costo de todos los factores de la producción, independientemente de su propiedad.

En nuestro caso, las explotaciones agrícolas analizadas se llevarán a cabo sobre campos arrendados, sin tener en cuenta que el productor puede ser propietario de la tierra. Este supuesto se aplica para contemplar el costo de oportunidad del factor tierra, debido a que esta podría ser arrendada a un tercero. La presente limitación a la hora de efectuar nuestro análisis, es decir no contar con datos de la realidad sobre el precio de este factor productivo de las distintas zonas y a lo largo de las campañas estudiadas, fue sorteada aplicando el procedimiento que se describe a continuación.

Para realizar la estimación del arrendamiento utilizaremos el método adoptado por el Monitor Agrícola N° 1 (2015) de Córdoba realizado por la Fundación Mediterránea y el Ministerio de Agricultura de la provincia de Córdoba. El cual supone que:

la determinación del alquiler surge de la conjunción de expectativas que tienen los propietarios de la tierra y los arrendatarios respecto al potencial económico que tiene la producción agrícola. Estas expectativas pueden definirse sobre la base de lo que pasó en campañas anteriores (expectativas adaptativas) y también de lo que puede pasar a futuro (expectativas racionales) según la evolución esperada de precios de los granos, costos, clima, etc. Es de esperar que los ajustes de alquileres sean relativamente suaves y que tengan cierto rezago, como resultado de las asimetrías de información subyacentes en la relación que mantienen ambos actores o de la incertidumbre respecto del futuro. También es de esperar (supuesto más racional) que el titular del campo tenga mayor poder de negociación que el productor arrendatario, al ser propietario del factor escaso [...] (p.13).

Por los inconvenientes señalados, estimaremos un arrendamiento teórico para calcular el ROA de la actividad, para lo cual llevaremos a cabo el procedimiento que seguidamente detallado. En primer lugar, calcularemos el monto del arrendamiento en dólares, de manera

que se arribe un margen neto de indiferencia³³ (nulo) en cada una de las campañas estudiadas. Al monto obtenido lo convertiremos en quintales de soja teniendo en cuenta el precio FAS al inicio de cada campaña. A continuación se determinará un promedio simple del arrendamiento de indiferencia de las cuatro campañas previas y el arrendamiento de indiferencia de la campaña en curso, empleando el precio futuro de la oleaginosa. Finalmente, al monto calculado se le aplicará un ajuste a la baja del 20% con el objetivo de alinearlo con las condiciones reales del mercado y permitir al productor alcanzar un margen de rentabilidad razonable. Este enfoque busca establecer un precio del arrendamiento que refleje de manera homogénea el resultado de una negociación entre propietarios y arrendatarios, marcada tanto por comportamientos adaptativos, basados en experiencias previas, como por comportamientos racionales, fundamentados en las expectativas futuras.

Los rindes y costos considerados para llevar a cabo el ejercicio teórico son los estipulados por la revista “Márgenes Agropecuarios” como normales³⁴ y no se abarca la volatilidad de rendimiento ni el riesgo climático. Según la Fundación Mediterránea (2015), el objetivo de estabilizar los rindes a los parámetros normales y de mantener estable la tecnología de producción, modelo de negocios y el esquema de uso de la tierra, permite neutralizar el impacto de la gestión productiva en la rentabilidad de la actividad, la que pasa a depender de las condiciones de precios de mercado y demás variables del entorno en el que se desenvuelve la explotación. Emplear esta técnica de relevamiento de datos permite neutralizar desviaciones por utilizar distintas fuentes de información y realizar mediciones en diferentes tiempos, permitiendo evaluar el impacto de las condiciones internacionales, macroeconómicas y fiscales sobre la rentabilidad agrícola.

4.1) Soja de Primera

El cultivo de soja de primera tiene un período óptimo de siembra que abarca desde septiembre hasta noviembre y un período de cosecha que se extiende desde marzo hasta junio. No obstante, como nuestro país cuenta con una amplia extensión geográfica, los períodos de siembra pueden variar entre regiones. La producción de la oleaginosa es estudiada en las siguientes zonas: norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos, sur de Córdoba, Santiago del Estero, Salta, y oeste, sudoeste y sudeste de Buenos Aires.

³³ Escenario que se presenta cuando los costos directos son iguales a los ingresos netos obtenidos.

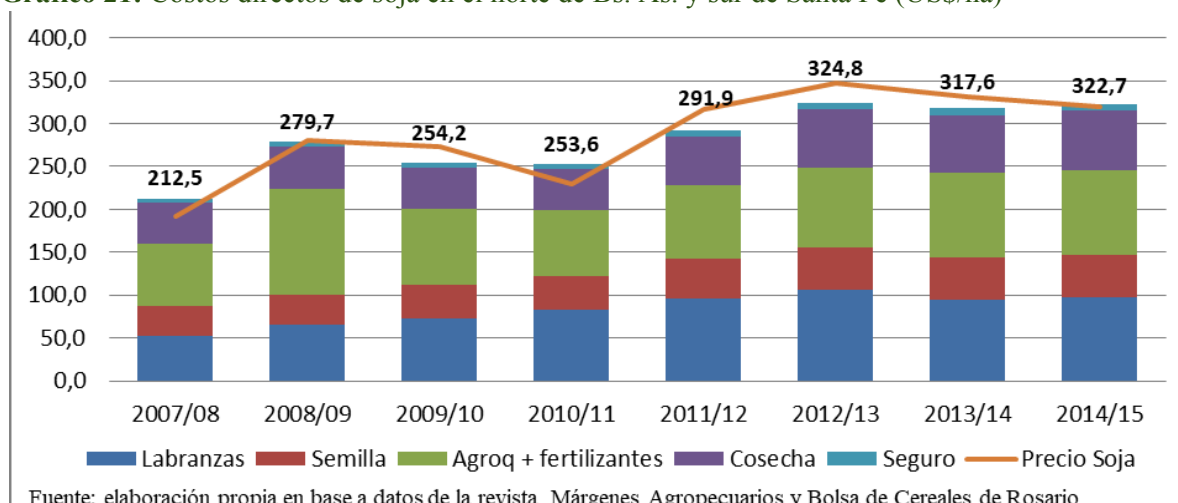
³⁴Entendemos como rinde normal a la capacidad de producción que se espera lograr en condiciones climatológicas neutras, atendiendo a las características de la región considerada. [Ver 4.1.2](#)

4.1.1) Costos Directos

En la zona núcleo³⁵ (norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe), los costos de labranzas, semillas, agroquímicos y fertilizantes, cosecha y seguro representaban en el período agrícola 2002/03 US\$ 117,6/ha y ascendieron a US\$ 199,2/ha en 2006/07. Es decir que, en la serie temporal mencionada, estos costos medidos en moneda dura se incrementaron un 69% y arrojaron un promedio de US\$ 161/ha para implantar soja. Si nos situamos al inicio de la campaña agrícola 2007/08, los costos alcanzaban US\$ 212,5/ha y se conformaban de la siguiente manera: 24% labranzas, 17% semillas, 34% agroquímicos y fertilizantes, 23% cosecha y 2% seguro. A partir de allí, estos insumos comienzan una tendencia alcista, lo que determinó un promedio en el período 2007/08 – 2014/15 de US\$ 282/ha. Por lo tanto, se produjo un incremento del 33% frente a la media de las campañas 2002/03 y 2006/07.

Entre el lapso 2007/08 – 2014/15, la conformación habitual de los costos directos se distribuyó de la siguiente manera: 30% labranzas, 15% semillas, 33% agroquímicos y fertilizantes, 20% cosecha y 2% seguro. Aquí se vislumbra como los servicios de labranzas han tomado mayor relevancia en detrimento de los demás componentes. Acompañamos la descripción con un gráfico de barras desarrollado a partir de los datos recopilados de la revista “Márgenes Agropecuarios”, en el cual se muestra la variación de la inversión necesaria para desarrollar el cultivo de soja de primera y su composición en el norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe por cada una de las campañas productivas. Esta información nos servirá para comparar el comportamiento de los costos con el resto de las áreas. Además se incluye la cotización de la oleaginosa de la BCR al cierre de cada campaña anterior a la de siembra, momento en el cual se toman las nuevas decisiones de producción.

Gráfico 21: Costos directos de soja en el norte de Bs. As. y sur de Santa Fe (US\$/ha)



³⁵ Se erige como la principal área productiva de granos gruesos del país.

En la ilustración hallamos una interesante relación entre la valorización en dólares de la soja en el mercado de Rosario al cierre de cada campaña anterior a la siembra, en la cual se advierte que la variación de costos responde (en buena medida) al cambio en el precio del grano. En casi toda la serie temporal, la inversión inicial equivale a 10qq (quintales) del *commodity*, excepto en la siembra 2007/08 y 2010/11, donde se requirió 11qq.

Continuando con el estudio de los costos de producción de la soja, elaboramos un cuadro con los datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” de abril de cada año desde 2007 hasta 2015. El cual muestra los costos directos promedio de cada zona y su composición.

Cuadro 7: Composición de costos directos de soja por zonas geográficas

Zonas geográficas	Prom. 2007/08 - 2014/15	Labranzas	Semillas	Agroq. + fertilizantes	Cosecha	Seguro	
Norte de Bs. As. / Sur de Sta. Fe	US\$ 282,13	9,9qq	29,5%	15,3%	32,7%	20,0%	2,4%
Sur de Entre Ríos*	US\$ 277,23	10,4qq	30,3%	16,5%	34,7%	17,0%	1,5%
Sur de Córdoba*	US\$ 269,48	10,1qq	30,2%	19,4%	27,7%	18,1%	4,6%
Oeste de Bs. As.	US\$ 300,89	11,3qq	28,6%	14,8%	35,9%	18,8%	2,0%
Sgo. Del Estero*	US\$ 269,74	10,1qq	30,1%	19,4%	32,1%	16,2%	2,2%
Salta*	US\$ 274,87	10,3qq	29,9%	19,6%	36,6%	19,1%	2,0%
Sudoeste de Bs. As.*	US\$ 226,39	8,5qq	28,7%	23,1%	26,9%	19,3%	1,9%
Sudeste de Bs. As.	US\$ 277,85	10,4qq	32,3%	16,0%	33,9%	16,1%	1,7%

* Los datos abarcan desde la campaña 2008/09 en adelante

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios.

Del cuadro se desprende que el directo por hectárea se mantiene alrededor de US\$ 272 en las distintas áreas productivas, y las variaciones oscilan entre el 10% al alza o a la baja entre la mayoría de las zonas. El sudoeste de Buenos Aires es la excepción, al encontrarse sus erogaciones un 17% por debajo de la zona núcleo. Al indagar sobre la composición de los costos de esta región, se observa que la participación de las labores de labranza, así como de los agroquímicos y fertilizantes, es menor en comparación con el promedio del resto del país. Este fenómeno puede atribuirse a una menor demanda de servicios de fumigación en esta área específica. En cambio, se incrementa la participación del rubro semillas, en el total de gastos. En la vereda opuesta se encuentra el oeste de Buenos Aires, al ser la inversión inevitable para implantar el cultivo un 10% superior a la de la mayoría de las zonas productivas, lo que es justificado por tener que realizar una pasada de fumigación adicional que en las restantes

áreas. Mientras que el costo del seguro es más alto en la provincia de Córdoba, debido a un mayor riesgo de granizo.

En síntesis, los rubros de labranzas, agroquímicos y fertilizantes explican alrededor del 63% de la inversión obligatoria para producir soja de primera en el país. En promedio se requieren una suma de 10,1 quintales del cultivo para poder desarrollar su producción por hectárea implantada (salvo en el sudoeste de Buenos Aires, donde se demanda 8,5qq).

4.1.2) Ingresos Directos

Finalizado el análisis de los costos directos del cultivo, es momento de abordar la columna de ingresos. Según lo reflejado en el gráfico N° 21, la cotización de la oleaginosa presentó un comportamiento dispar a lo largo del período comprendido entre 2007/08 y 2014/15. Para comprender la evolución del precio FAS de la oleaginosa en Rosario, primero nos debemos remontar al inicio de la campaña 2007/08. En ese momento el productor al sembrar la soja esperaba recibir (mayo/08) un valor de US\$ 192/tn, pero al cierre del ciclo el precio finalmente ascendió a US\$ 280/tn. A su vez, cabe señalar que en ese período se encontraba vigente la Resolución 64/2008 que imponía un derecho de exportación móvil del 40,5% (5,5% superior a la alícuota de retenciones fijas).

Al siguiente año, la cotización FAS se mantuvo estable, pero en la campaña 2009/10 la crisis financiera mundial impactó negativamente en los valores de los productos primarios, haciendo descender a la soja a US\$ 229/tn. Sin embargo, el mercado mostró una rápida recuperación, logrando en los siguientes cuatro ciclos agrícolas un precio promedio de US\$ 328/tn al momento de cada cosecha. En septiembre de 2012 es donde el *commodity* logra su máxima cotización en el mercado de Chicago de US\$ 653/tn, lo cual se reflejó en la plaza rosarina con un valor de US\$ 429/tn (la diferencia entre el valor internacional y el doméstico se debe principalmente al efecto de los derechos de exportación). Para mayo de 2015 se conjugó un declive de precios con un aumento de costos medidos en dólares, debido primordialmente a la dificultad de acceder a dólares a través del canal oficial. Consecuentemente la cotización real de la materia prima se ubicó en US\$ 216/tn y tras los ocho años estudiados, arrojando una cotización promedio de US\$ 296/tn.

Las zonas geográficas analizadas comercializan mayormente sus granos en los siguientes puertos: Rosario (Santiago del Estero, Salta, norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos y sur de Córdoba), Bahía Blanca (sudoeste y oeste de Buenos Aires) y Quequén (sudeste de Buenos Aires). La elección del punto de exportación influye en el precio obtenido por el productor, ya que existen diferencias en los precios según el puerto de

entrega. En Rosario, la oleaginosa obtuvo los mayores importes frente a los restantes destinos, siendo esta divergencia de 0,7% ante Bahía Blanca y de 3,5% ante Quequén.

Además, la ubicación de la explotación será determinante en los rendimientos de producción. Para este análisis, se estiman los siguientes valores: Santiago del Estero y sudoeste de Buenos Aires (18qq/ha), Salta y sur de Córdoba (25qq/ha), sudeste de Buenos Aires y sur de Entre Ríos (24qq/ha), sur de Santa Fe (38qq/ha) y oeste de Buenos Aires (35qq/ha). Estas diferencias reflejan la heterogeneidad productiva del país y resultan esenciales para interpretar la rentabilidad relativa de cada zona.

Una vez recolectados los granos, el productor al decidir venderlos deberá afrontar una serie de gastos a raíz de la enajenación de los mismos. Estos se dividen en dos categorías principales: por un lado, se encuentran los fletes (tanto desde el campo al acopio como hacia el puerto) y por otro, los demás gastos comerciales (comisiones, impuestos, paritaria³⁶, zarandeo³⁷, merma³⁸, etc.). Esta distribución nos permitirá distinguir la incidencia del flete según la cantidad de kilómetros necesarios para trasladar la soja y los demás gastos comerciales, donde las diferencias impositivas entre provincias adquieren particular relevancia para explicar las variaciones regionales en los costos de comercialización.

Para comparar los costos por fletes agrupamos a las áreas agrícolas según su distancia al puerto más cercano. De esta forma tendremos aquellos que se encuentran hasta 230km de distancia (sudeste de Buenos Aires, zona núcleo, sur de Entre Ríos y sudoeste de Buenos Aires), desde 230km hasta 500km (sur de Córdoba, oeste de Buenos Aires y Santiago del Estero) y por último tendremos a Salta, que es la única región que trasciende los 1.000km de trayecto hasta el puerto.

A continuación expondremos los costos de fletes para transportar la producción de una hectárea por campaña agrícola, en cada una de las ocho zonas geográficas. Los mismos son expresados en quintales de soja y en el porcentaje que representan en función del ingreso bruto por ha. Los datos para su elaboración fueron recolectados de la revista “Márgenes Agropecuarios” (edición de mayo de cada ciclo) y la Bolsa de Cereales de Rosario.

³⁶ Los movimientos de granos con motores eléctricos tienen costo del personal, por el cual se cobra.

³⁷ Proceso por el cual se separan los granos no aptos para la venta o cuerpos extraños indeseados.

³⁸ Es la pérdida que sufren los granos por su naturaleza, como por ejemplo, por la fricción o por cambios de humedad.

Cuadro 8: Gastos de fletes en soja de primera

Campaña	Se. Bs AS (200km)		Sur Sta. Fe y Norte de Bs As (230km)		Sur E. Ríos (230km)		So. Bs As (230km)		Sur Córdoba (400km)		Oeste de Bs. As. (430km)		Sgo. Del Estero (500km)		Salta (1.140km)	
	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	1,7	7%	2,5	7%							3,8	11%				
2008/09	2,2	9%	3,1	8%	2,5	10%	2,8	15%	3,7	15%	5,1	15%	2,8	16%	7,9	32%
2009/10	2,2	9%	3,1	8%	2,5	11%	2,8	16%	4,0	16%	5,2	15%	2,8	16%	8,0	32%
2010/11	1,7	7%	1,7	4%	2,0	8%	2,0	11%	3,0	12%	3,7	11%	1,8	10%	3,9	16%
2011/12	1,9	8%	2,1	6%	2,1	9%	2,6	15%	3,2	13%	4,1	12%	1,9	11%	4,1	16%
2012/13	2,8	11%	4,0	10%	3,1	13%	3,5	19%	4,8	19%	5,8	17%	3,2	18%	7,1	28%
2013/14	2,3	10%	3,1	8%	2,5	10%	3,4	19%	3,9	15%	5,3	16%	2,8	16%	6,2	25%
2014/15	3,5	15%	6,4	17%	3,7	9%	5,2	29%	6,1	24%	8,1	24%	4,4	24%	9,3	37%
Prom.	2,3	9%	3,2	9%	2,6	10%	3,2	18%	4,1	16%	5,1	15%	2,8	16%	6,6	27%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de Bolsa de Cereales de Rosario

Las explotaciones que se encuentran más cerca del destino de embarque, el traslado de la producción de una hectárea insume entre 2,3qq hasta 3,2qq de soja. El sudeste de Buenos Aires presenta el gasto de transporte más económico, mientras que el sur de Santa Fe y norte de Buenos Aires se muestra como el más oneroso del grupo.

Una alternativa para representar estos costos consiste en expresarlos como porcentaje del ingreso bruto por hectárea, dado que su impacto relativo varía significativamente entre una explotación con un rendimiento de 18qq/ha y otra que alcanza 38qq/ha. Desde esta perspectiva, el sudoeste de Buenos Aires, sur de Entre Ríos y zona núcleo tienen un gasto de flete de alrededor del 10% de su ingreso bruto por hectárea. En contraste, el sudoeste de Buenos Aires requiere aproximadamente el 18% de su ingreso bruto por hectárea para pagar el traslado, ubicándose en un nivel similar a las explotaciones que se encuentran a 500km del puerto. Esta divergencia puede atribuirse a la menor productividad de la región dentro de su segmento, lo que incrementa el impacto proporcional del costo de traslado.

Para las explotaciones que se encuentren entre los 230km y 500km del puerto, el flete para transportar una hectárea de producción representa desde 3,8qq a 5,1qq de soja, equivalente al 16% de lo recaudado por ha. En el caso de un productor situado en Salta, debe acarrear el grano por 1.140km para poder exportarlo, destinando el 27% de lo ingresado por hectárea para el flete (6,6qq).

Para concluir, el transporte de los granos es uno de los pocos gastos que no está atado directamente al precio de los *commodities* ni a la variación del tipo de cambio, pero sí a la inflación doméstica. En este sentido, ante variaciones marcadas en los precios

internacionales, el costo del flete puede quedar desfasado en términos relativos. Un caso ilustrativo de esta dinámica se observó durante la campaña 2014/15, cuando el transporte alcanzó su mayor peso relativo sobre el ingreso por hectárea. Esto se debió principalmente a la caída en el precio internacional del producto, agravada por un contexto de inflación interna y atraso cambiario, lo que incrementó los costos medidos en dólares y afectó aún más la rentabilidad del productor.

Para analizar los demás gastos comerciales, se han establecido tres grupos según su impacto por hectárea. Por un lado aquellos cuya erogación por hectárea equivale a 1,3qq de soja, donde podemos encontrar a Santiago del Estero, sudoeste y oeste de Buenos Aires. Luego visualizamos a Salta, sudeste de Buenos Aires, sur de Córdoba y sur de Entre Ríos, donde dichos gastos oscilan entre 1,8 y 1,9qq de soja por hectárea. Y por el otro lado, el sur de Santa Fe y norte de Buenos Aires tienen un costo superior, el cual llega a los 2,5qq por hectárea. La incidencia de estos gastos sobre el ingreso bruto por hectárea es prácticamente similar en todas las regiones, oscilando entre el 7,1% y 7,3%. No obstante, en las últimas tres campañas analizadas, este factor alcanzó su máxima magnitud dentro del período, situándose en torno al 9%. Este incremento se debe principalmente al aumento del componente impositivo, gastos de secado, zarandeo y paritaria. Seguidamente insertamos un cuadro donde se presenta la información descripta, realizado en forma similar a la elaboración anterior.

Cuadro 9 Otros gastos comerciales en soja de primera

Campaña	Se. Bs AS (200km)		Sur Sta. Fe y norte de Bs. As (230km)		Sur E. Ríos (230km)		So. Bs As (230km)		Sur Córdoba (400km)		Oeste de Bs. As. (430km)		Sgo. Del Estero (500km)		Salta (1.140km)	
	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	1,4	5,6%	2,0	5,6%												
2008/09	1,4	5,6%	2,0	5,6%	1,3	5,6%	1,0	5,6%	1,4	5,6%	1,0	5,6%	1,0	5,6%	1,4	5,6%
2009/10	1,5	6,1%	2,2	6,1%	1,5	6,1%	1,1	6,1%	1,5	6,1%	1,1	6,1%	1,1	6,1%	1,5	6,1%
2010/11	1,5	6,3%	2,2	6,2%	1,5	6,2%	1,1	6,1%	1,6	6,2%	1,1	6,1%	1,1	6,2%	1,6	6,2%
2011/12	1,8	7,5%	2,6	7,3%	1,8	7,3%	1,3	7,4%	1,8	7,2%	1,3	7,4%	1,3	7,3%	1,8	7,3%
2012/13	2,1	8,6%	3,0	8,3%	2,0	8,3%	1,5	8,2%	2,0	8,1%	1,5	8,2%	1,5	8,3%	2,1	8,3%
2013/14	2,1	8,9%	3,1	8,5%	2,0	8,5%	1,6	8,8%	2,1	8,2%	1,6	8,8%	1,6	8,7%	2,2	8,7%
2014/15	2,2	9,2%	3,3	9,1%	2,1	8,8%	1,6	9,1%	2,1	8,6%	1,6	9,1%	1,5	8,5%	2,0	8,1%
Prom.	1,7	7,2%	2,5	7,1%	1,7	7,3%	1,3	7,3%	1,8	7,1%	1,3	7,3%	1,3	7,2%	1,8	7,2%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de Bolsa de Cereales de Rosario

A diferencia de los costos directos, que no dependen de la cantidad de producción obtenida por hectárea, los gastos comerciales están estrechamente vinculados al volumen de cosecha, su precio y la distancia al puerto más cercano. De esta manera, su efecto es reducir

el ingreso obtenido por hectárea, lo que hace fundamental un análisis detallado de estos costos. Siendo necesario desglosarlos en fletes y otros costos comerciales, a fin de evaluar con mayor precisión su impacto sobre el ingreso bruto por hectárea. A continuación, se presenta un cuadro que sintetiza la información anteriormente desglosada, mostrando el costo total de los gastos comerciales y su incidencia proporcional sobre los ingresos generados por hectárea en cada región y campaña evaluada.

Cuadro 10 Total de gastos de comercialización en soja de primera

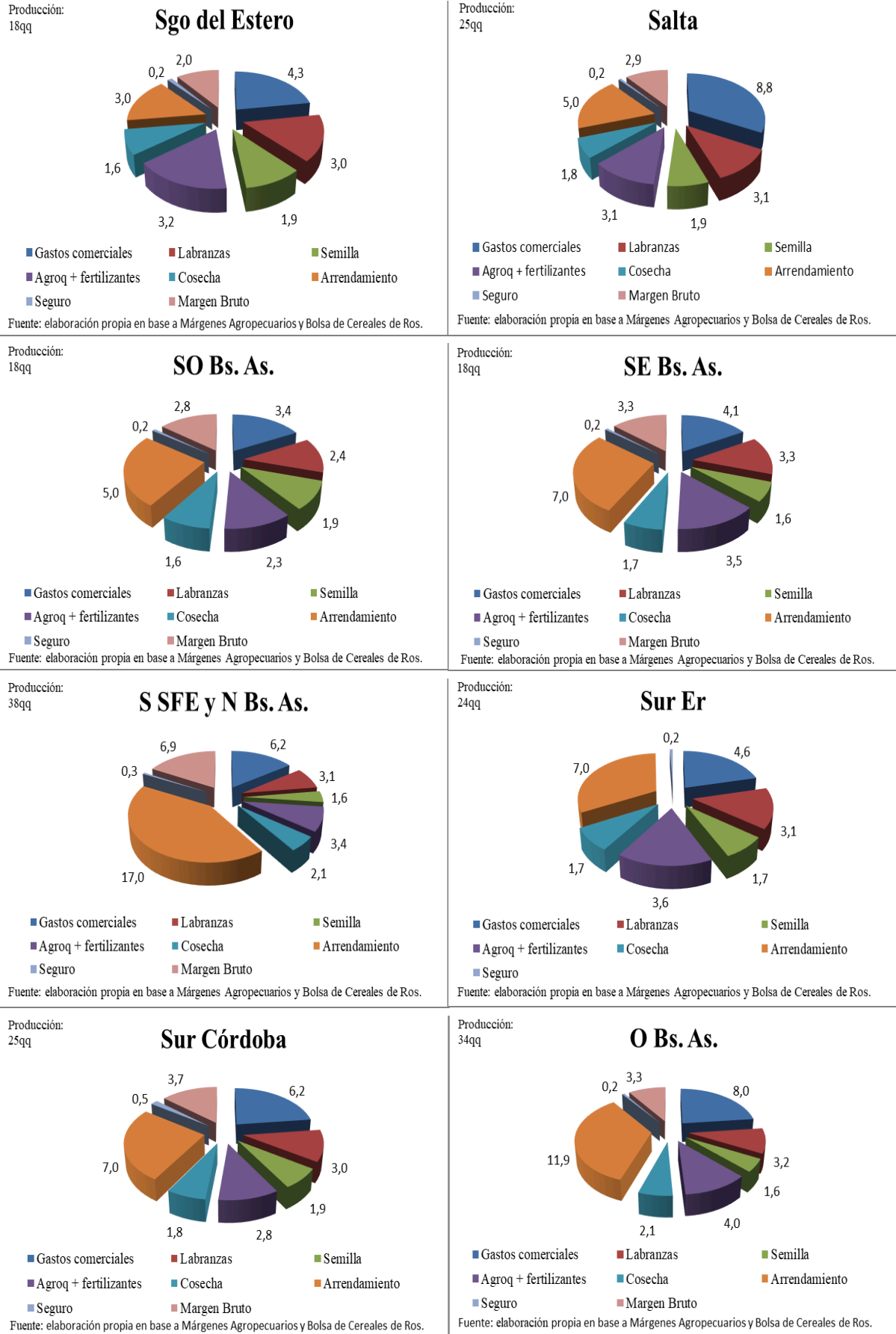
Campaña	Se. Bs AS (200km)		Sur Sta. Fe y norte de Bs. As. (230km)		Sur E. Ríos (230km)		So. Bs As (230km)		Sur Córdoba (400km)		Oeste de Bs. As. (430km)		Sgo. Del Estero (500km)		Salta (1.140km)	
	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	3,0	13%	4,5	12%							3,8	11%				
2008/09	3,6	15%	5,1	14%	3,8	16%	3,8	21%	5,1	20%	6,1	21%	3,8	21%	9,3	37%
2009/10	3,7	15%	5,2	14%	4,0	17%	3,9	22%	5,5	22%	6,2	21%	3,9	22%	9,5	38%
2010/11	3,2	13%	3,9	11%	3,5	14%	3,1	17%	4,6	18%	4,8	17%	3,0	16%	5,4	22%
2011/12	3,7	15%	4,8	13%	3,8	16%	3,9	22%	4,9	20%	5,4	19%	3,2	18%	5,9	24%
2012/13	4,8	20%	6,9	19%	5,0	21%	4,9	27%	6,9	27%	7,3	25%	4,7	26%	9,1	36%
2013/14	4,5	19%	6,2	17%	4,5	19%	5,0	28%	5,9	24%	6,9	24%	4,4	24%	8,4	34%
2014/15	5,7	24%	9,7	26%	5,9	18%	6,8	38%	8,2	33%	9,8	33%	5,9	33%	11,4	45%
Prom.	4,0	17%	5,8	16%	4,4	17%	4,5	25%	5,9	23%	6,3	22%	4,1	23%	8,4	34%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de Bolsa de Cereales de Rosario

En cuanto a gastos de comercialización totales, podemos agrupar al sudeste de Buenos Aires, sur de Santa Fe y norte de Buenos Aires, y sur de Entre Ríos, donde estos egresos consumen alrededor del 17% del ingreso bruto por hectárea. En otro grupo, se encontrarán las zonas geográficas donde estos costos llegan aproximadamente al 23% de lo recaudado por la producción de una hectárea; aquí se situarán el sudoeste de Buenos Aires, sur de Córdoba, oeste de Buenos Aires y Santiago del Estero. Y en tercer lugar, Salta, donde las explotaciones deben sacrificar el 34% de la venta de su cosecha para solventar los gastos comerciales. Por último, es interesante destacar que en la campaña 2014/15 se produjo el mayor peso relativo de estas erogaciones, siendo en el caso de la última provincia mencionada del 45% en dicho período.

A partir de los datos detallados a lo largo de la investigación, exponemos la distribución del ingreso bruto por hectárea promedio (desde la campaña 2007/08 hasta 2014/15) de cada región productiva de soja con la incorporación del costo del factor tierra.

Gráfico 22 Distribución del ingreso directo por zonas productivas, en qq



Estos gráficos muestran la información analizada en este apartado pero representada en quintales por hectárea, lo cual es el método más difundido y aceptado por el productor. Si dejamos afuera el costo del factor tierra (arrendamiento más el gasto del seguro sobre este costo) y ordenamos a las regiones de mayor a menor margen bruto por hectárea, tendremos: sur de Santa Fe y norte de Buenos Aires (23,9qq/ha), oeste de Buenos Aires (17,4qq/ha), sur de Entre Ríos (10,9qq/ha), sur de Córdoba (10,7qq/ha), sudeste de Buenos Aires (10,3qq/ha), Salta (7,9qq/ha), sudoeste de Buenos Aires (7,8qq/ha) y Santiago del Estero (5qq/ha).

Ahora bien, al incluir el costo por el uso de la tierra, observamos una significativa reducción en la rentabilidad media por hectárea en las diferentes regiones, quedando de la siguiente manera: sur de Santa Fe y norte de Buenos Aires (6,9qq/ha), sur de Entre Ríos (3,9qq/ha), sur de Córdoba (3,7qq/ha), oeste de Buenos Aires (3,3qq/ha), sudeste de Buenos Aires (3,3qq/ha), Santiago del Estero (2qq/ha), Salta (2,9qq/ha) y sudoeste de Buenos Aires (2,8qq/ha). La incorporación del arrendamiento altera drásticamente la ecuación para los agricultores en ciertas regiones, lo que resalta la importancia de considerar en los análisis el precio del uso del factor productivo tierra, independientemente de su propiedad.

4.1.3) Impacto de las Retenciones Móviles en la Rentabilidad de la Soja

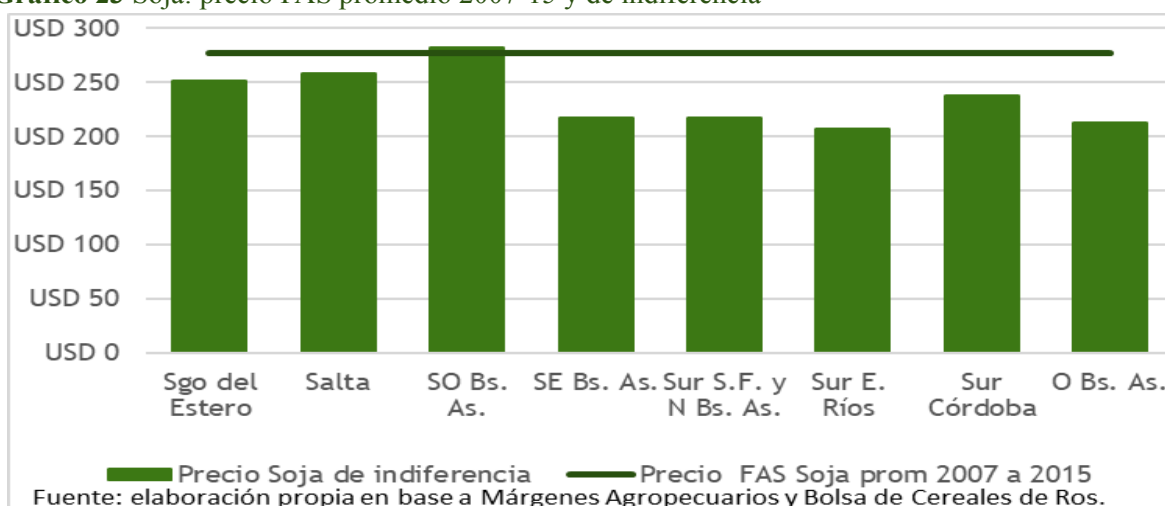
Tras analizar en detalle los costos e ingresos directos asociados a la producción de soja de primera, el siguiente paso es profundizar en los resultados obtenidos en cada campaña, desglosados por región productiva. Es así como hallamos que, en el período 2007/08 – 2014/15 el margen bruto promedio del país se situó en 3,6qq/ha. Sin embargo, esta cifra no refleja una distribución homogénea, ya que únicamente la zona núcleo, el sur de Córdoba y el sur de Entre Ríos superan dicha media. Las restantes zonas se ubican por debajo de esta media, teniendo una rentabilidad promedio de 2,9qq/ha. Dentro de este grupo, las explotaciones agrícolas de Santiago del Estero obtuvieron la menor ganancia, con 2 qq/ha, lo que evidencia una diferencia sustancial respecto a las áreas más productivas.

El análisis de cada campaña de siembra muestra que las campañas 2010/11 y 2011/12 tuvieron los mejores resultados para los productores sojeros en el período analizado. En contraste, la campaña 2012/13 resultó deficitaria en Santiago del Estero, mientras que en 2014/15 se registraron pérdidas generalizadas en todos los campos del país. Esta tendencia se atribuye principalmente a la combinación adversa de una caída en el precio de la soja y el incremento en los costos de producción. Ante estos escenarios, el primer factor de ajuste para los productores es el arrendamiento. Sin embargo, su mecanismo de adaptación es lento, debido a que las negociaciones principalmente se producen cada tres años. A su vez, el factor

tierra es un recurso ultra limitado, por lo cual el arrendador tiende a resistirse a rebajas y en las zonas marginales (principalmente en las últimas campañas) ya los alquileres rurales se encontraban en sus mínimos tolerables.

Las explotaciones situadas en Santiago del Estero y Salta presentan una mayor sensibilidad ante los precios, ya que una variación negativa del activo puede generar pérdidas rápidamente. Para ello, hemos analizado el valor del grano de indiferencia para cubrir los costos promedio desde el año agrícola 2007/08 hasta 2014/15, es decir la cotización FAS mediante la cual cada área geográfica tiene un resultado neutro. Este valor es comparado con la cotización media en dólares de la oleaginosa al cierre de las campañas analizadas. En este sentido, presentamos el siguiente gráfico elaborado con los datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” del mes de abril y mayo de cada ciclo productivo desde 2007 hasta 2015 y de la Bolsa de Cereales de Rosario desde mayo de 2007 hasta mayo de 2015.

Gráfico 23 Soja: precio FAS promedio 2007-15 y de indiferencia



El análisis muestra que la soja registró una cotización FAS promedio de US\$ 277,4tn en la pizarra de la Bolsa de Cereales de Rosario considerando el período abarcado entre mayo de 2007 y mayo de 2015. Al evaluar el precio necesario para que el cultivo cubra el total de sus costos (dados todos los demás factores bajo *ceteris paribus*³⁹) para cubrir el total de sus costos, obtendremos que el sudoeste de Buenos Aires queda fuera del rango de rentabilidad, ya que requiere una cotización de US\$ 282/tn para alcanzar un equilibrio. En este caso, los productores de la región tendrían que aumentar su producción en aproximadamente 0,5qq por hectárea para compensar el desfasaje. Mientras que sobre el límite de la cotización de

³⁹ *Ceteris paribus*: método en el que se mantienen constantes todas las variables de una situación, menos aquella cuya influencia se desea estudiar.

indiferencia se encuentran Santiago del Estero (US\$ 252) y Salta (US\$ 259); en cambio, las demás áreas cuentan con un poco más de margen en este sentido.

Al repetir el análisis considerando la cotización percibida por los productores en la última campaña, que cayó a US\$ 216/tn, todas las regiones se encuentran en zona de pérdida. Por ejemplo, se requiere que los productores del sudoeste de Buenos Aires, Salta y Santiago del Estero deban compensar con mayor productividad por hectárea para lograr equilibrar sus resultados (necesitando incrementar su cosecha en 22%, 16% y 14% respectivamente). Estas cifras reflejan el desafío crítico que enfrentan las zonas menos productivas, donde las restricciones de costos y cotizaciones ejercen una presión más severa sobre la sostenibilidad de las explotaciones agrícolas.

Una vez realizado el análisis de la rentabilidad obtenida en cada una de las campañas y regiones consideradas, estamos en condiciones de efectuar la comparación del resultado que hubiera logrado cada explotación agrícola en el caso hipotético de mantenerse vigente las retenciones móviles. Este análisis será desarrollado en los próximos párrafos.

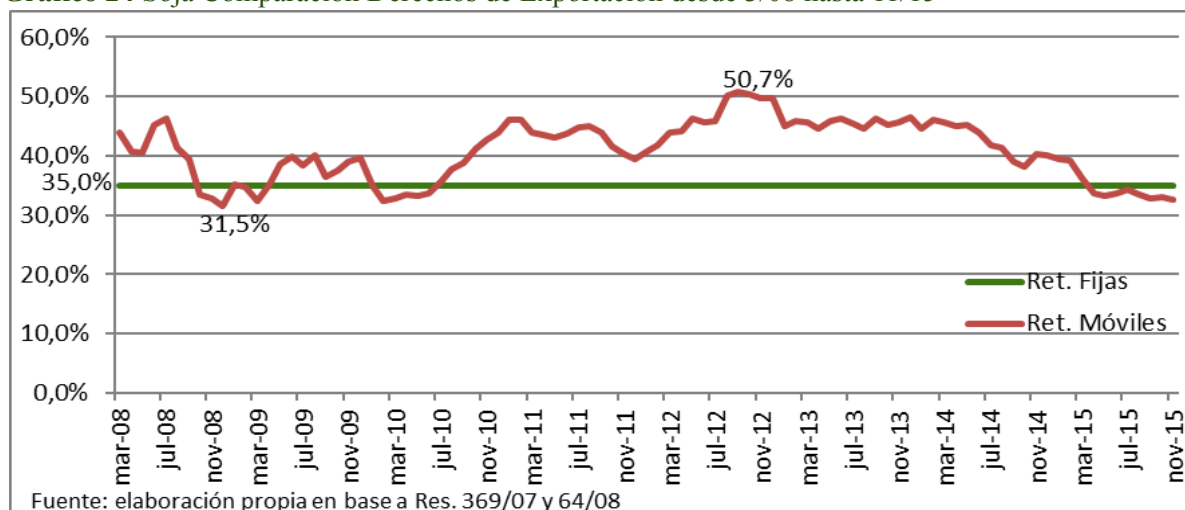
Los derechos de exportación móviles presentaban la particularidad de adaptar la alícuota arancelaria en base a la cotización de los *commodities*. Para determinar cómo hubiera impactado esta propuesta en la rentabilidad de los productores agrícolas, comenzamos por contrastar esta metodología de cálculo de retenciones frente a las alícuotas efectivamente aplicadas. El análisis lo realizamos desde marzo de 2008 hasta noviembre de 2015, abarcando así la totalidad del gobierno de Cristina Fernández

En el período mencionado, la soja registró una cotización promedio FOB en puertos argentinos de US\$ 470/tn, lo cual hubiera representado un derecho de exportación medio de 40,9%. En este escenario hipotético, el productor habría enfrentado un incremento del 5,9% en retenciones, equivalente a aproximadamente US\$ 28tn a lo largo de los siete años y medio analizados. Al realizar un estudio pormenorizado, encontramos que durante setenta y cuatro meses las retenciones móviles incrementarían la presión tributaria al productor en un 8% promedio. Dentro de tal período, en diecinueve meses el nuevo esquema impositivo hubiera superado a la alícuota fija en hasta un 5%, en treinta y un meses esa superioridad estaría ubicada entre un 5% y un 10%. Mientras que por veinticuatro meses la diferencia excedería el 10%. La alícuota de aranceles móviles erosionaría el 50% de la cotización de la oleaginosa desde agosto hasta octubre de 2012. Siendo la mayor alícuota del período la de septiembre de 2012 (50,7%), al llegar la cotización de la oleaginosa a US\$ 652/tn.

El nuevo esquema de cálculo de retenciones para implicar una ventaja para el productor sojero, necesitaba que la cotización se ubicara por debajo de los US\$ 387/tn, lo cual sucedió en un total de diecinueve meses durante tres etapas. La primera desde octubre de 2008 hasta marzo de 2009⁴⁰ (con excepción de enero de 2009) donde se situaría la menor presión impositiva (31,5%), la segunda desde enero de 2010 hasta junio 2010 y por último desde abril de 2015 hasta noviembre de dicho año. En estos lapsos, el beneficio tributario para el productor hubiera representado solo el 1,75% promedio.

Entre el 11 de marzo de 2008 al 20 de julio de ese mismo año, se implementaron los derechos de exportación móviles⁴¹. Durante ese período, el precio promedio de la soja en puertos argentinos fue de US\$ 503/tn y los aranceles de exportación se situaron en una media de 43,4% (un 8,4% más de presión tributaria). El nivel más alto se alcanzó en julio (46,3%), mientras que la menor alícuota se presentó en mayo (40,5%). Acompañamos la descripción con un gráfico que ilustra la evolución de los derechos de exportación (eje Y) móviles (tomando como referencia la cotización FOB en puertos argentinos) y fijos desde marzo de 2008 a noviembre de 2015 (eje X).

Gráfico 24 Soja Comparación Derechos de Exportación desde 3/08 hasta 11/15



A través de esta investigación nos proponemos indagar sobre la rentabilidad agrícola lograda para los cultivos de soja, maíz y trigo para cada una de las zonas productivas del país (identificadas por la revista “Márgenes Agropecuarios”) desde la campaña 2007/08 hasta la 2014/15. Con este objetivo, se hace necesario para dimensionar la real consecuencia que hubiese tenido la aprobación del Proyecto de Retenciones Móviles en el productor agrícola,

⁴⁰ Cristina Kirchner (Discurso inaugural de sesiones legislativas del año 2009): “Si hoy la Resolución estuviera vigente 125, la alícuota de los Derechos de Exportación serían menores a las vigentes ...” <https://youtu.be/2oqkaGh8kio?t=3095>

⁴¹ Res. 125/08, Res. 284/08, Res. 285/08 y Res. 64/08.

comparar las rentabilidades del productor arrendatario con los derechos de exportación efectivamente aplicados⁴² y con la vigencia de las retenciones móviles. Con estos datos, se calcula el ROA de la producción de los tres cultivos en cada una de las zonas estudiadas y se exponen sus resultados. Para luego, permitir obtener conclusiones sobre si la propuesta de ratificación de Resolución 64/2008 del gobierno de Cristina Kirchner hubiera implicado, a lo largo del tiempo, un incremento de la presión fiscal sobre la renta agrícola o por el contrario, se trataría de un beneficio para el sector.

Norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe (zona núcleo)

El análisis del Retorno sobre Activos (ROA) de la producción de soja en la zona núcleo⁴³ del país desde la campaña 2007/08 hasta la 2014/15 arroja una rentabilidad promedio del 9%. Este período se caracteriza por marcadas oscilaciones en el margen del productor. Los máximos retornos se obtuvieron en la cosecha 2007/08 (22%) y 2010/11 (21%), producto de un incremento en la cotización internacional de la oleaginosa y un descenso en los alquileres medidos en quintales. En el otro extremo, el año agrícola 2014/15 presenta una pérdida del 13% sobre la inversión realizada (a consecuencia de una brusca merma en el precio de la soja y arrendamientos altos). Además en las producciones 2008/09, 2009/10 y 2012/13, el ROA se encontró por debajo del 10%.

A continuación expondremos dos gráficos: por un lado, tendremos el ROA (medido en el eje derecho) del productor arrendatario por cada campaña agrícola. Tal gráfico fue construido en base a los datos sobre costos presentados por la revista “Márgenes Agropecuarios” de abril de cada comienzo de cosecha y los precios promedio de la oleaginosa informados a mayo de cada cierre de campaña. En el eje izquierdo, se verá la evolución del precio FAS de indiferencia de la soja a lo largo de cada una de las campañas y el precio FAS de la oleaginosa reflejado en la plaza rosarina a mayo de cada año. Por su parte, en el segundo gráfico se ilustra la evolución del arrendamiento a lo largo de la misma serie temporal utilizando el método de estimación oportunamente explicado. Para lo cual, adjuntamos la medición por hectárea en quintales (eje derecho) y en dólares (eje izquierdo). En este último caso, la valorización se efectuó en base a la cotización del mes de mayo de cada cierre de campaña.

⁴² Es decir, en el escenario previo a la Resolución 125.

⁴³ Norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe.

Gráfico 25 ROA del productor de soja

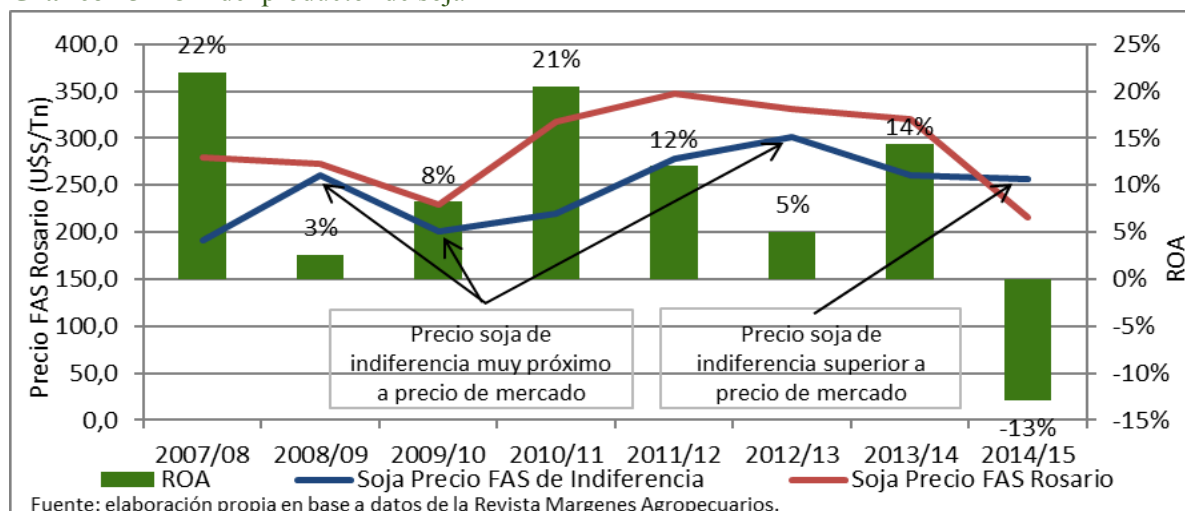
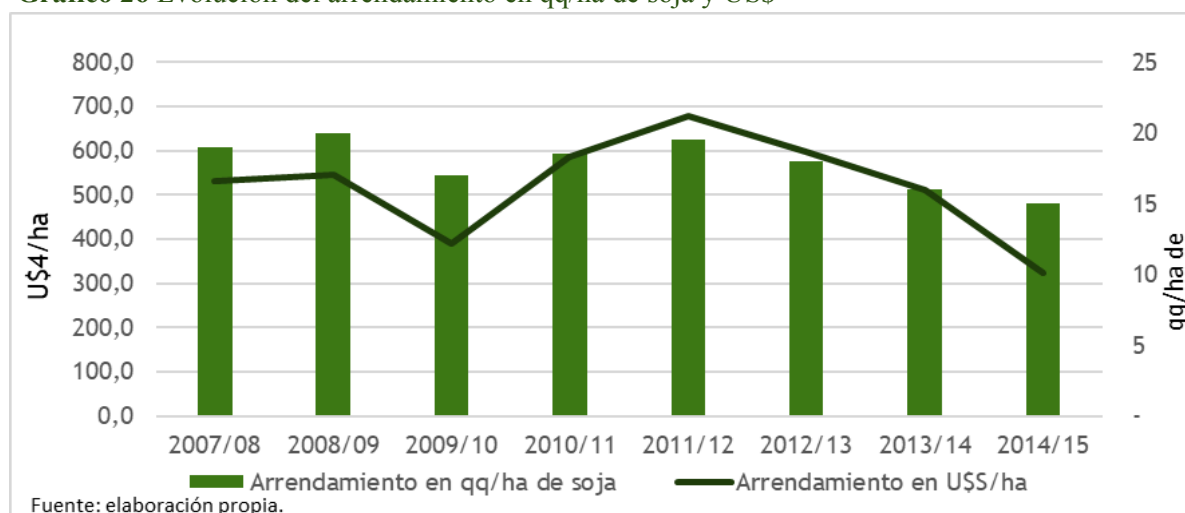


Gráfico 26 Evolución del arrendamiento en qq/ha de soja y US\$



Si dividimos la serie temporal en dos grupos, por un lado desde la campaña 2007/08 hasta la campaña 2013/14, en ese lapso el ROA medio es del 12%. En este tramo se ubicaron los períodos con el mayor ingreso neto por hectárea, pero esto fue contrarrestado por arrendamientos que rondaron los 18qq/ha de soja. Y con respecto al segundo grupo, desde 2014/15, la rentabilidad se encuadra en un 13% negativo. Si bien en este período, hubo una merma del 30% del monto producido por hectárea, debido principalmente a la baja en los precios de la soja, el menor alquiler de la tierra (retrocedió en dólares un 49%) permitió que se absorba parte de la reducción de ingresos. Como se observa en el gráfico, el precio de la oleaginosa sigue de cerca las variaciones en la rentabilidad de la actividad.

Luego de evaluar la rentabilidad de los productores agrícolas de soja en la zona núcleo, corresponde analizar el impacto que habría tenido la aplicación de las retenciones móviles, conforme a lo establecido en la Resolución 64/2008. Para lo cual se mantendrán

todas las variables bajo el criterio *ceteris paribus*, a fin de neutralizar variaciones en otros conceptos que puedan ocasionar atenuantes o agravantes en la rentabilidad de la actividad.

El análisis del margen bruto de la actividad agrícola, se efectúa considerando que el productor vende toda su producción al momento de la cosecha. En el caso de la soja de primera, este evento se produce generalmente en mayo y por lo expuesto se torna imprescindible examinar cuál hubiera sido la alícuota móvil a aplicar en cada mayo desde el año 2008 al 2015. Para lo cual expondremos un cuadro efectuado a partir de la cotización FOB promedio en el mes de mayo de cada año en puertos argentinos de la soja informada por la Bolsa de Cereales de Rosario, las alícuotas de derecho de exportación móviles propuestas por la Resolución 64/2008 y las efectivamente aplicadas por el Ministerio de Economía.

Cuadro 11 Soja: Derechos de Exportación fijos y móviles por campaña

Mes	Precio promedio soja	Derechos de Exportación fijos	Derechos de Exportación móviles	Diferencia en %	Diferencia en US\$
may-08	USD 460	35,00%	40,50%	5,50%	USD 25,3
may-09	USD 434	35,00%	38,60%	3,60%	USD 15,6
may-10	USD 359	35,00%	33,20%	-1,80%	-USD 6,5
may-11	USD 501	35,00%	43,10%	8,10%	USD 40,6
may-12	USD 548	35,00%	46,30%	11,30%	USD 61,9
may-13	USD 540	35,00%	45,80%	10,80%	USD 58,3
may-14	USD 531	35,00%	45,20%	10,20%	USD 54,2
may-15	USD 361	35,00%	33,30%	-1,70%	-USD 6,1
Promedio	USD 467	35,00%	40,75%	5,75%	USD 30,4

Fuente: elaboración propia.

En mayo de 2008 el nuevo método de cálculo de los derechos de exportación estuvo vigente⁴⁴, superando a las retenciones fijas en un 5,5%. De las ocho cosechas siguientes, en seis la presión tributaria se hubiera incrementado. Mientras que, en mayo de 2010 y 2015, los productores hubiesen tenido un beneficio impositivo de alrededor del 2% en cada campaña. Al finalizar el recorrido, observamos que el promedio de alícuotas de derechos de exportación móviles hubiera alcanzado una media del 40,75%, lo que implicaría una mayor presión fiscal del 5,75%. Esta diferencia ocasionaría una rebaja en el precio que el productor debiera haber recibido por tonelada de soja, estimada en US\$ 30,4.

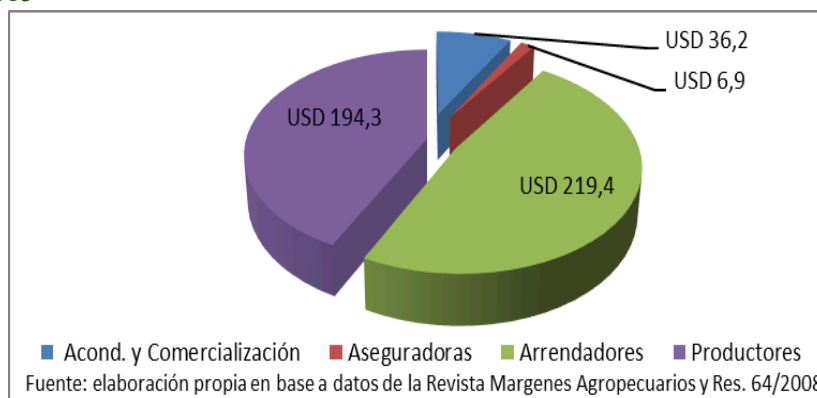
A partir del esquema productivo previamente presentado, consideramos el impacto de la aplicación de los derechos de exportación móviles en el estado de resultado de la empresa agrícola desde la cosecha de 2007/08 hasta 2014/15. Para lo cual volvemos a calcular el ROA

⁴⁴ Resolución 64/08.

de cada campaña agrícola, con la intención de efectuar comparaciones con los ratios efectivamente obtenidos por los productores, manteniendo todas las demás variables estables.

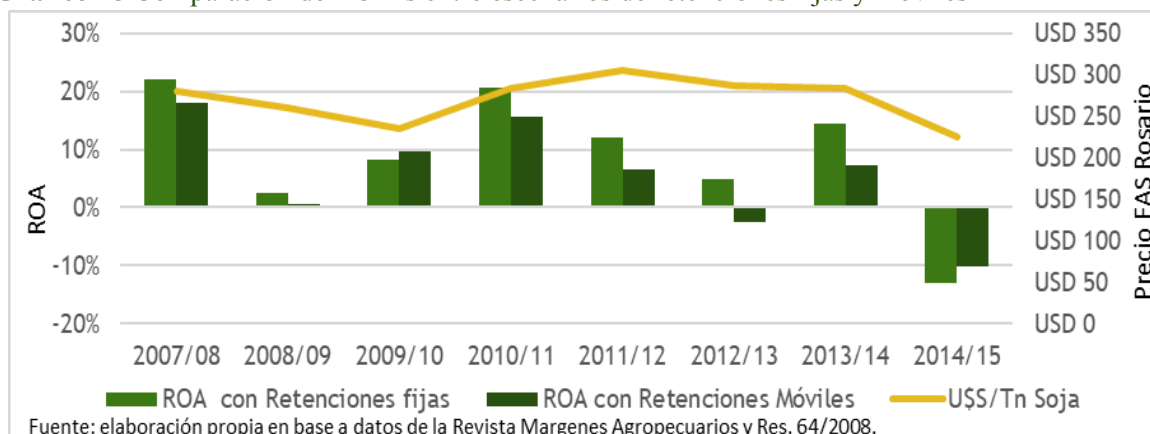
De haberse sancionado en julio de 2008 el proyecto de ley para ratificar la Resolución 64/08, los ingresos brutos de los actores del negocio agrícola habrían disminuido en US\$ 456,8/ha a lo largo de las ocho campañas analizadas. Este monto coincide con el incremento en la recaudación estatal por derechos de exportación por hectárea. Desde el ángulo del productor, esta detracción se atenuaría por una disminución en los gastos de comercialización y acondicionamiento de US\$ 36,2/ha. Otros actores afectados serían los dueños de la tierra, que soportarían un descenso de sus ingresos en este período de US\$ 219,5/ha. Por último, el valor de la póliza de seguro sufriría una reducción (al estar calculado como un porcentaje sobre los costos incurridos y es afectado al disminuir el precio del arrendamiento) de US\$ 10,8/ha. En términos generales, tras ocho años, el productor agrícola tendría un deterioro en su rentabilidad de US\$ 194,3/ha. Si se considera conjuntamente la situación del productor agrícola y del propietario de la tierra, la disminución de sus ingresos ascendería a US\$ 413,7/ha. Este análisis se complementa con un gráfico basado en datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” de mayo de cada año y la Resolución 64/2008.

Gráfico 27 Soja: Disminución de rentabilidad por ha. por implementación de retenciones móviles desde 2008 a 2015



Para ingresar al análisis del comportamiento del ROA del productor con la aplicación de las retenciones móviles, anexamos un gráfico comparativo del ROA de la actividad calculado con los derechos de exportación fijos y con la aplicación de retenciones móviles (reflejados en el eje izquierdo) y el precio de la soja recibido por el productor a mayo de cada año medido en dólares (visualizado en el eje derecho).

Gráfico 28 Comparación de ROA's entre escenarios de retenciones fijas y móviles



El análisis del ROA del productor bajo el esquema de retenciones móviles muestra un deterioro significativo en seis de las ocho campañas evaluadas. Las siembras 2012/13 y 2014/15 arrojarían directamente un resultado negativo y en el caso del 2008/09 su resultado sería nulo. En contraste, las cosechas de 2009/10 y 2014/15 habrían ofrecido un beneficio impositivo al productor debido a una rebaja en las retenciones. De esta forma, tras ocho años, el productor hubiera sufrido una erosión de su rentabilidad en un 27% y el ROA promedio de la actividad se encuadraría en tan solo 6% (frente al 9% bajo la aplicación de las retenciones fijas). En este punto, se ratifica la postura de que la ventaja para el productor bajo el esquema de retenciones móviles es mínima, especialmente en comparación con el aumento en la presión fiscal que genera ante incrementos en los precios internacionales.

Es fundamental considerar las variaciones en las características productivas de las explotaciones al analizar medidas económicas. La zona núcleo, por su potencial productivo, proximidad a los puertos y menor riesgo asociado, presenta una realidad distinta a las otras áreas productivas. Esto hace que centrar el análisis exclusivamente en esta área pueda llevar a conclusiones sesgadas, que no reflejan las condiciones de todo el sector. En respuesta, se incluirá una tabla que proyecta el ROA desglosada por campaña agrícola y zona productiva, excluyendo la cosecha 2007/08 debido a la falta de datos completos para todo el país.

Cuadro 12 Soja: ROA de la actividad con retenciones móviles

Campaña	Sgo. del Estero	Salta	SO Bs. As.	SE Bs. As.	Sur ER.	Sur Sta Fe / Norte de Bs As	Sur Córdoba	Oeste Bs. As.
2008/09	5%	4%	6%	2%	8%	8%	9%	-1%
2009/10	5%	5%	3%	1%	0%	11%	9%	7%
2010/11	29%	49%	39%	17%	7%	24%	27%	28%
2011/12	12%	25%	19%	5%	4%	15%	15%	12%
2012/13	-28%	-15%	2%	-13%	0%	0%	-10%	-6%
2013/14	-6%	-7%	1%	4%	0%	6%	-2%	-1%
2014/15	-29%	-39%	-35%	-16%	11%	-13%	-22%	-19%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Revista Márgenes Agropecuarios, BCR y Res. 64/2008.

El cálculo del ROA por campaña y región productiva evidencia que, en las últimas tres cosechas analizadas, la mayoría de las regiones del país enfrentaron pérdidas o rendimientos insuficientes para compensar el riesgo asumido. De esta manera, los campos ubicados en áreas marginales (excepto el sur de Entre Ríos) serían expulsados de la producción sojera, ya que presentar tantos períodos sucesivos con números en rojo impide la continuidad de la actividad.

De haberse implementado los derechos de exportación móviles propuestos en 2008, el sector agrícola habría enfrentado un incremento considerable en la presión fiscal. El mayor recorte habría recaído sobre los productores agrícolas y dueños de la tierra, quienes hubieren tenido que reducir drásticamente sus ingresos para contrarrestar la menor rentabilidad del sector. Pero también habría sido necesario aplicar recortes en tarifas de contratistas, servicios, precios de insumos y otros impuestos que recaen sobre el sector. Una respuesta previsible ante este escenario sería la reducción del paquete tecnológico utilizado en la producción, incluyendo menor inversión en maquinaria, insumos y una menor cantidad de fertilizantes. Esto habría conducido, inevitablemente, a una caída en el volumen de la cosecha y la inviabilidad económica de continuar la producción en tierras marginales. Cabe recordar que la Resolución 64/2008, para arrojar una ventaja para el productor requería que los precios internacionales de la soja se encontraran en un rango muy bajista. Lo cual, a lo largo de las ocho campañas ha sucedido en forma esporádica y la ventaja obtenida sería insignificante.

4.2) Maíz

El maíz, al igual que la soja, es un cultivo de primavera - verano, lo cual los lleva a ambos a competir por superficie, ya que el productor deberá optar por una opción u otra. Su período óptimo de siembra transcurre entre septiembre y octubre, mientras que su cosecha será entre marzo y mayo (lo cual puede diferir entre regiones). El estudio que realizaremos sobre este cereal tendrá el mismo formato que el realizado anteriormente y abarca las siguientes zonas: norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos, oeste de Buenos Aires, sudeste de Córdoba, sudeste, oeste y sudoeste de Buenos Aires.

4.2.1) Costos Directos

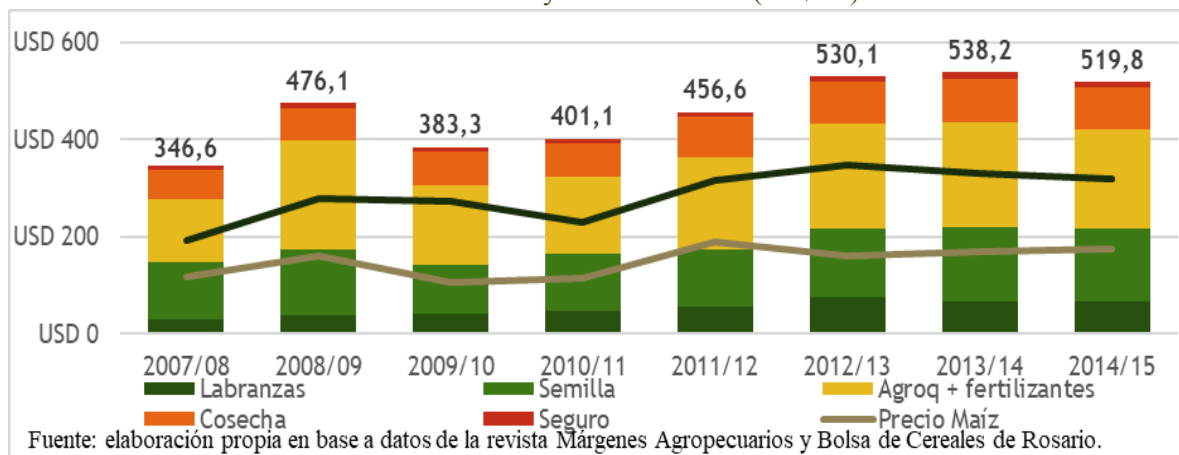
Nuevamente tomamos la zona núcleo (norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe) como referencia para explicar la composición de los costos directos y marcar las diferencias con las demás áreas productivas. En nuestra región base, los costos de labranzas, semillas, agroquímicos y fertilizantes, cosecha y seguro representaban en el período agrícola 2002/03 US\$ 222,4/ha (lo cual implica que era un 90% más costoso que implantar soja), mientras que

en la campaña 2006/07 se necesitaba de US\$ 303/ha. De esta manera, en cuatro campañas agrícolas, los costos mencionados se incrementaron un 36% medidos en moneda dura y arrojaron un promedio de US\$ 268/ha para realizar la producción de maíz. Este análisis nos evidencia que, en el rango temporal que transcurre desde la cosecha 2002/03 a la 2006/07, la inversión necesaria para cultivar el maíz era un 67% más exigente que para soja.

Durante el año agrícola 2007/08, los costos directos alcanzaban US\$ 346,6/ha y su composición era la siguiente: 9% labranzas, 34% semillas, 37% agroquímicos y fertilizantes, 18% cosecha y 2% seguro. Estos costos han continuado su tendencia alcista iniciada en el período pos convertibilidad, tocando su pico máximo (US\$ 538/ha) en la campaña 2013/14. El período comprendido entre 2007/08 y 2014/15 nos arroja un promedio de US\$ 456,5/ha y la conformación habitual de los costos directos fue: 12% labranzas, 28% semillas, 41% agroquímicos y fertilizantes, 17% cosecha y 2% seguro. A lo largo de esta serie temporal, los servicios de labranzas (como se observó también en el cultivo de soja) y costo en agroquímicos ganaron preponderancia, en detrimento de la proporción destinada a semillas.

Acompañamos la descripción anterior con un gráfico de barras elaborado con los datos recopilados de la revista “Márgenes Agropecuarios” de abril de cada año, en el cual se ilustra la variación de la inversión necesaria para desarrollar el cultivo y su composición en el norte de Bs. As. y sur de Sta. Fe desde 2007 y 2015. A su vez, se incluye la cotización del maíz en el Bolsa de Comercio de Rosario al cierre de cada campaña anterior al momento de la siembra, es decir cuando se toman las decisiones sobre la nueva campaña. También a ese momento, se incorpora el precio de la soja para buscar la posibilidad de que exista una correlación entre dicha variable y el costo de producción del cereal. Lo cual permitirá comparar, el comportamiento de los costos con el resto de las regiones.

Gráfico 29 Costos directos - Norte de Bs. As y sur de Santa Fe (US\$/ha)



A lo largo del período analizado, el maíz mostró una tendencia alcista más moderada en comparación con la soja, con un incremento en sus costos que superó al aumento de su precio doméstico. De esta manera, no se encuentra una relación directa entre la cotización del cereal y sus costos directos. Sin embargo, al considerar la cotización de la soja al inicio de cada campaña productiva, observamos que los costos directos del maíz tienden a reflejar de manera más precisa las variaciones en el valor de la oleaginosa. Esto sugiere que, al ser un cultivo sustituto, la soja podría estar influyendo en los precios de los componentes del costo productivo del maíz. En la serie temporal abordada, la inversión requerida en promedio es de 31qq/ha de maíz, pero los costos bajo esta unidad de medida oscilan en cada campaña entre los 24 a 37q/ha. Los períodos 2007/10 y 2010/11 fueron los más caros para producir, al exigir alrededor de 35 y 36qq/ha.

Continuando con el estudio de los costos de producción del *commodity*, elaboramos un cuadro con los datos de la revista “Márgenes Agropecuarios”, el cual muestra los costos directos promedio de cada zona geográfica y su composición.

Cuadro 13 Composición de costos directos de maíz por zonas geográficas

Zonas geográficas	Prom. 2007/08 - 2014/15	Labranzas	Semillas	Agroq + fertilizantes	Cosecha	Seguro
Norte Bs. As. / Sur Sta. Fe	US\$ 456,48	12%	28%	41%	17%	2%
Sudeste Bs. As.	US\$ 503,62	17%	22%	45%	15%	2%
Sur Entre Ríos	US\$ 406,81	12%	27%	43%	16%	2%
Oeste Bs. As.	US\$ 403,78	13%	27%	40%	18%	2%
Sudoeste Bs. As.	US\$ 385,71	21%	27%	35%	16%	2%
Sur Córdoba	US\$ 417,56	16%	28%	36%	16%	4%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios.

A partir del cuadro presentado, observamos que las zonas pueden agruparse según el nivel de erogación requerido para cubrir los costos directos. Por un lado se encontrarán, el norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe y sudeste de Buenos Aires superan los US\$ 450/ha y por el otro, las restantes áreas que se ubican sensiblemente por debajo de ese umbral. La diferencia, principalmente, se produce por una menor necesidad de fumigación en el sur de Entre Ríos, sur de Córdoba, oeste y sudoeste de Buenos Aires. En cuanto a la composición de la estructura de costos directos, advertimos una relativa estabilidad de la participación de semillas, agroquímicos y fertilizantes y cosecha. Las excepciones son el sudeste de Buenos Aires, donde el peso relativo de la semilla es menor al resto, pero se encarecen los

requerimientos de labranzas; y en el caso de la provincia mediterránea, se presenta nuevamente un costo de seguro más elevado por tener un mayor riesgo de granizo.

En síntesis, los rubros de semillas y de agroquímicos y fertilizantes explican el 67 % de los costos directos del cultivo de maíz a nivel nacional. El costo medio directo se sitúa en 31 qq/ha, con una distribución más homogénea entre regiones en comparación con la soja.

4.2.2) Ingresos Directos

Una vez que hemos transitado por el rubro de los costos directos, corresponde enfocarnos en el sector de los ingresos. Donde un factor condicionante del total de facturación obtenido por hectárea será la cotización del *commodity*. El productor, al decidir en el año 2007 la siembra de maíz, esperaba obtener un precio FAS de US\$ 111,5/tn, pero al recolectar la cosecha en abril de 2008 obtuvo una cotización de US\$ 162. El rally de precios iniciado en enero de ese año provocó que la producción se valorizara un 45 % por encima de lo presupuestado al momento de la decisión de siembra. En dicho período, el productor tributó derechos de exportación según la Resolución 64/2008 al 25,6% (frente al 25% estipulado por la reemplazada Resolución 369/2007).

Posteriormente, la crisis financiera internacional devolvió rápidamente la cotización del cereal a valores similares a su promedio histórico. A diferencia de la soja, cuyo repunte fue más rápido, en el caso del maíz recién en abril de 2011 se logró capitalizar el nuevo ciclo alcista, alcanzando un valor de US\$ 188/tn. Desde entonces, durante tres campañas consecutivas, el precio del maíz se mantuvo en un rango de entre US\$ 160 y US\$ 180/tn. Aquí también se repite el ciclo evidenciado al analizar la soja, donde en la campaña 2014/15 se refleja una fuerte caída de los precios (US\$ 117/tn), seguida por dos cosechas con valores superiores a los US\$ 150/tn y culminar con precios de US\$ 133/tn.

Al estudiar la secuencia de cotizaciones FAS históricas desde junio de 1994 hasta abril del 2015, encontramos que el maíz es un *commodity* que evidencia cierta estabilidad a lo largo del tiempo, debido a que comenzó la serie en US\$ 106/tn y tras veintiuna temporadas se situó en una media de US\$ 126. Si aplicamos el mismo enfoque metodológico utilizado para la soja, puede afirmarse que ambos cultivos presentan, en el largo plazo, una tendencia moderadamente estable en sus precios. Esto refuerza la necesidad de que todos los actores del sector aprovechen los ciclos alcistas y estén preparados para enfrentar las etapas bajistas.

La amplitud de la región productiva nacional implica que no todas las zonas analizadas comparten el mismo puerto de destino para la comercialización. En este sentido,

se puede establecer la siguiente diferenciación: Gran Rosario (norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos y sur de Córdoba), Bahía Blanca (oeste y sudoeste de Buenos Aires) y Quequén (sudeste de Buenos Aires). Esta segmentación permite analizar los diferenciales de precios percibidos por los productores según el punto de embarque, tomando como referencia la cotización promedio en cada puerto durante el mes de abril de cada año, entre 2007 y 2015. El maíz presenta su mayor valor en Rosario, con una divergencia de precios del 1,8 % respecto de Bahía Blanca y del 0,7 % en relación con Quequén.

La disposición geográfica de la unidad de explotación también incide directamente en el rendimiento normal esperado. Así, en el norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe se estima un rendimiento de 80 qq/ha; en el sudeste de Buenos Aires, 75 qq/ha; en el sur de Entre Ríos, 65 qq/ha; en el oeste de Buenos Aires, 77 qq/ha; en el sudoeste de Buenos Aires, 60 qq/ha; y en el sur de Córdoba, 65 qq/ha.

El productor deberá afrontar gastos para poder comercializar su producción. Al igual que en el análisis realizado para la soja, examinamos los gastos comerciales separando los fletes por un lado y los demás gastos comerciales por el otro.

Cuadro 14 Gastos de fletes en maíz

Campaña	Se. Bs AS (200km)		Sur Sta. Fe y Norte de Bs As (230km)		So. Bs As (250km)		Sur E. Ríos (290km)		Sur Córdoba (350km)		Oeste de Bs. As. (380km)	
	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	9,5	11%	9,6	12%	8,0	13%	11,3	17%	7,2	11%	12,9	17%
2008/09	20,9	25%	19,9	25%	17,2	29%	22,8	35%	14,9	23%	30,3	40%
2009/10	15,2	18%	15,6	19%	12,6	21%	18,3	28%	11,7	18%	22,2	30%
2010/11	10,3	12%	10,3	13%	8,4	14%	11,8	18%	7,7	12%	14,7	20%
2011/12	13,7	16%	13,7	17%	11,2	19%	17,4	27%	10,3	16%	19,6	26%
2012/13	14,9	21%	18,1	23%	14,6	24%	19,3	30%	21,9	34%	25,4	34%
2013/14	11,5	16%	15,0	19%	1,2	19%	16,8	26%	18,4	28%	21,4	29%
2014/15	18,9	27%	23,2	29%	8,7	31%	26,0	40%	29,0	45%	33,4	45%
Promedio	14,4	18%	15,7	20%	12,7	21%	17,9	28%	15,1	23%	22,5	30%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de Bolsa de Cereales de Ros.

A los fines comparativos agrupamos las erogaciones por fletes de acuerdo a la distancia de cada área productiva al puerto más cercano; de esta forma, tendremos aquellos que se encuentran hasta 250km. de recorrido (sur de Santa Fe / norte de Buenos Aires, sudeste y sudoeste de Buenos Aires) y por último las regiones cuyo camino al puerto es de al menos 290km. (sur de Entre Ríos, oeste de Buenos Aires y sur de Córdoba).

El traslado de la producción de una hectárea de maíz varía según la cercanía al punto de exportación, con un costo de entre 12,7 y 15,7 qq/ha. Dentro de este grupo, el sudoeste de Buenos Aires se presenta como la opción más económica, mientras que la zona núcleo es la más onerosa. La distancia al puerto y el volumen de producción son los factores clave que determinan el costo del transporte, por lo que su impacto debe analizarse en relación con el ingreso bruto por hectárea. Si bien el sudoeste de Buenos Aires parece inicialmente la opción más accesible, al considerar que el flete representa 21% de su ingreso bruto por hectárea, la perspectiva cambia. En el resto de las regiones cercanas al puerto, este costo oscila entre 18% y 20% de lo recolectado. Para las explotaciones más distantes, el flete se eleva a un rango de 15,1 a 22,5 qq/ha, afectando significativamente la rentabilidad. En este contexto, las zonas de sur de Córdoba, sur de Entre Ríos y oeste de Buenos Aires destinan al traslado 23%, 28% y 30% de su producción, respectivamente, lo que demuestra el peso creciente de los costos logísticos a mayor distancia del puerto.

El transporte de la producción para todos los cultivos y en este caso en particular, debe ser monitoreado de cerca dado su alta incidencia (que puede oscilar entre el 18% al 30% de la cosecha). Este factor es uno de los más determinantes a la hora de tomar decisiones de producción, pudiendo dejar campos fuera de la actividad por la distancia al destino de comercialización. A partir de lo dicho, destacamos la importancia de la inversión en infraestructura (ferrocarril y barcazas) y la necesaria promoción de la integración con otras actividades que utilicen los *commodities* en origen, minimizando las distancias de acarreo.

Recordemos que el transporte es uno de los pocos gastos que no está atado directamente al precio de los *commodities* y a la variación del dólar, pero sí a la inflación doméstica. Por lo cual, ante fuertes oscilaciones en las cotizaciones, este costo puede quedar desfasado. Ya hemos demostrado que la inversión para producir maíz es considerablemente más alta que la requerida para la soja, y en este contexto, el costo del flete representa una exigencia aún mayor. Además, el cereal presenta un mayor tonelaje por hectárea comparado con la soja, con la desventaja de que su valorización es menor. Por ejemplo, considerando que un camión promedio puede llevar 300qq, en la zona núcleo se necesitarán 2,67 equipos de transporte para trasladar la cosecha del cereal por ha, mientras que la exigencia es de 1,67 equipos para la soja (un 60% más). Continuando con nuestro desarrollo, una carga de maíz tuvo una valorización media de US\$ 4.473 y la de soja se valoraría a US\$ 8.673. Esta conjunción de mayor volumen del maíz ante la soja por hectárea y una menor valorización, tendrá como efecto un peso relativo superior del transporte al producir maíz.

La campaña 2014/15 registró la mayor exigencia del factor flete, con impactos significativos en la rentabilidad del productor. Durante este período, el costo del transporte representó el 45% del ingreso por hectárea para un productor del sur de Córdoba, mientras que en las demás regiones, este porcentaje se ubicó en torno al 30%.

Dejando atrás los fletes, corresponde abordar los restantes gastos comerciales, integrados por impuestos, comisiones y gastos de acondicionamiento. En este sentido, Entre Ríos presenta una erogación por hectárea insume 1,8qq, lo que representa un 5,4% del ingreso bruto por hectárea. En las restantes regiones productoras se refleja una paridad en estos costos al alcanzar entre 5,4 y 7,1qq/ha, equivalentes al 9% de lo obtenido por el empresario. La provincia del litoral presenta una inferior incidencia de estos gastos, debido a una menor alícuota de los impuestos directos que afectan la comercialización de granos y la posibilidad de utilizar el maíz para la producción de pollos. Cabe destacar que, entre las campañas 2007/08 y 2014/15, estos gastos se incrementaron en un 58 %, consolidando una tendencia alcista a lo largo del período.

Seguidamente insertamos un cuadro donde se expone la información descripta, realizado en forma similar al presentado anteriormente.

Cuadro 15 Otros gastos comerciales en maíz

Campaña	Se. Bs As (200km)		Sur Sta. Fe y Norte de Bs As (230km)		So. Bs As (250km)		Sur E. Ríos (290km)		Sur Córdoba (350km)		Oeste de Bs. As. (380km)	
	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	6,5	8%	6,1	8%	4,6	8%	0,9	1%	4,9	8%	5,7	8%
2008/09	5,7	7%	5,2	7%	4,0	7%	1,6	3%	4,2	7%	5,1	7%
2009/10	6,8	8%	6,4	8%	4,8	8%	1,6	2%	5,2	8%	6,0	8%
2010/11	6,8	8%	6,4	8%	4,8	8%	1,0	2%	5,2	8%	6,0	8%
2011/12	7,5	9%	7,0	9%	5,3	9%	1,7	3%	5,7	9%	6,6	9%
2012/13	7,7	11%	8,6	11%	6,6	11%	2,3	4%	7,1	11%	8,2	11%
2013/14	7,4	11%	8,8	11%	6,4	11%	2,1	3%	6,9	11%	8,0	11%
2014/15	8,1	12%	9,2	11%	7,0	12%	3,4	5%	7,2	11%	8,7	12%
Promedio	7,1	9%	7,2	9%	5,4	9%	1,8	3%	5,8	9%	6,8	9%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de Bolsa de Cereales de Ros.

Dada la importancia que tienen los gastos comerciales al reducir directa y proporcionalmente el ingreso obtenido por parte del productor, presentamos un cuadro donde reunimos la información antes desglosada en dos partes. Este enfoque permite reflejar con mayor precisión la verdadera magnitud de estos costos y comprender cómo el volumen de cosecha y la distancia al puerto de embarque inciden decisivamente en su conformación.

Cuadro 16 Total de gastos de comercialización en maíz

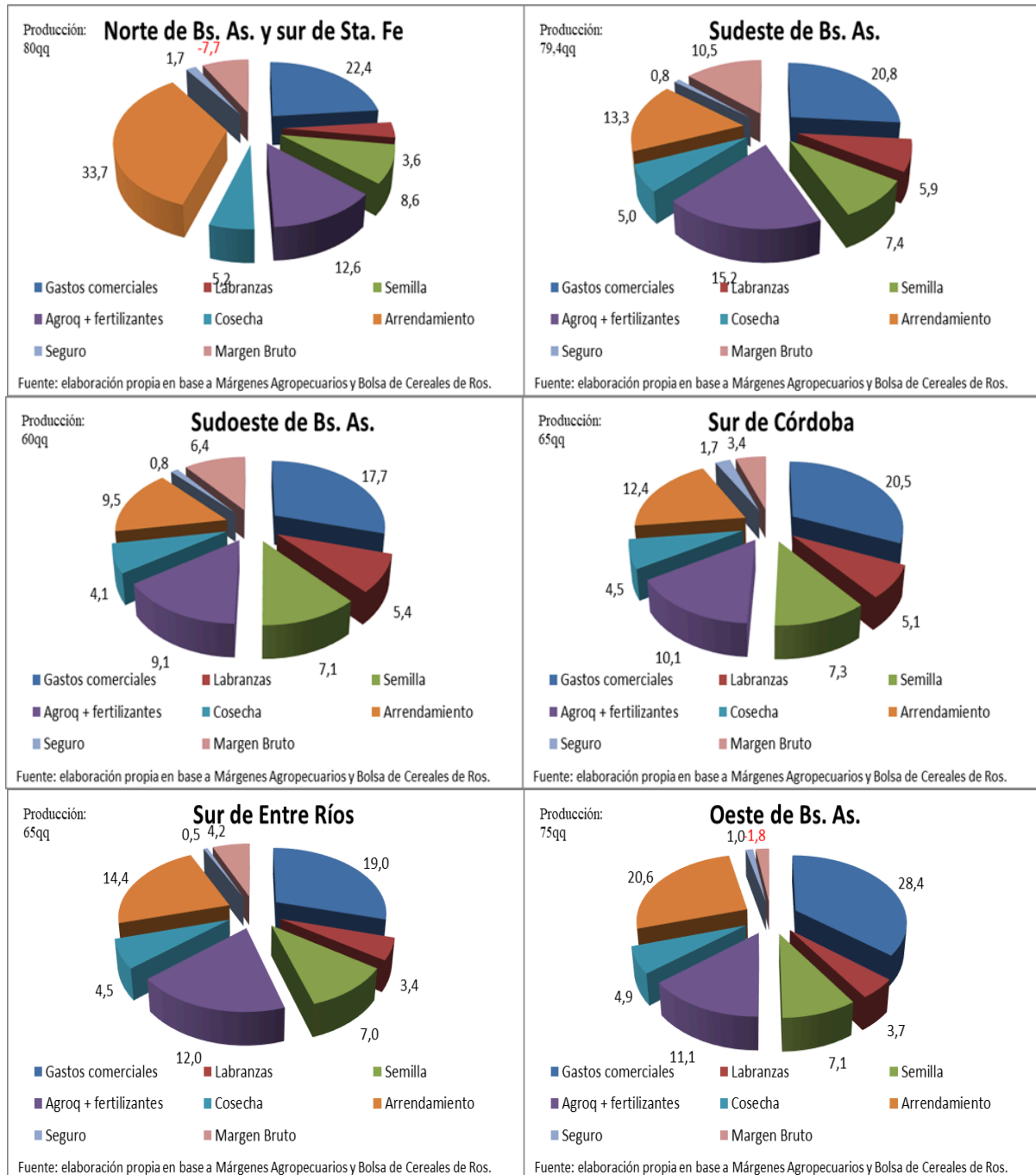
Campaña	Se. Bs AS (200km)		S. Sta. Fe y N. de Bs As (230km)		So. Bs As (250km)		Sur E. Ríos (290km)		Sur Córdoba (350km)		Oeste de Bs. As. (380km)	
	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	16,1	19%	15,7	20%	12,6	21%	12,2	19%	12,2	19%	18,6	25%
2008/09	26,6	31%	25,1	31%	21,3	35%	24,4	38%	19,1	29%	35,4	47%
2009/10	22,1	26%	22,0	27%	17,4	29%	19,9	31%	16,9	26%	28,2	38%
2010/11	17,1	20%	16,7	21%	13,2	22%	12,8	20%	12,9	20%	20,7	28%
2011/12	21,2	25%	20,7	26%	16,5	27%	19,1	29%	15,9	25%	26,3	35%
2012/13	22,6	32%	26,7	33%	21,2	35%	21,6	33%	29,0	45%	33,6	45%
2013/14	18,9	27%	23,7	30%	17,6	29%	18,9	29%	25,3	39%	29,4	39%
2014/15	27,0	39%	32,3	40%	25,6	43%	29,3	45%	36,2	56%	42,1	56%
Promedio	21,4	27%	22,9	29%	18,2	30%	19,8	30%	20,9	32%	29,3	39%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de Bolsa de Cereales de Rosario

Al analizar los gastos de comercialización podemos realizar la agrupación conforme a la cercanía a los puertos. De esta manera tendremos, por un lado, al sudeste de Buenos Aires, sur de Santa Fe / norte de Buenos Aires, sudoeste de Buenos Aires, sur de Entre Ríos y sur de Córdoba. En este grupo, los gastos comerciales representan hasta el 30% del ingreso bruto. En cambio, los lugares más alejados de los puertos de embarque como el oeste de Buenos Aires, deben sacrificar el 38% de su cosecha para cubrir los mismos. De esta manera, observamos una paridad entre la mayoría de las regiones (con la excepción de la última mencionada). La campaña 2014/15 se destaca por su impacto crítico, donde tanto los productores de Córdoba como del oeste de Buenos Aires tuvieron que resignar el 56% de su producción para comercializarla, debido al desplome en las cotizaciones al cierre del año agrícola anterior. Este período, junto con la campaña 2012/13, marcó los niveles más altos de gastos comerciales desde la cosecha 2007/08.

Es necesario ahora exponer ilustrativamente la distribución del ingreso bruto por hectárea promedio desde la campaña 2007/08 hasta 2014/15 de cada región productora de maíz, incorporando el costo del factor tierra. Esta demostración será efectuada a partir de la información ya presentada.

Gráfico 30: Distribución del ingreso directo por zonas productivas, en qq



Si entendemos a la producción por hectárea como una torta a repartir entre los gastos comerciales, costos directos (labranzas, semillas, agroquímicos y fertilizantes, cosecha y seguro), retribución por el uso del factor tierra y por último el margen bruto del empresario, podemos arribar a las siguientes conclusiones.

Al determinar el margen bruto por hectárea considerando el arrendamiento, encontramos que varias áreas se hallan en zona de pérdida. Si las ordenamos por la magnitud de su resultado económico, tendremos los siguientes márgenes de rentabilidad: sudeste de

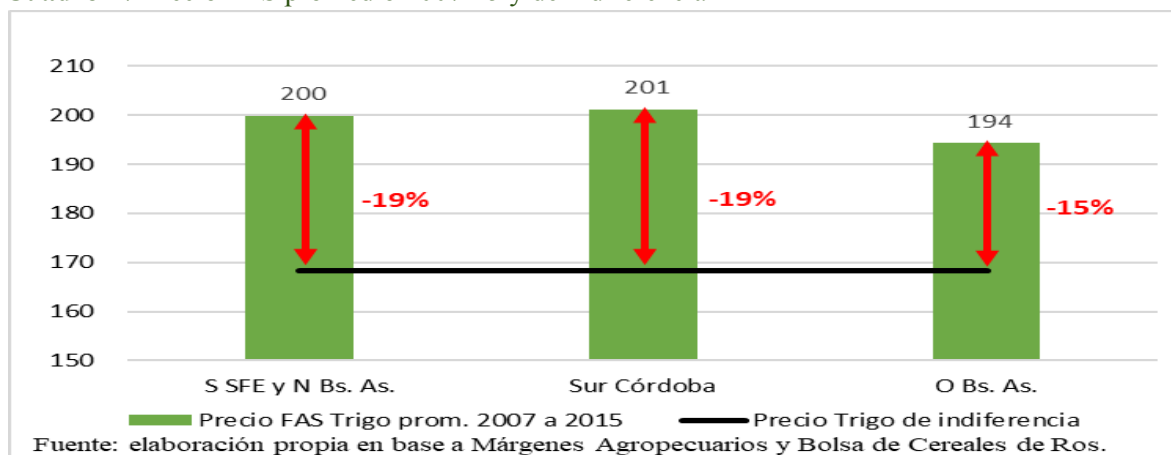
Buenos Aires 13% (10,5qq/ha), sudoeste de Buenos Aires 11% (6,4qq/ha), sur de Entre Ríos 6% (4,2qq/ha), sur de Córdoba 5% (3,4qq/ha), norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe **-10%** (-7,7qq/ha) y oeste de Buenos Aires **-2%** (-1,8qq/ha). Las regiones que se presentan como las más productivas son el norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe y sudeste de Buenos Aires.

La zona núcleo presenta un resultado económico negativo elevado, dado que los precios de los arrendamientos se fijan en función de la cotización de la soja. Esta situación provoca que la producción de cualquier otro cultivo quede sujeta a las variaciones en el valor de la oleaginosa. Este componente representa el 52% del costo directo de producción. Sin embargo, ello no implica que la región no sea rentable para el maíz; considerando los rendimientos normales de las explotaciones agrícolas en esta zona, se requieren aproximadamente 11qq/ha adicionales para alcanzar el punto de indiferencia económica (bajo el supuesto de ceteris paribus). Esto implicaría una cosecha de 91 qq/ha, un valor alcanzable en los mejores lotes y bajo condiciones climáticas normales. No obstante, es importante tener presente que, si bien esta es la región más productiva desde el punto de vista agrícola, no es homogénea. Por esta razón, trabajamos con un rendimiento promedio de 80 qq/ha, a fin de representar la diversidad de explotaciones.

Al realizar un examen detallado de cada campaña por zona, destacamos que la región núcleo presenta pérdidas en seis de las siete temporadas estudiadas. El oeste de Buenos Aires le sigue con cinco años con resultados en rojo, sur de Córdoba con tres años, sudoeste de Buenos Aires, sur de Entre Ríos tres, y el sudeste de Buenos Aires con dos años. Las campañas más críticas a nivel país fueron (por orden de pérdida) la 2014/15 y 2008/09. Principalmente los quebrantos ocurrieron por una baja del precio recibido por el productor y, en forma concomitante, una tendencia alcista de los gastos de transporte, arrendamiento y los restantes costos de producción. En contraste, la campaña más exitosa del país fue la 2010/11.

Es fundamental conocer la sensibilidad del estado de resultados de una empresa productora de maíz frente a variaciones en el precio y el volumen cosechado. Con ese fin, hemos determinado cuál es la cotización FAS mediante la cual el empresario obtiene un resultado neutro en cada una de las zonas estudiadas. A su vez, comparamos este parámetro con la cotización FAS media que obtuvo el cereal al cierre de las campañas desde la 2007/08 a la 2014/15. Presentamos el siguiente gráfico elaborado con los datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” del mes de abril de cada ciclo productivo desde 2008 hasta 2015.

Cuadro 17 Precio FAS promedio 2007-15 y de indiferencia



El maíz registró una cotización promedio de US\$ 149/tn en el puerto de Rosario durante el período comprendido entre abril de 2007 y abril de 2015. Estableciendo todos los demás factores bajo *ceteris paribus*, hallamos que, a excepción de la zona núcleo (-14%) y el oeste de Buenos Aires (-2%), las regiones se encuentran con un escaso margen de seguridad, que varía entre el 7% en el sur de Córdoba y el 15% en el sudoeste de Buenos Aires.

4.2.3) Impacto de las Retenciones Móviles en la Rentabilidad del Maíz

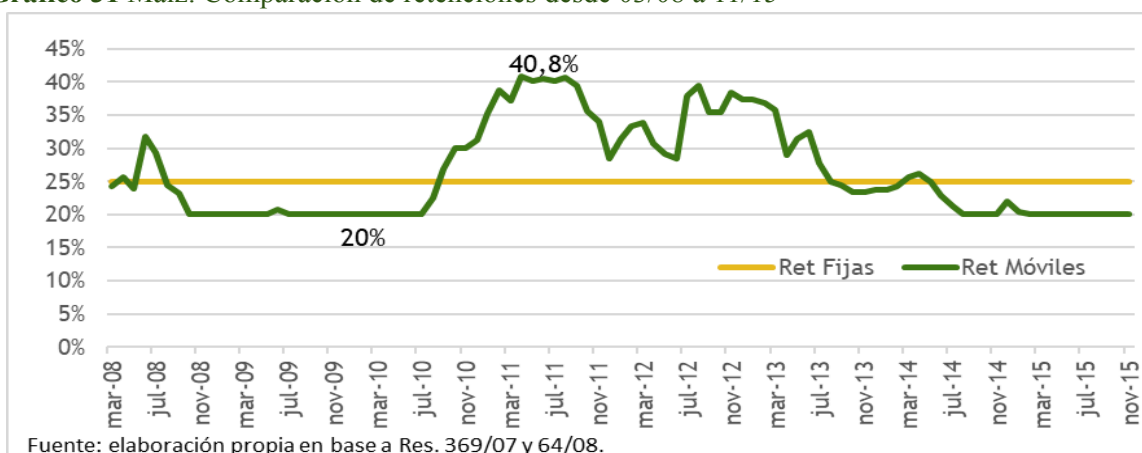
Una vez estudiados los costos e ingresos directos derivados de la producción del maíz, procederemos a evaluar los resultados generados por campaña según la región productiva. Asimismo, examinamos el impacto potencial de los derechos de exportación móviles en comparación con las alícuotas efectivamente aplicadas a la exportación de dicho cereal.

Entre marzo de 2008 y noviembre de 2015, durante el gobierno de Cristina Fernández, el maíz registró una cotización FOB promedio de US\$ 218 por tonelada en los puertos argentinos. Esto habría supuesto la aplicación de un derecho de exportación móvil medio del 26,5%, implicando un incremento tributario del 1,5% para el productor. En términos monetarios, esto equivaldría a una reducción de aproximadamente US\$ 3 por tonelada. Sin embargo, un análisis más detallado del período revela que, de los noventa y tres meses considerados, en cincuenta y uno las retenciones habrían reducido la carga tributaria de los productores rurales. Durante la primera etapa, entre agosto de 2008 y agosto de 2010, se presentó una divergencia máxima del 5% entre las retenciones móviles y las fijas, con un promedio del 4,29% a favor de las primeras. La segunda etapa, que se extiende desde septiembre de 2013 hasta febrero de 2014, mostró una diferencia media del 1,2%. Finalmente, entre junio de 2014 y noviembre de 2015, las retenciones móviles habrían representado un alivio tributario para los productores de aproximadamente 4,6%.

Cabe recordar que, entre el 11 de marzo y el 20 de julio de 2008, los derechos de exportación móviles estuvieron vigentes⁴⁵. En este período, el maíz presentó una cotización promedio en puertos argentinos de US\$ 232/tn y el arancel aduanero medio significó un 27% (un 2% superior al establecido anteriormente). El mayor nivel se alcanzó en junio (31,8%) y la menor alícuota se aplicó en mayo (23,9%).

Acompañamos la descripción con un gráfico de elaboración propia para ilustrar la evolución de los derechos de exportación móviles y fijos desde marzo de 2008 hasta noviembre de 2015.

Gráfico 31 Maíz: Comparación de retenciones desde 03/08 a 11/15



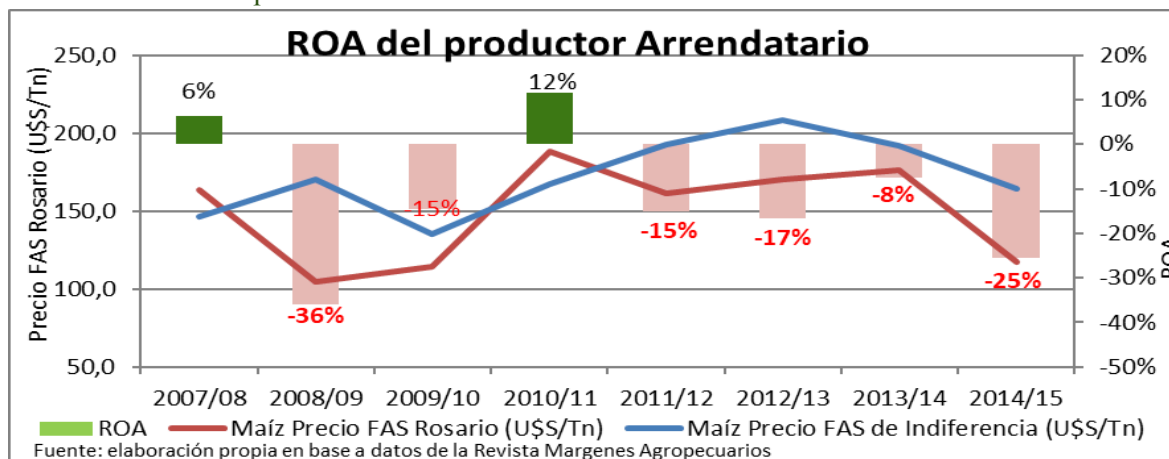
En los apartados anteriores, hemos profundizado en los costos e ingresos de la actividad, lo que permite determinar la rentabilidad obtenida en distintas campañas y regiones. En la zona núcleo, la rentabilidad media entre 2007/08 y 2014/15 fue del **-12%**, con pérdidas en seis de las ocho campañas analizadas. Las mismas fueron de importante tenor, como por ejemplo en: 2008/09 (**-36%**), 2014/15 (**-25%**), 2012/13 (**-17%**), 2011/12 (**-15%**), 2009/10 (**-15%**) y 2013/14 (**-8%**). Esto se debió a significantes bajas en la cotización del *commodity* e incrementos paulatinos de costos de producción. En contraste, la temporada 2007/08 presentó una rentabilidad del 6%, impulsada por un alza en el precio del cereal (US\$ 163/tn) al momento de la cosecha, permitiendo absorber el mayor costo del arrendamiento y generar el mayor rédito del período. De manera similar, la campaña 2012/13 registró un retorno sobre inversión del 12%, dado que el productor recibió el precio más alto del período (US\$ 188/tn), lo que contribuyó a un mejor desempeño financiero frente a los demás ciclos.

A continuación presentamos un gráfico que contiene en su eje derecho el ROA del productor arrendatario para cada campaña agrícola, construido en base a los datos presentados por la revista “Márgenes Agropecuarios” de abril de cada año. También se

⁴⁵ Res. 125/08, Res. 284/08, Res. 285/08 y Res. 64/08.

incluye, en el eje izquierdo, tanto la evolución del precio FAS de indiferencia del maíz a lo largo de cada una de las campañas como el precio FAS promedio del cereal reflejado en la plaza rosarina al momento de cada cosecha. Es importante señalar que el arrendamiento se consideró con el mismo importe que en la producción de soja, dado que ambos cultivos, al ser contemporáneos, compiten por la superficie.

Gráfico 32 ROA del productor de maíz



Al igual que en el apartado anterior, evaluaremos el impacto que hubiera producido sobre la rentabilidad de la producción de maíz la aplicación de las retenciones móviles de acuerdo a lo establecido en la Resolución 64/2008, para lo cual mantendremos todas las variables bajo el criterio de *ceteris paribus*, con la intención de visualizar el efecto ocasionado por esta medida. Estableceremos como supuesto que el productor comercializa el total de su producción en el mes de mayo, por lo que calcularemos el Derecho de Exportación móvil en dicho mes desde el año 2008 a 2015. Para ello expondremos un cuadro efectuado a partir de la cotización FOB promedio de maíz para el mismo mes de cada año suministrada por la Bolsa de Cereales de Rosario, informando las alícuotas propuestas por la Resolución 64/2008 y las efectivamente aplicadas por el Ministerio de Economía.

Cuadro 18 Maíz: Derechos de Exportación fijos y móviles por campañas

Mes	Precio promedio maíz	Derechos de Exportación fijos	Derechos de Exportación móviles	Diferencia en %	Diferencia en US\$
abr-08	USD 225	25,0%	25,6%	0,6%	USD 1,4
abr-09	USD 164	25,0%	20,0%	-5,0%	-USD 8,2
abr-10	USD 166	25,0%	20,0%	-5,0%	-USD 8,3
abr-11	USD 313	25,0%	40,8%	15,8%	USD 49,5
abr-12	USD 253	25,0%	30,7%	5,7%	USD 14,4
abr-13	USD 242	25,0%	28,9%	3,9%	USD 9,4
abr-14	USD 228	25,0%	26,2%	1,2%	USD 2,7
abr-15	USD 168	25,0%	20,0%	-5,0%	-USD 8,4
Promedio	USD 220	25,0%	26,5%	1,5%	USD 6,6

Fuente: elaboración propia.

Al recolectar la primera cosecha estudiada (2007/08), los derechos de exportación móviles estuvieron vigentes y se ubicaron en 25,6% (prácticamente idéntica tasa que el arancel fijo). En los dos períodos siguientes, el descenso de la cotización internacional del cereal habría generado una menor presión fiscal, reduciéndose en un 5%. Mientras que en abril de 2011 hasta 2014, los productores tendrían que haber soportado un mayor peso impositivo, especialmente en 2011, cuando el diferencial alcanzó aproximadamente 16%. Al considerar la serie temporal en su conjunto, encontramos que el promedio de alícuota de derechos de exportación móviles se establece en 26,5% (1,5% superior a las fijas).

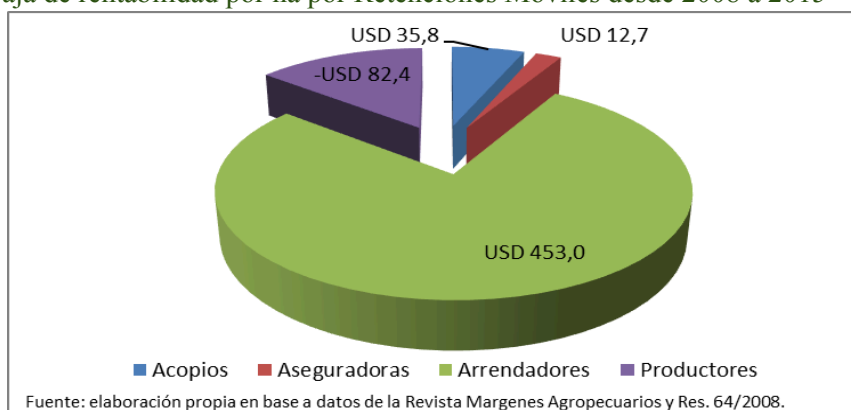
No obstante, para poder formular conclusiones debemos analizar cada año en particular y considerar que la implementación de aranceles móviles también habría afectado el valor de los arrendamientos al impactar directamente en la cotización de la soja. Entonces, a partir del esquema productivo presentado, examinamos el impacto de la aplicación de los derechos de exportación móviles en el estado de resultado de la explotación agrícola desde la cosecha 2007/08 hasta la 2014/15. Para ello, recalculamos el ROA de cada campaña agrícola, con el objetivo de llevar a cabo comparaciones con los ratios efectivamente obtenidos por los productores, manteniendo todas las demás variables estables.

Sí comenzamos el análisis desglosando la serie temporal, en la cosecha 2007/08 observamos que el ingreso neto que percibe el productor estaría reducido en un 1%, pero la gran compensación devendría por un menor arrendamiento. Dicho costo presentará una reducción del 8%, producto de la caída en la cotización doméstica de la soja ocasionada por la mayor presión fiscal. Esto habría permitido una mejora del margen bruto en 5%, situándose en 13%. Las siguientes dos campañas fueron negativas para ambos regímenes impositivos debido a la fuerte caída del precio internacional del maíz. Sin embargo, la posibilidad de los derechos de exportación móviles no logró compensar la pérdida para el productor.

En la temporada 2010/11, los precios para la actividad maicera fueron favorables, pero la alícuota móvil se habría incrementado hasta volver la producción deficitaria en un 15%. Esta situación se generó por una erosión del 31% en el ingreso neto, que se habría producido en el supuesto caso de mantener el derecho de exportación en 25%. En la cosecha 2012/13, ambos esquemas impositivos prácticamente se equiparan, y en los últimos tres años, aunque las retenciones móviles presentaron un mejor margen bruto, en ningún momento lograron revertir el escenario de pérdida que enfrenta la actividad productiva.

La vigencia de la Resolución 64/2008 durante el período estudiado habría provocado una disminución en los ingresos brutos de la explotación agrícola, alcanzando US\$ 409,19/ha a lo largo de las ocho campañas, monto equivalente al incremento de la recaudación estatal por derechos de exportación por hectárea. En paralelo, los gastos de comercialización, directamente vinculados al precio del producto, habrían caído US\$ 35,3/ha, mientras que el costo del arrendamiento habría descendido US\$ 453/ha, junto con una reducción en el valor de la póliza de seguro de US\$ 12,7/ha. A diferencia de la soja, el productor habría mejorado su margen bruto en US\$ 82,4/ha, aunque esta ventaja no logró transformar la actividad en superavitaria. En consecuencia, observamos que el fisco fue el principal beneficiario del cambio impositivo, ya que el productor no logró revertir su resultado

Gráfico 33 Baja de rentabilidad por ha por Retenciones Móviles desde 2008 a 2015



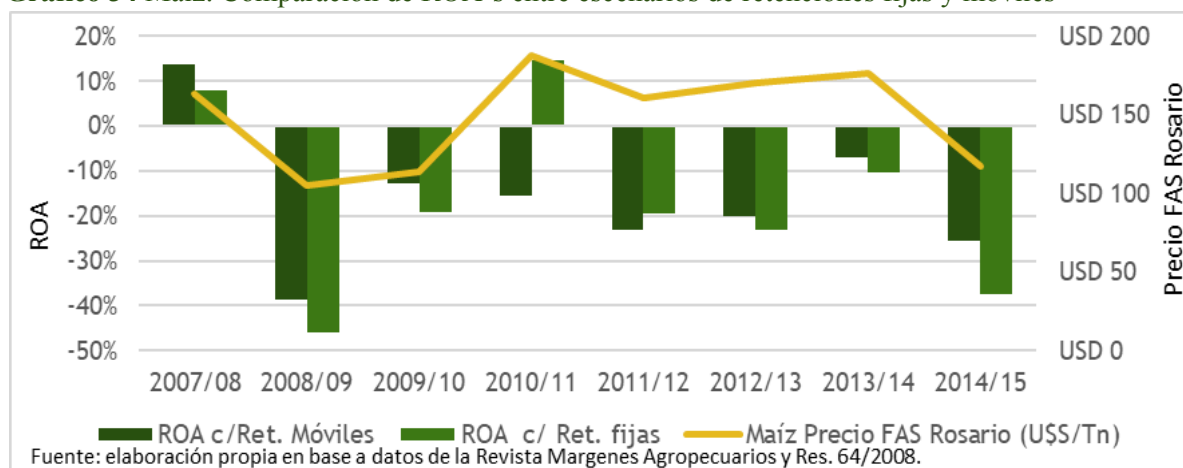
Al analizar las consecuencias de la continuidad de los derechos de exportación móviles sobre el comportamiento del ROA, observamos que en seis de las ocho campañas agrícolas consideradas, el ratio habría mostrado una mejora. Pero aquí debemos abrir un gran paréntesis, debido a que solo en una de estas campañas el ROA se ubicaría en positivo. Este resultado se presenta en la campaña 2007/08, por efecto de la baja del precio del arrendamiento valorizado en quintales de soja. En otras palabras, la reducción de este costo se origina por el impacto de la medida económica en la cotización de la oleaginoso.

Durante el período analizado, las retenciones móviles habrían reducido la carga fiscal para el productor únicamente en abril de 2010 y 2015. Esto implica que, en términos generales, la implementación de este esquema impositivo afectaría negativamente la producción de maíz. Aunque las retenciones móviles generan cierta ventaja por la reducción de los costos de alquiler, la rentabilidad media del período (-12%) resulta equitativa entre ambos regímenes impositivos. Lo que se debe a que las alícuotas móviles no logran otorgar una mejora al precio del cereal que percibe el productor. Este patrón se repite en el análisis de la producción de soja, donde la ventaja propuesta por el esquema impositivo móvil es

marginal frente a la mayor presión fiscal que impone ante un incremento de precios internacionales. En consecuencia, este impacto evidencia la fragilidad del sector ante cambios tributarios que alteran la ecuación de rentabilidad agrícola.

Para acompañar lo comentado anteriormente, anexamos un gráfico comparativo del ROA calculado con derechos de exportación fijos y con la aplicación de retenciones móviles (reflejados en el eje izquierdo) y el precio de la soja recibido por el productor a abril de cada año, medido en dólares (visualizados en el eje derecho).

Gráfico 34 Maíz: Comparación de ROA's entre escenarios de retenciones fijas y móviles



Como la zona núcleo presenta rendimientos negativos sucesivos, se hace necesario desglosar la rentabilidad de cada una de las restantes regiones incluidas en la revista “Márgenes Agropecuarios”. Teniendo en cuenta que tanto el potencial productivo de cada zona como sus costos serán diferentes, como así también el riesgo asumido. A continuación, presentamos un cuadro con la proyección del ROA por campaña agrícola, excluyendo la cosecha 2007/08 debido a la falta de datos completos para el total del país

Cuadro 19 Maíz: ROA de la actividad con retenciones móviles

Campañas	Sur S.F. y N Bs. As.	SE Bs. As.	Sur E. Ríos	O Bs. As.	SO Bs. As.	SE Córdoba
2008/09	-31%	-14%	-17%	-27%	27%	27%
2009/10	-10%	14%	6%	-3%	7%	1%
2010/11	-12%	18%	18%	-5%	1%	-1%
2011/12	-18%	9%	1%	-9%	28%	25%
2012/13	-14%	-4%	-1%	-20%	-4%	-12%
2013/14	-5%	14%	9%	-9%	7%	-8%
2014/15	-17%	-15%	-18%	-28%	4%	-3%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios, BCR y Res. 64/08.

El análisis de este apartado evidencia que la continuidad de la Resolución 64/2008 habría afectado la rentabilidad de muchas regiones, al igual que en el caso de la soja. La cosecha 2012/13 registró números negativos en todas las áreas, con pérdidas destacadas en el

oeste de Buenos Aires, la zona núcleo y el sudeste de Córdoba. Un escenario similar se observa en 2014/15, con la excepción del sudeste de Buenos Aires, que alcanzó una rentabilidad del 4%. A lo largo del período estudiado, el sur de Santa Fe/norte de Buenos Aires y el oeste de Buenos Aires presentan una rentabilidad media negativa, mientras que el sur de Entre Ríos se mantiene en equilibrio. Por su parte, el sudeste de Buenos Aires y el sudeste de Córdoba logran un pequeño retorno que, sin embargo, no compensa el riesgo asumido. Finalmente, el sudoeste de Buenos Aires, con menores altibajos en sus resultados, se mantiene en una rentabilidad media del 10%.

4.3) Trigo

La producción de trigo es analizada en conjunto con la soja de segunda, ya que son dos cultivos que se pueden sembrar en forma continua en la misma campaña. El cereal presenta una fecha de siembra óptima entre mayo y junio, y su cosecha se realiza en noviembre. En cuanto a la soja de segunda, esta puede implantarse inmediatamente después de la recolección del trigo y cosecharse entre abril y junio. A la hora de optar por las regiones a considerar, encontramos la limitante de que la revista “Márgenes Agropecuarios” toma en cuenta distintas áreas del país para ambos cultivos, por lo cual solo se incluirán las áreas donde la editorial estudia las dos producciones. En consecuencia, abarcamos al norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe, el sur de Córdoba y el oeste de Buenos Aires.

4.3.1) Costos Directos

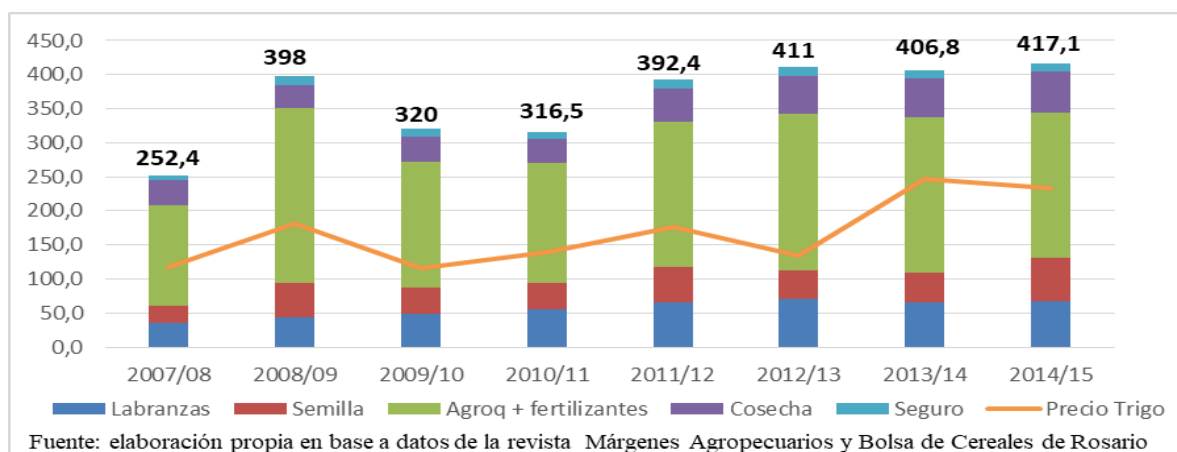
En el norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe, los costos de labranzas, semillas, agroquímicos y fertilizantes, cosechas y seguro representaban en la campaña 2002/03 US\$ 135,9/ha. Estos aumentaron un 31% hacia la campaña 2006/07 (escenario previo a la Resolución 125) superando los US\$ 230/ha.

Si consideramos el período 2007/08, los costos alcanzaban ya los US\$ 252,5/ha y presentaban la siguiente composición: 14% labranzas, 10% semillas, 59% agroquímicos y fertilizantes, 14% cosecha y 3% seguro. A partir de ese punto se consolidó una tendencia ascendente en los costos directos, que derivó en una media de US\$ 364,3/ha durante el período 2007/08 – 2014/15. Esto representó un incremento del 74% respecto del promedio correspondiente a las campañas 2002/03 – 2006/07.

Entre las campañas 2007/08 y 2014/15, la estructura habitual de los costos directos se distribuyó de la siguiente manera: 15% labranzas, 12% semillas, 57% agroquímicos y fertilizantes, 12% cosecha y 3% seguro. Esta composición se mantuvo relativamente estable a lo largo del período. A fin de ilustrar dicha evolución, acompañamos la descripción con un

gráfico de barras elaborado a partir de los datos provistos por la revista *Márgenes Agropecuarios*, donde se expone la variación en la inversión necesaria para llevar adelante la producción de trigo en el norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe, así como su distribución porcentual. Esta información posibilita la comparación del comportamiento de los costos con respecto a otras zonas productivas. Asimismo, incorporamos la cotización del cereal en el Mercado de Cereales de Rosario al cierre de cada campaña previa a la siembra, es decir, en el momento en que se definen las decisiones vinculadas al esquema productivo.

Gráfico 35: Costos directos de trigo en el norte de Bs. As. y sur de Santa Fe (US\$/ha)



En el gráfico N° 35 observamos cómo, en las ocho campañas analizadas, los costos directos han variado desde un mínimo de 17qq (2013/14) a un máximo de 30qq (2012/13). En términos medios, se requieren 21,4qq de trigo por hectárea para su producción. Cabe destacar que este valor no contempla aún el costo del factor tierra.

A continuación adjuntamos un cuadro con los datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” a abril de cada año, para ilustrar la composición media de los costos directos por zona geográfica.

Cuadro 20: composición de costos directos de trigo por zonas geográficas

Zonas geográficas	Prom. 2007/08 - 2014/15	Labranzas	Semillas	Agroq + fertilizantes	Cosecha	Seguro	
Norte de Bs. As. / Sur de Sta. Fe	US\$ 364,27	21,4qq	15,5%	12,2%	56,7%	12,4%	3,2%
Sur de Córdoba	US\$ 313,99	18,5qq	22,8%	15,1%	43,5%	13,2%	5,3%
Oeste de Bs. As.	US\$ 298,13	17,5qq	25,9%	14,8%	43,1%	13,5%	2,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios

A partir del cuadro presentado se observa una marcada disparidad en los costos directos entre las zonas analizadas. Mientras que en el norte de Buenos Aires / sur de Santa

Fe, el mismo es de US\$ 364/ha, en Córdoba desciende un 14% y en el oeste de Buenos Aires un 18%. La composición de estos costos es similar entre las dos últimas regiones, aunque difiere respecto de la primera en una mayor participación del servicio de labranza y una menor incidencia del rubro agroquímicos y fertilizantes. Es precisamente en este último componente donde se origina el diferencial de costos anteriormente señalado, dado que representa aproximadamente el 69% de la inversión total requerida para producir trigo en el país, cuya media nacional equivale a 19 qq/ha.

4.3.2) Ingresos Directos

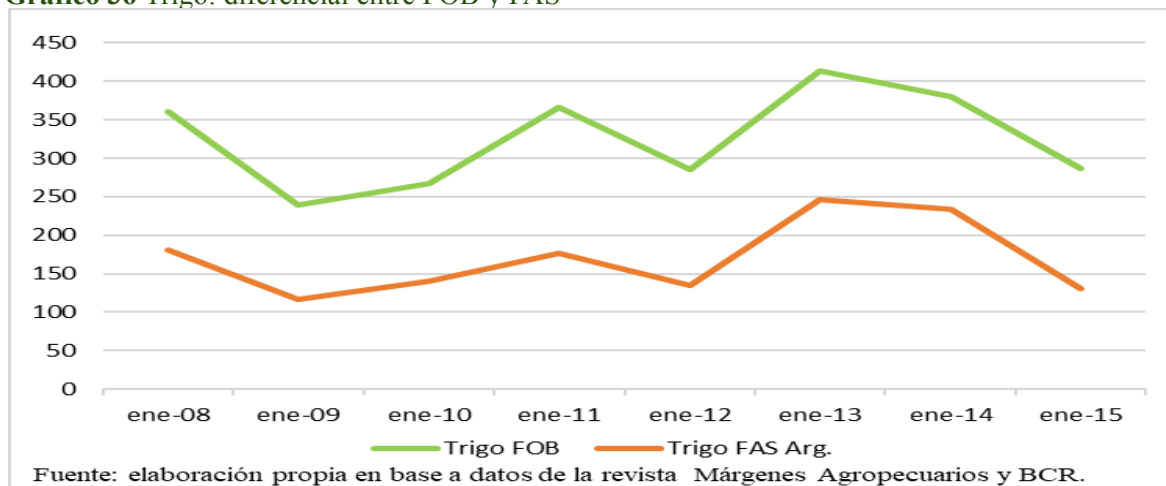
Una vez finalizado el análisis de los costos directos del cultivo, corresponde abordar su contracara: los ingresos. La cotización del cereal en Argentina ha sido sumamente dispar, con marcados ciclos de alzas y bajas. Al examinar la evolución del precio internacional por tonelada, observamos que en junio de 1994 el trigo cotizaba a US\$ 140, mientras que el valor promedio hasta mayo de 2015 se ubicó en US\$ 228. Si bien esto representa un incremento nominal del 63%, no debe pasarse por alto que la inflación acumulada en Estados Unidos durante ese mismo período fue del 61%. En decir que, en términos reales, el *commodity* prácticamente no presentó variaciones a lo largo de más de 21 años.

Al analizar específicamente el período bajo estudio, se observa que en el momento de la siembra de la campaña 2007/08 el productor proyectaba recibir aproximadamente US\$ 121/tn. Sin embargo, el fuerte incremento de los precios hacia 2008 permitió una liquidación final de US\$ 181/tn. De esta manera, observamos cómo el factor coyuntural afecta a la actividad y es difícil ponderar las variables que pueden influir al sector. No obstante, al año siguiente se produjo una abrupta retracción del 40%, con un precio en Rosario que descendió a US\$ 116/tn. Los siguientes dos años, pos crisis internacional, fueron de recuperación de cotizaciones. Pero en la campaña 2011/12, nuevamente el empresario agrícola vuelve a recibir un bajo precio por el trigo (US\$ 135/tn). Si bien tanto en enero/13 como en 2014 hubo una recuperación de alrededor del 70%, no se pudo sostener debido a que en 2014/15 nuevamente la cotización FAS del trigo tocó su piso.

Otro aspecto clave a considerar al analizar el precio del trigo es la diferencia entre el precio FOB y precio FAS (el cual recibe en el mercado doméstico el productor). Durante todo el período estudiado, los derechos de exportación tuvieron una alícuota del 28%, a lo cual le debemos agregar gastos en puertos y de comercialización internacional. Estos conceptos, en los ocho años rondaron, entre el 5% y 8,5% de la cotización FOB del cereal; generando un diferencial promedio entre ambos valores del orden del 33% al 37%.

A continuación exponemos un gráfico con el precio por tonelada FOB y FAS del trigo a enero de cada año (eje Y), el cual fue confeccionado con datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” y la Bolsa de Cereales de Rosario. El valor FAS fue calculado desde enero/12 hasta enero/15 (eje X) a dólares libres, dadas las dificultades para acceder al Mercado Libre de Cambios.

Gráfico 36 Trigo: diferencial entre FOB y FAS



Del gráfico se desprende que la brecha *fobbing* (diferencia por tonelada entre el precio FOB y FAS) tuvo una expresión que rondó mayormente el 50%, excepto en enero/13 y enero/14, cuando se produjo un recorte de esta diferencia al orden del 40%. Esto evidencia que, en el período, hubo un desacople entre el precio internacional y el doméstico que no solo fue atribuible no solo a la alícuota del 28% en derechos de exportación, sino también a la regulación mediante permisos y cupos de exportación. A su vez, debemos considerar la brecha cambiaria existente entre 2012 y 2015, que ocasionó que el productor percibiera menores ingresos medidos en dólares. De esta manera, mientras que los costos directos desde la campaña 2007/08 hasta 2014/15 se incrementaron en un 65%, el ingreso en tranquera se vio reducido en un 37% en el mismo tiempo.

Las zonas geográficas analizadas comercializan mayormente sus granos en los siguientes puertos: Rosario (norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe y sur de Córdoba), y Bahía Blanca (oeste de Buenos Aires). Esta diferencia en los puntos de exportación puede implicar variaciones en los precios percibidos por los productores, según el puerto. En efecto, en Bahía Blanca se registraron precios un 2,7% inferiores a los observados en Rosario.

Además, la ubicación de la explotación será determinante en los rendimientos estimados para hacer el análisis. En este sentido, destacamos que para todas las regiones productivas, la revista “Márgenes Agropecuarios” desde la campaña 2012/13 realizó modificaciones en los rendimientos estimados. En el caso del norte de Bs. As. / sur de Santa

Fe se consideran 40qq/ha de producción y 35qq/ha desde la campaña 2012/13. En el sur de Córdoba se proyecta una cosecha de 25qq/ha y luego se cambia a 35qq/ha desde 2012/13. Por último, para el oeste de Buenos Aires, la editorial prevé 40qq/ha y posteriormente 35qq/ha.

Al igual que al abordar la producción de soja y maíz, analizaremos los gastos comerciales separando los fletes por un lado y los demás gastos comerciales por el otro.

Cuadro 21 Trigo Gastos de fletes y otros gastos comerciales

Campaña	Sur Sta. Fe y Norte Bs As (230km)		Sur Córdoba (400km)		Oeste de Bs. As. (430km)	
	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	4,3	11%	6,5	15%	7,5	25%
2008/09	9,0	22%	5,0	12%	5,7	19%
2009/10	6,3	16%	6,3	14%	7,1	24%
2010/11	5,4	14%	7,0	16%	7,5	25%
2011/12	8,1	20%	5,6	13%	6,0	20%
2012/13	5,5	16%	8,1	21%	11,6	33%
2013/14	4,9	14%	5,0	13%	7,3	21%
2014/15	9,1	26%	5,4	14%	8,2	23%
Prom.	6,6	17%	6,1	15%	7,6	24%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de BCR.

Para comparar los costos por fletes agrupamos a las áreas agrícolas según su distancia al puerto más cercano. De esta forma, tendremos al norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe que se encuentran a 230km del puerto de embarque y por otro lado, al sur de Córdoba y el oeste de Buenos Aires que se ubican a una distancia de hasta 430km. A pesar de que tanto la producción de la zona núcleo como de Córdoba recorren distancias disímiles, la erogación que realizan para trasladar la producción de cada hectárea es bastante similar. En ambos casos, deben destinar entre 6,1qq y 6,6qq de trigo (lo cual representa alrededor del 16% de lo cosechado por hectárea). En cambio, para el oeste de Buenos Aires el gasto en fletes asciende a 7,6qq, lo cual equivale a casi un cuarto del ingreso bruto. En dicha región, el presente ítem alcanzó en la campaña 2012/13 un peso del 33%.

Considerando los gastos comerciales restantes, observamos que en términos relativos, representan un 4,8% de lo facturado por hectárea. Si bien existen leves variaciones entre las regiones productivas, estas no superan los 0,4 qq. Es importante destacar que, a lo largo de las campañas, estos costos han experimentado un incremento sostenido, aunque de manera gradual. A continuación, presentamos un cuadro que resume la información descripta, agrupando todos los gastos comerciales.

Cuadro 22 Trigo: Total de gastos de comercialización

Campaña	Sur Sta. Fe y Norte Bs. As. (230km)		Sur Córdoba (400km)		Oeste de Bs. As. (430km)	
	qq	%	qq	%	qq	%
2007/08	6,2	15%	7,6	20%	8,9	30%
2008/09	10,6	27%	6,1	16%	6,9	23%
2009/10	8,1	20%	7,4	19%	8,5	28%
2010/11	7,2	18%	8,1	21%	8,9	30%
2011/12	10,0	25%	6,8	18%	7,5	25%
2012/13	7,4	21%	10,0	27%	13,5	38%
2013/14	6,7	19%	6,8	18%	9,1	26%
2014/15	10,8	1%	7,0	19%	10,0	29%
Prom.	8,4	22%	7,5	20%	9,1	29%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Márgenes Agropecuarios y de BCR.

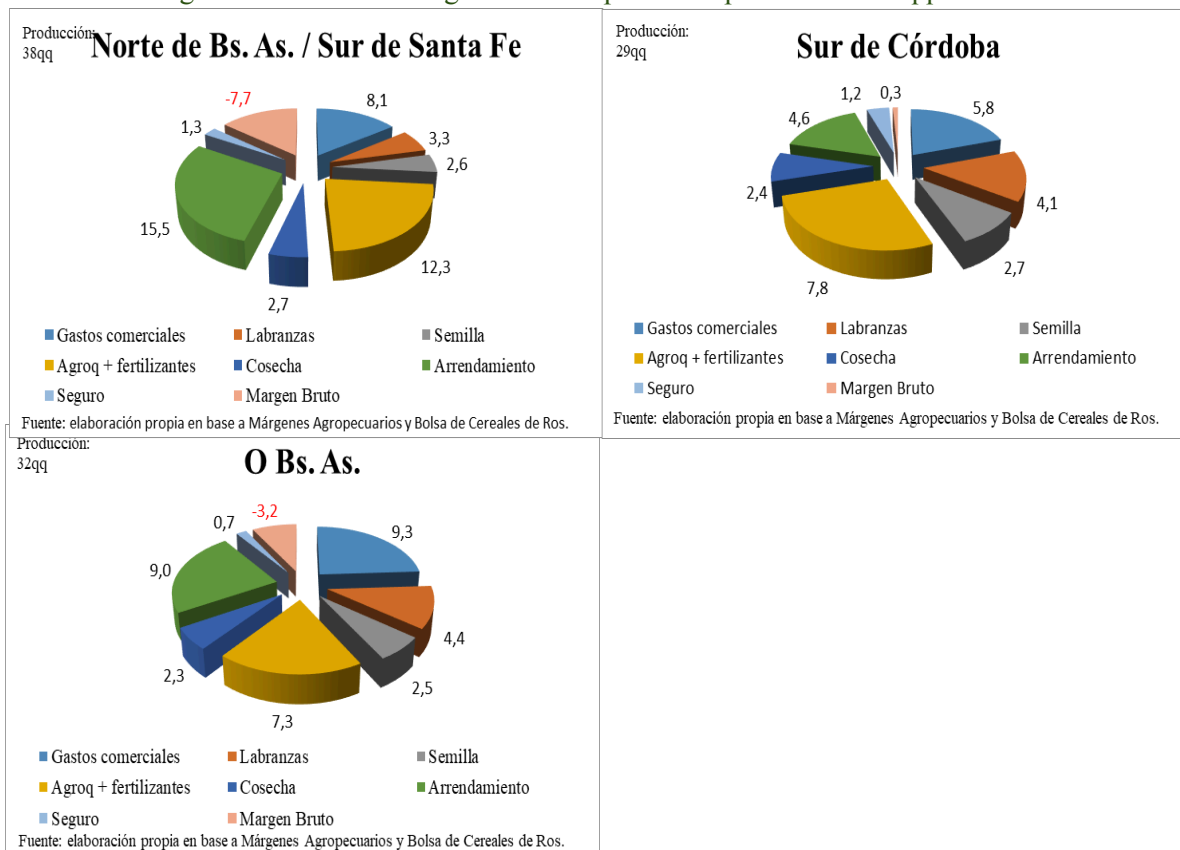
El sur de Córdoba presenta la menor incidencia relativa de gastos comerciales en la venta de trigo, con un 20 % del ingreso bruto destinado a esa finalidad (7,5 qq/ha). Aunque la zona núcleo está considerablemente más cerca del puerto, sus mayores rindes generan un gasto comercial superior, representando el 22 % del ingreso bruto (84 qq/ha). Por su parte, en el oeste de Buenos Aires, la distancia al puerto de Bahía Blanca (430 km) tiene un impacto directo sobre el margen de rentabilidad, ya que comercializar la producción demanda casi un tercio del ingreso bruto (9,1 qq/ha).

Al excluir el costo del factor tierra (arrendamiento más gasto del seguro sobre este costo) y ordenamos a las regiones de mayor a menor margen bruto por hectárea, tendremos la siguiente secuencia: sur de Santa Fe / norte de Buenos Aires (8,3qq/ha), oeste de Buenos Aires (5,8qq/ha) y sur de Córdoba (4,7qq/ha).

Para incluir el costo por el uso de la tierra, deben considerarse ciertos aspectos metodológicos. Este componente se calcula conforme al criterio utilizado en el análisis de la producción de soja, ya que el valor del arrendamiento suele expresarse en quintales de dicho cultivo y luego traducirse a su equivalente en moneda. El monto total del arrendamiento se distribuye equitativamente entre ambos cultivos: el 50% se asigna a la producción de trigo y el 50% restante a la soja de segunda.

A partir de los datos analizados en esta investigación, presentamos la distribución del ingreso bruto promedio por hectárea para cada región productiva de trigo considerada, abarcando el período 2007/08 a 2014/15. En esta exposición, se incorpora el costo del factor tierra, permitiendo una evaluación más completa de la rentabilidad agrícola en cada zona.

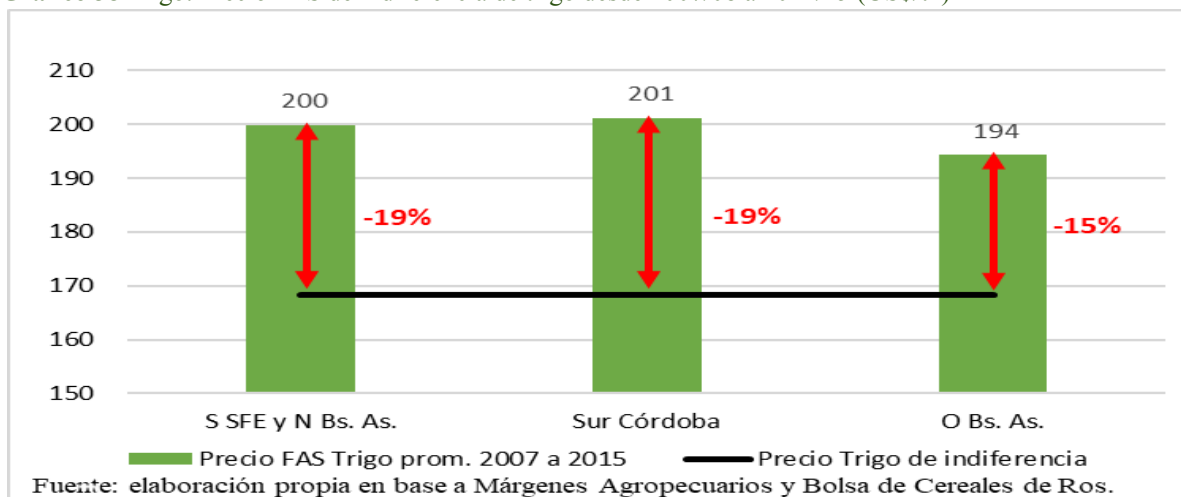
Gráfico 37 Trigo: Distribución del ingreso directo por zonas productivas en qq



Los gráficos muestran la información analizada en este apartado pero representada en quintales por hectárea. Al incorporar el arrendamiento, el margen del productor cambia drásticamente, volviéndose negativo en todos los casos. La zona núcleo presenta un margen bruto medio de **-7,2 qq/ha**, Córdoba de **-4,4 qq/ha** y Buenos Aires de **-3,2 qq/ha**.

Ante este escenario, hemos analizado el valor del grano de indiferencia para cubrir sus costos promedio desde el año 2007/08 hasta 2014/15, es decir la cotización FAS mediante la cual cada área geográfica tiene un resultado neutro. Este importe es comparado con la cotización media en dólares al cierre de las campañas 2007/08 a la 2014/15, para lo cual incorporamos el siguiente gráfico elaborado con los datos de la revista “Márgenes Agropecuarios” del mes de abril de cada ciclo productivo y de la Bolsa de Cereales de Rosario desde enero de 2007 hasta mayo de 2015.

Gráfico 38 Trigo: Precio FAS de indiferencia de trigo desde 2007/08 a 2014/15 (US\$/tn)



En este análisis se observa que el trigo registró una cotización FAS promedio menor a los US\$ 170/tn en la pizarra de la Bolsa de Cereales de Rosario, considerando el período de enero de cada campaña agrícola. Al buscar el valor que debe tener el cultivo (dados todos los demás factores bajo *ceteris paribus*) para cubrir el total de sus costos, tendremos que todas las regiones requieren un importe aproximado de US\$ 200/tn. Esto implica un desfasaje del 19 % en relación con los valores efectivamente obtenidos en la zona núcleo y Córdoba, y del 15 % respecto del oeste de Buenos Aires. Si bien una mayor productividad por hectárea podría compensar esta brecha, su alcance está condicionado tanto por la capacidad productiva intrínseca de cada campo como por las condiciones climáticas de cada ciclo agrícola.

Trigo – Soja de segunda

En la planificación agrícola, la combinación trigo – soja de segunda juega un papel clave, ya que permite optimizar el uso del suelo al aprovechar la sucesión de cultivos dentro de la misma campaña. Entonces, para proseguir nuestro análisis con el objeto de visualizar el impacto que hubiera ocasionado la aplicación de los derechos de exportación móviles en el período desde la cosecha 2007/08 hasta 2014/15, es necesario en forma previa presentar la rentabilidad en conjunto del esquema trigo – soja de segunda.

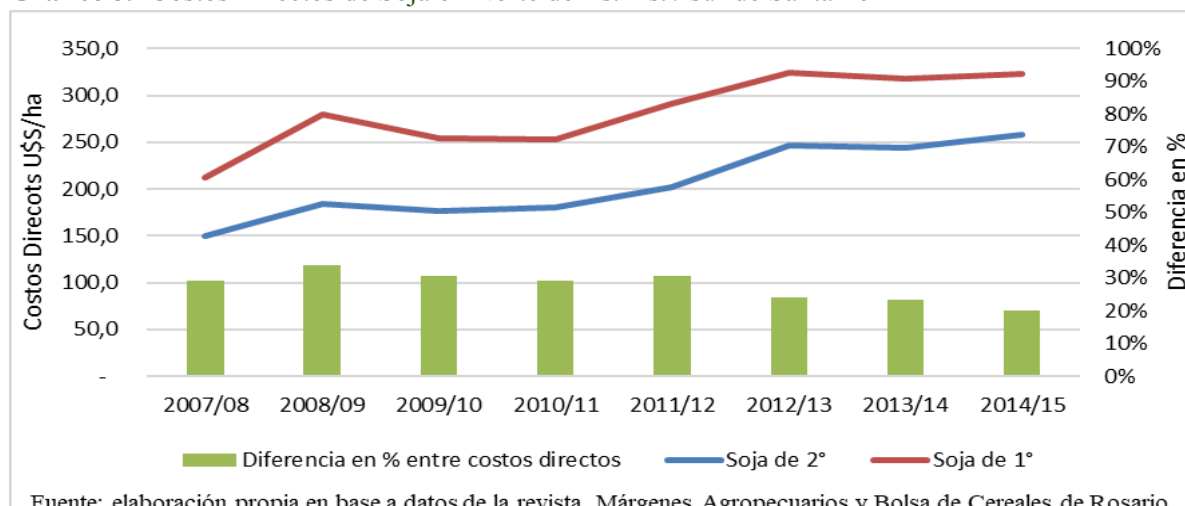
La producción de soja de segunda requiere una inversión inferior en costos directos debido a un menor tiempo de barbecho⁴⁶, lo que provoca una reducción en el gasto de servicios de labranzas y agroquímicos. Es decir que la siembra de trigo permite aprovechar ciertos costos erogados (principalmente en la pre siembra), que serán absorbidos a la hora de implantar la soja de segunda, lo cual se traduce en que el costo productivo de la soja de

⁴⁶ Barbecho: tiempo que transcurre entre la cosecha de un cultivo y la siembra del siguiente.

segunda sea en promedio 28% menor a la de primera. Pero a su vez, el rendimiento esperado es aproximadamente un 50% más bajo que si se produjera en la temporada solamente soja.

A continuación presentamos un gráfico donde se exponen los costos directos de la soja para la zona núcleo, tanto de primera como de segunda, y el diferencial existente para cada una de las campañas analizadas.

Gráfico 39 Costos Directos de Soja en Norte de Bs. As. / sur de Santa Fe



Tanto la zona núcleo como el oeste de Buenos Aires presentan un comportamiento similar en cuanto al diferencial de costos entre la producción de soja de primera y de segunda. En contraste, en Córdoba esta brecha es menor, con una reducción promedio del 19 %, atribuible principalmente a menores costos en agroquímicos y cosecha. Esta última diferencia se explica por el hecho de que la productividad de la soja de segunda en Córdoba disminuye en menor proporción respecto a las demás regiones. Ello se debe a que el rendimiento inicial de la soja es sensiblemente más bajo en esta provincia (25 qq/ha).

Al entender el esquema productivo trigo-soja de segunda como un bloque, nos debemos preguntar: ¿cuánto dinero se deberá invertir? ¿Cuál será su resultado final? Para realizar los cálculos, debemos tener en cuenta las siguientes consideraciones. El productor deberá comenzar la campaña teniendo que erogar los costos directos de producción de trigo más el arrendamiento de la tierra, para luego poder recuperar parte del capital invertido, con el ingreso de la cosecha de trigo. Pero a su vez, deberá tener disponible el monto suficiente para afrontar el ciclo productivo de la soja de segunda. A continuación, exponemos un cuadro elaborado a partir de la revista “Márgenes Agropecuarios” y la Bolsa de Cereales de Rosario, donde se presenta el monto neto requerido para afrontar cada hectárea de trigo – soja de segunda en el norte de Buenos Aires / sur de Santa Fe.

Cuadro 23 Rentabilidad Trigo – Soja 2º: norte de Bs. As. / sur de Santa Fe

Período	TRIGO			SOJA			Arrend	Total
	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal		
2007/08	612,4	262,5	349,9	438,1	158,6	279,5	532,0	97,4
2008/09	340,5	408,3	-67,8	417,2	193,4	223,8	546,0	-390,0
2009/10	446,3	327,4	119,0	347,3	182,7	164,6	389,3	-105,7
2010/11	579,8	327,6	252,2	491,6	189,2	302,4	586,5	-31,8
2011/12	405,2	405,2	-0,1	529,2	213,0	316,2	676,7	-360,6
2012/13	679,7	422,4	257,4	476,7	256,4	220,4	595,8	-118,1
2013/14	661,9	416,6	245,3	467,2	251,9	215,3	512,0	-51,4
2014/15	316,4	423,2	-106,8	291,3	263,1	28,2	324,0	-402,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarias y la Bolsa de Cereales de Rosario.

A lo largo de las ocho campañas analizadas se observa que la producción de soja de primera requiere un 30 % menos de capital, considerando el arrendamiento. Sin embargo, al incorporar el ingreso neto de la soja de segunda, el resultado global dista de ser favorable para el productor; salvo en la campaña 2007/08, las siete siguientes registran pérdidas sucesivas. Lo cual se puede atribuir a que ambos cultivos no logran absorber el costo del arrendamiento (con excepción del primer año) e incluso en 2008/09, el ingreso por la cosecha de trigo no cubre sus costos directos de producción. En promedio se obtiene un margen neto de **-US\$170/ha**, muy distante a los US\$77/ha que se logra por producir soja de primera. Para equilibrar los resultados del período, sería necesario un precio 20 % superior al realmente percibido en el caso del trigo, y un 10 % adicional para la soja de segunda.

Seguidamente, incorporamos una tabla que sintetiza y compara la información previamente analizada por región y cultivo.

Cuadro 24 Rentabilidad Trigo – Soja 2º: sur de Córdoba

Período	TRIGO			SOJA			Arrend	Total
	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal		
2008/09	217,9	292,2	-74,3	423,3	197,3	226,0	165,8	-14,1
2009/10	283,3	244,7	38,6	352,5	182,9	169,7	136,0	72,2
2010/11	367,2	253,9	113,4	497,2	187,0	310,3	188,2	235,4
2011/12	258,8	318,4	-59,6	549,6	217,2	332,5	225,0	47,9
2012/13	691,2	430,4	260,9	485,7	258,5	227,2	201,4	286,7
2013/14	672,0	416,4	255,6	475,2	256,2	219,0	196,5	278,1
2014/15	328,7	418,2	-89,4	303,3	267,0	36,3	115,8	-169,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarias y la Bolsa de Cereales de Rosario.

En el sur de Córdoba, donde se cuenta con información sobre arrendamientos desde la campaña 2008/09, presenta un desempeño positivo entre los ciclos 2009/10 y 2013/14. En las dos campañas restantes, sin embargo, los ingresos netos de ambos cultivos no alcanzaron a cubrir el total de los costos, principalmente porque el ingreso neto de trigo es insuficiente para absorber sus costos directos. El margen neto promedio del esquema productivo es US\$ 105/ha, cifra muy similar a la obtenida con la soja de primera (US\$ 103/ha).

En el oeste de Buenos Aires, la conclusión es consistente con la arribada en las demás regiones: el margen neto promedio es negativo (-US\$ 4/ha), pero con matices. En cuatro de las ocho campañas presenta altos márgenes de rentabilidad (2007/08, 2010/11, 2012/13 y 2013/14). Pero a su vez, se obtienen cuantiosas pérdidas en los restantes períodos. Cabe destacar que la rentabilidad media de la producción de soja de primera es US\$ 157/ha.

Cuadro 25 Rentabilidad Trigo – Soja 2º: oeste de Bs. As.

Período	TRIGO			SOJA			Arrend	Total
	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal		
2007/08	430,8	170,7	260,1	420,6	153,4	267,2	330,7	196,6
2008/09	216,8	259,3	-42,4	390,6	188,9	201,7	293,3	-134,0
2009/10	300,2	225,1	75,1	328,6	178,0	150,5	228,8	-3,3
2010/11	419,8	235,9	183,9	497,5	182,4	315,2	348,7	150,4
2011/12	278,9	293,3	-14,5	512,6	209,0	303,6	374,7	-85,6
2012/13	655,3	416,9	238,4	453,5	250,0	203,5	347,1	94,9
2013/14	629,1	410,0	219,1	431,3	247,5	183,8	310,7	92,1
2014/15	257,8	413,1	-155,3	262,5	259,1	3,4	190,2	-342,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarias y la Bolsa de Cereales de Rosario.

4.3.3) Impacto de las Retenciones Móviles en la Rentabilidad del Trigo

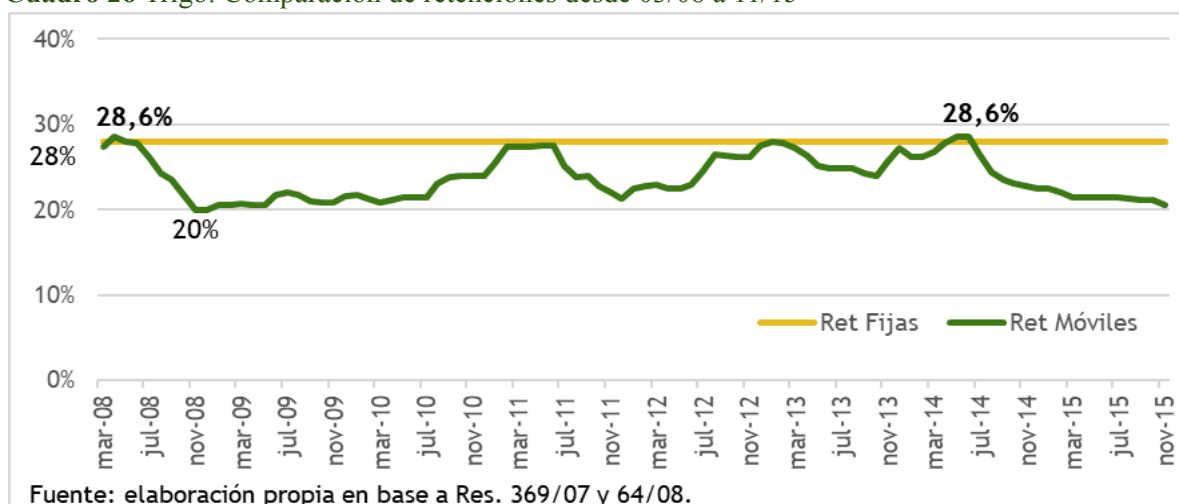
Es fundamental analizar el impacto que habría generado la vigencia de los derechos de exportación móviles en la producción de trigo-soja de segunda entre marzo de 2008 y noviembre de 2015, centrándose principalmente en el trigo, dado que el comportamiento de la oleaginosa ya ha sido previamente examinado.

La nueva propuesta de retenciones requería que el precio FOB del cereal se ubique por debajo de US\$ 360/tn, para que se traduzca en una ventaja impositiva para el productor. Debemos recordar que desde el 11 de marzo de 2008 hasta el 20 de julio de ese mismo año, estuvieron vigentes las retenciones móviles. En ese ínterin, el precio promedio del trigo en puertos argentinos fue US\$ 353/tn y los aranceles se situaron en una media de 27,6%.

En el período antes mencionado, el trigo tuvo una cotización media FOB en puertos argentinos de US\$ 283/tn, lo cual hubiera representado un derecho de exportación promedio de 23,8%. En este escenario hipotético, se generaría una reducción fiscal del 4,2% en aranceles, equivalente a aproximadamente US\$ 12/tn. Al analizar cada mes en detalle, observamos que en solo cinco ocasiones las retenciones móviles habrían sido superiores a las fijas, aunque la diferencia sería mínima, alcanzando como máximo el 0,6%. Entonces, de los ochenta y ocho meses donde el productor percibiría una rebaja fiscal, en la mitad dicha ventaja se ubicaría hasta en un 5% y en la restante porción, la divergencia se hallaría entre 5% y 10%. En noviembre y diciembre de 2008, las retenciones móviles hubieran tocado su piso del 20% y su mayor nivel (28,6%) lo alcanzaría entre abril de 2008 y mayo de 2014.

Acompañamos la descripción con un gráfico que ilustra la evolución de los derechos de exportación móviles y fijos desde marzo de 2008 hasta noviembre de 2015, elaborado conforme las Resoluciones 369/0007 y 64/0008 según los precios del cereal vigentes.

Cuadro 26 Trigo: Comparación de retenciones desde 03/08 a 11/15

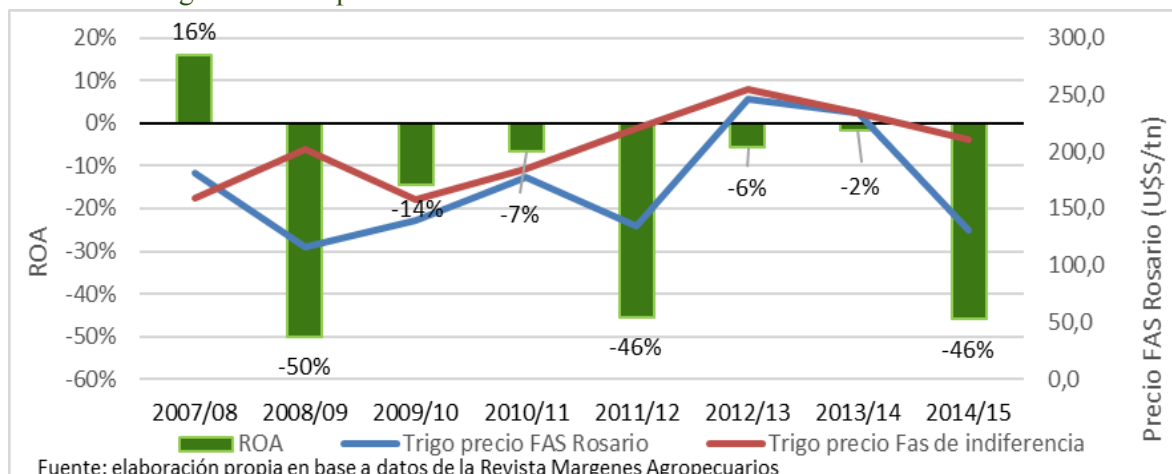


La producción de trigo en el norte de Buenos Aires y sur de Santa Fe experimentó una dinámica similar a la del maíz, arrojando pérdidas en la gran mayoría de las campañas analizadas. En particular, siete de los ocho períodos considerados presentaron resultados negativos, con un ROA promedio del **-18%**. Cabe destacar que en las campañas 2008/09, 2011/12 y 2014/15 el productor enfrentó pérdidas equivalentes a aproximadamente el 50% de sus costos totales. Este escenario crítico obedeció a una marcada caída en la cotización del trigo y a significativos aumentos en los costos de producción, impulsados por una inflación en dólares derivada del atraso cambiario que atravesaba el país.

A continuación presentamos un gráfico que contiene en su eje derecho el ROA del productor arrendatario por cada una de las campañas agrícolas, construido en base a los datos

presentados por la revista “Márgenes Agropecuarios”. También se incluye, sobre el eje derecho, tanto la evolución del precio FAS de indiferencia del trigo a lo largo de las campañas como el precio FAS promedio del cereal reflejado en la plaza rosarina a enero de cada año. Es importante señalar que el valor del arrendamiento fue imputado al 50%, dado que la otra mitad se asigna a la soja de segunda.

Gráfico 40 Trigo: ROA del productor



Nuevamente evaluaremos el posible impacto que la aplicación de retenciones móviles, según la Resolución 64/08, sobre la rentabilidad de la producción de trigo. Para aislar el efecto ocasionado, mantendremos todas las demás variables bajo el criterio de *ceteris paribus*. Establecemos, además, como supuesto que el productor comercializa el total de su producción en el mes de enero, por lo cual calculamos el derecho de exportación móvil en dicho mes desde el año 2008 hasta 2015. Para ello, se presentará un cuadro elaborado a partir de la cotización FOB promedio del trigo en puertos argentinos durante enero de cada año, según datos de la Bolsa de Cereales de Rosario, las alícuotas propuestas por la Resolución 64/08 y las efectivamente aplicadas.

Cuadro 27 Trigo: Derechos de Exportación fijos y móviles por campañas

Mes	Precio promedio maíz	Derechos de Exportación fijos	Derechos de Exportación móviles	Diferencia en %	Diferencia en U\$S
ene-09	USD 210	28,0%	20,6%	-7,4%	-USD 15,5
ene-10	USD 232	28,0%	21,7%	-6,3%	-USD 14,6
ene-11	USD 318	28,0%	25,4%	-2,6%	-USD 8,3
ene-12	USD 249	28,0%	22,4%	-5,6%	-USD 13,9
ene-13	USD 360	28,0%	28,0%	0,0%	USD -
ene-14	USD 330	28,0%	21,2%	-6,8%	-USD 22,4
ene-15	USD 250	28,0%	22,4%	-5,6%	-USD 14,0
Promedio	USD 278	28,0%	23,1%	-4,9%	-USD 12,7

Fuente: elaboración propia en base a Res. 369/07 y 64/08, y Bolsa de Cereales de Rosario

En el caso del trigo, durante la primera cosecha de 2007/08, los derechos de exportación aún no habían sido propuestos. Su implementación tuvo lugar por primera vez en la campaña fina 2008/09, con una alícuota del 20,6% (prácticamente el piso establecido por la norma), lo que representó una reducción impositiva del 7,4%. En los ciclos siguientes, los aranceles móviles se ubicaron por debajo de la alícuota fija, salvo en enero de 2013, cuando ambos se equipararían. En términos generales, al momento de la cosecha del cereal, el arancel medio de exportación alcanzó el 23,1%, lo cual refleja una ventaja para el productor.

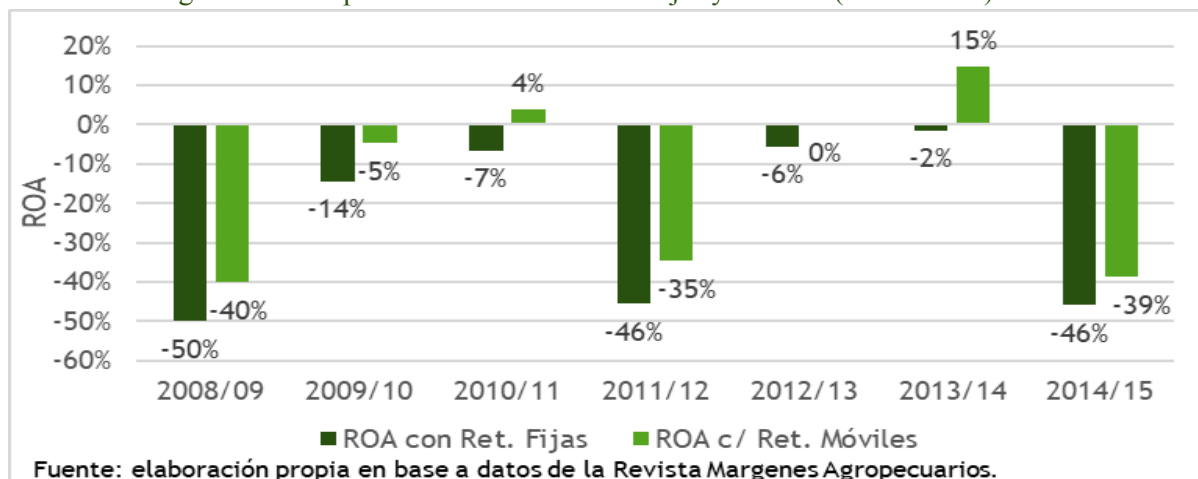
Pero debemos analizar el margen neto de cada campaña para estudiar, para concluir si esta modificación impositiva tornó rentable la producción de trigo. Para ello, es indispensable considerar el impacto que dichas retenciones podrían haber generado sobre el precio de los arrendamientos, al incidir sobre la cotización de la soja. En función del esquema productivo presentado, examinamos el efecto de la aplicación de los derechos de exportación móviles sobre el estado de resultados de la explotación agrícola durante las campañas comprendidas entre 2008/09 y 2014/15. Con este propósito, recalculamos el ROA para cada ciclo agrícola, con el fin de comparar los valores hipotéticos con los ratios efectivamente obtenidos por los productores, manteniendo constantes el resto de las variables.

La cosecha 2008/09 con retenciones fijas presenta un ROA de **-50%**, pero teniendo en cuenta la aplicación de derechos de exportación móviles concibe incrementar su ingreso bruto en un 15%, lo cual se traduce solo en una mejora del 10% del ROA, ubicándose en **-40%**. La descripción se replica en 2009/10, 2011/12 y 2014/15, donde se aumenta levemente el indicador (entre 4% y 10%), sin lograr evidenciar un retorno sobre la inversión. En cambio, en la campaña 2010/11 se alcanzaría a obtener un ROA del 4% y en 2013/14 del 15%. Por último en 2012/13 se deja de lado el escenario de pérdida, para equilibrar el resultado.

El fisco hubiera visto reducir su recaudación en US\$ 337/ha tras las siete temporadas, y a su vez, el menor precio de la soja contribuiría a bajar los costos, vía una reducción de los arrendamientos, permitiendo que el productor disminuyera el 50% de su pérdida, pero sin conseguir sacar a la actividad de su crisis. Los efectos sobre los acopios, que cobran un porcentaje por el acondicionamiento y comercialización de la mercadería, y sobre el costo del seguro, son poco significativos. Aun así, las alícuotas siguen siendo altas para obtener rentabilidad y que la misma sea acorde al capital invertido y al riesgo asumido.

Para complementar el análisis presentado, incluimos un gráfico comparativo del ROA calculado bajo dos escenarios: uno con derechos de exportación fijos y otro con la aplicación de retenciones móviles.

Gráfico 41 Trigo: ROA comparativo entre retenciones fijas y móviles (zona núcleo)



Como hemos mencionado, nuestro país no constituye una región homogénea. Cada área posee particularidades propias que influyen en sus resultados productivos. Por ello, es fundamental presentar el ROA obtenido en cada región productiva y en cada campaña, reflejando las diferencias entre las distintas zonas.

Cuadro 28 Trigo: ROA por campaña y por región productiva

Período	Sur S.F. y Norte Bs. As.	Sur de Cba	Oeste Bs. As.
2008/09	-40%	-36%	-41%
2009/10	-5%	-10%	-14%
2010/11	4%	12%	8%
2011/12	-35%	-42%	-44%
2012/13	0%	39%	18%
2013/14	15%	35%	14%
2014/15	-39%	-27%	-47%
Promedio	-14%	-4%	-15%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Margenes Agropecuarios, Bolsa de Cereales de Rosario y Res. 64/2008.

Pero tal como hemos expuesto al comienzo de este apartado, la producción triguera puede ser complementada con soja de segunda, conformando un ciclo productivo integral. En consecuencia, corresponde computar la rentabilidad que se hubiera obtenido con este otro cultivo y compararlo con el resultado de llevar a cabo solamente soja de primera. En ambos casos, los cálculos se realizan considerando la vigencia de la Resolución 64/2008.

Al analizar los resultados en la zona núcleo tras la cosecha de soja de segunda, observamos que, a lo largo del período estudiado, se registra una pérdida promedio de

aproximadamente US\$ 130/ha. En contraste, la producción de soja de primera genera una ganancia promedio de alrededor de US\$ 53/ha, lo que implica que el diferencial entre ambas opciones productivas supera el 100% a favor de la soja de primera. A continuación, presentamos una tabla que detalla el estado de resultado por campaña de la producción trigo-soja de segunda, considerando la vigencia de la Resolución 64/2008.

Cuadro 29 Trigo – soja de 2º: Estado de resultado producción con Res. 64/2008 (zona núcleo)

Período	TRIGO			SOJA			Arrend	Total
	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal		
2007/08	612,4	263,6	348,8	466,5	159,5	307,0	589,5	66,4
2008/09	400,1	407,9	-7,7	397,1	193,1	204,0	522,3	-326,1
2009/10	502,2	327,5	174,7	357,0	182,9	174,2	399,1	-50,2
2010/11	611,4	326,5	284,9	436,8	188,3	248,5	526,4	7,1
2011/12	458,3	403,7	54,6	461,1	211,8	249,4	597,1	-293,2
2012/13	679,7	420,9	258,8	405,2	255,1	150,1	517,8	-108,9
2013/14	736,4	415,5	321,0	406,6	251,0	155,6	453,1	23,4
2014/15	362,9	423,5	-60,6	306,1	263,3	42,8	337,5	-355,3
Promedio	545,4	373,6	171,8	404,6	213,1	191,4	492,9	-129,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarias y la Bolsa de Cereales de Rosario.

A una conclusión análoga a la previamente expuesta se arriba al analizar la rentabilidad en el oeste de Buenos Aires.

Cuadro 30 Trigo – soja de 2º: Estado de resultado producción con Res. 64/2008 (oeste de Bs. As)

Período	TRIGO			SOJA			Arrend	Total
	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal		
2007/08	475,3	171,1	304,2	369,5	153,7	215,8	354,6	165,3
2008/09	258,9	260,2	-1,4	370,5	189,7	180,9	353,3	-173,8
2009/10	323,9	226,2	97,6	338,3	178,9	159,4	298,3	-41,2
2010/11	459,8	236,4	223,4	442,7	182,7	260,0	378,8	104,6
2011/12	278,9	293,9	-15,1	444,6	209,4	235,2	409,6	-189,5
2012/13	729,6	417,8	311,8	382,0	250,7	131,2	405,3	37,7
2013/14	675,6	410,9	264,7	370,7	248,1	122,5	362,3	25,0
2014/15	299,9	414,8	-114,8	277,3	260,4	16,9	295,5	-393,4
Promedio	437,7	303,9	133,8	374,4	209,2	165,2	357,2	-58,2

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarias y la Bolsa de Cereales de Rosario.

En el caso del sur de Córdoba, la rentabilidad es positiva (debido a la menor incidencia del arrendamiento). No obstante, se obtiene nuevamente un diferencial que supera el 100% frente al resultado de sembrar solamente soja de primera.

Cuadro 31 Trigo – soja de 2º: Estado de resultado producción con Res. 64/2008 (sur de Córdoba)

Período	TRIGO			SOJA			Arrend	Total
	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal	Ingreso Neto	Costo Directo	Subtotal		
2008/09	252,9	293,3	-40,4	403,2	198,3	204,9	198,9	-34,3
2009/10	303,0	246,1	56,9	362,2	184,1	178,1	178,8	56,3
2010/11	400,5	254,5	146,1	442,4	187,5	254,9	206,6	194,3
2011/12	258,8	319,1	-60,3	481,6	217,8	263,7	247,5	-44,0
2012/13	765,5	431,7	333,8	414,2	259,7	154,5	241,1	247,2
2013/14	718,5	417,4	301,1	414,6	257,2	157,4	227,7	230,8
2014/15	371,1	420,2	-49,1	318,1	268,9	49,2	179,7	-179,6
Prom.	438,6	340,3	98,3	405,2	224,8	180,4	211,5	67,2

Fuente: elaboración propia en base a datos de la revista Márgenes Agropecuarias y la Bolsa de Cereales de Rosario.

La continuidad de la Resolución 64/2008 habría generado una leve mejora en la rentabilidad del productor, aunque insuficiente.. Si bien algunas campañas, como 2012/13 y 2013/14 en el sur de Córdoba, mostraron ROA elevados, no se puede atribuir esta situación exclusivamente a la aplicación de retenciones móviles. A lo largo de todas las regiones analizadas, se confirma la misma tendencia observada en la zona núcleo sobre que el impacto de las retenciones móviles resulta marginal, con mejoras que, en el mejor de los casos, alcanzan un 10% en la rentabilidad.

Este análisis evidencia la necesidad de una reformulación en la escala de precios utilizada para determinar las alícuotas móviles, como así también la cota inferior del arancel. La estructura fiscal aplicada al comercio agrícola debe contemplar no sólo su efecto inmediato sobre los márgenes de rentabilidad, sino también su impacto en la sustentabilidad del sector y la equidad entre regiones productivas. En este sentido, resulta esencial avanzar hacia un esquema tributario más eficiente y equitativo, que contribuya a fortalecer la estabilidad del sistema productivo en su conjunto.

5) Las Facultades Delegadas y los Derechos de Exportación

La decisión del Ministerio de Economía de imponer o modificar derechos de exportación mediante decretos o resoluciones reavivó un antiguo debate: un ministerio dependiente del Poder Ejecutivo Nacional o incluso el propio Ejecutivo, ¿tiene atribuciones para legislar en materia impositiva? Este cuestionamiento fue ampliamente utilizado por los opositores a la medida para impugnar su aplicación, bajo el argumento de que un organismo ministerial carece de potestades para dictar dicho tipo de normativa. Aquellos que profundizaron en el análisis afirmaban que la potestad legislativa cedida al Ejecutivo por parte del Poder Legislativo se encontraba caducada. Respecto a este último argumento, no existía consenso sobre la fecha en la que se venció la cesión de facultades, algunos consideraban que se había producido al caer la Cláusula Transitoria Octava y otros alegaban que la finalización operó en agosto de 2006⁴⁷.

Dado la importancia del tema, hemos decidido analizar el fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación sobre delegación legislativa en materia impositiva por parte del Congreso al PEN. Este estudio nos servirá de base para llegar, por analogía, a una conclusión respecto de si tanto el Ministerio de Economía y Producción como el organismo superior de gobierno contaban con facultades legislativas para el dictado de las correspondientes normativas que establecieron los derechos de exportación móviles.

5.1) Fallo CJJN “Camaronera Patagónica S.A.”

La empresa Camaronera Patagónica S.A., con sede en Mar del Plata y dedicada a la pesca y transformación de organismos marinos, presentó una demanda judicial para solicitar la inconstitucionalidad de la Resolución 11/2002, emitida por el entonces Ministerio de Economía e Infraestructura, con el objetivo de impedir su aplicación. A través de esta norma se establecía o adicionaba derechos de exportación del 5% al 10%, a una diversa cantidad de productos de pesca, agrícolas, agroindustriales, etc. La actora cuestionó la validez de la resolución por considerar que el organismo emisor carecía de facultades para su dictado y por tal, exigía la devolución del derecho aduanero pagado en demasía. El expediente traspasó todas las instancias de la justicia federal hasta llegar a la Corte Suprema de Justicia de la Nación, que debía determinar en última instancia si hacía lugar o no al pedido del privado. Este proceso se inició en el año 2004 y tuvo su punto final el 15 de abril de 2014.

Antes de ingresar al análisis formal de la controversia, es importante recordar las razones que el Ministerio de Economía e Infraestructura adujo para publicar en el Boletín

⁴⁷ Abordado en detalle más adelante.

Oficial del día 5 de marzo de 2002, la resolución cuestionada. En el considerando de la normativa, se expresa que la crisis social y económica afectó tanto el ingreso de los más vulnerables como del Estado, lo que motivó la adopción de medidas orientadas a recomponer dichas variables y a su vez, den protección a los precios internos (en especial de la canasta familiar) ante la devaluación ocasionada por la salida de la convertibilidad. Según el organismo emisor, sus facultades legislativas se basan en la delegación otorgada a través de las sucesivas leyes que declararon el estado de emergencia pública en materia social, económica, financiera y cambiaria en el territorio nacional.

Los derechos de exportación según el máximo Tribunal de Justicia de la Nación, son tributos. El cuerpo legal que los crea es el Código Aduanero al establecer que gravarán la exportación para consumo, produciéndose el hecho imponible cuando la mercadería se extrae del territorio aduanero⁴⁸ por tiempo indeterminado. Al definir su naturaleza jurídica, necesariamente se impondrá el principio de legalidad que rige en materia tributaria, el cual dispone que no hay tributo sin ley previa.

Los derechos de exportación no solamente tienen como fin contribuir al Tesoro Nacional, sino que se utilizan como una herramienta de regulación económica, social o monetaria, lo cual queda evidenciado en el artículo 755 del Código Aduanero (1981) al otorgarle facultades al PEN, bajo ciertas condiciones, de gravar, desgravar o modificar el derecho aduanero establecido para cumplir alguna de las siguientes finalidades:

- a) asegurar el máximo posible de valor agregado en el país con el fin de obtener un adecuado ingreso para el trabajo nacional;
- b) ejecutar la política monetaria, cambiaria o de comercio exterior;
- c) promover, proteger o conservar las actividades nacionales productivas de bienes o servicios, así como dichos bienes y servicios, los recursos naturales o las especies animales o vegetales;
- d) estabilizar los precios internos a niveles convenientes o mantener un volumen de ofertas adecuado a las necesidades de abastecimiento del mercado interno;
- e) atender las necesidades de las finanzas públicas.

El artículo citado según Aristides H. Corti al realizar un análisis del fallo “Camaronera Patagónica SA” ha dicho que:

no constituye estrictamente una legislación delegante sino una descentralización normativa necesaria en función de la evolución/devénir del comercio internacional/mercado interno; en otros términos con indispensable e inmediata adaptación a las fluctuaciones/variaciones cíclicas, coyunturales, de la economía nacional e internacional, por lo que las normas dictadas por el PEN, con apoyo en el referido art. 755 (CA) también parecen encuadrar satisfactoriamente en el art. 99, inc. 2, CN. (Corti, 2014)

⁴⁸ El Código Aduanero (1981) define este término en su segundo artículo como la parte del “ámbito terrestre, acuático y aéreo sometido a la soberanía de la Nación Argentina, en la que se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones de carácter económico a las importaciones y a las exportaciones”.

Lo detallado en los párrafos anteriores nos lleva, inevitablemente, a relacionarlo con los fundamentos expuestos por el Ministerio de Economía e Infraestructura para respaldar el dictado de la medida. La mayoría de los puntos citados del Código Aduanero condicen con las finalidades perseguidas por la Resolución 11/2002. Pero como veremos más adelante esto no obsta, a que no sea considerada inconstitucional por carecer su emisor de facultades legislativas para su regular sobre la materia.

La relevancia del fallo nos lleva a estructurar el análisis en tres partes. Por un lado abordaremos el principio de legalidad, seguido del estudio de la delegación legislativa antes y pos reforma constitucional de 1994 y por último, analizaremos el plazo de delegación legislativa hacia el PEN. A partir de este análisis, se abrirá un nuevo espacio para indagar si los fallos sobre el control constitucional emitidos por el Máximo Tribunal deben aplicarse de manera uniforme a todos los casos.

5.1.1) Principio de Legalidad

El análisis de la constitucionalidad de una norma tributaria debe partir de un principio fundamental del Derecho Tributario que consiste en que “no hay tributo sin ley previa”. Este precepto establece que todo tributo debe ser creado por una ley material y formal, la cual debe sancionarse conforme a los procedimientos previstos en la Constitución Nacional y emanar de un órgano con facultades legislativas para ello. La finalidad es garantizar seguridad jurídica a la sociedad, de manera que lo impuesto sea acorde a lo que la ley prevé.

Para encontrar los primeros antecedentes de esta regla, debemos retroceder casi mil años. En 1091 en España, Alfonso VI solicitó el consentimiento del obispo y habitantes de la comunidad para imponer una contribución extraordinaria. Pero recién en el Siglo XIII, en la Carta Magna inglesa se deja asentado que el Rey no podía establecer recursos ordinarios sin el consentimiento de los representantes del pueblo. Esta idea se fue expandiendo, siendo recepcionada en Francia cien años después. Sin embargo, con la implantación de gobiernos absolutistas este concepto fue perdiendo fuerza, logrando retomar importancia durante la Revolución Francesa de 1789. En América, Estados Unidos fue el primero en aplicarlo y divulgarlo, especialmente a través de los artículos de la revista “El Federalista⁴⁹”, estableciendo que “sólo el Congreso de la Nación puede poner las manos en los bolsillos de los contribuyentes” (Cotter Moine, 2014).

⁴⁹ Colección de ochenta y cinco artículos y ensayos escritos por Alexander Hamilton, James Madison y John Jay para colaborar con la ratificación de la Constitución del país norteamericano, que había sido puesta a consideración de cada uno de las legislaturas estatales de Estados Unidos.

En el contexto de nuestro país, la Revolución de Mayo de 1810 quedó plasmada en el Acta Capitular que registra lo acontecido entre los días 21 y 25. En esta última fecha, el principio de legalidad de la época quedó registrado formalmente. Ya que lo consensuado durante el día 25 fue asentado en la respectiva acta, de la cual extraemos el siguiente párrafo:

Y los Señores, habiendo salido al balcón de estas casas capitulares, y oído que el pueblo ratificó por aclamación el contenido de dicho pedimento o representación, después de haberse leído por mí en altas e inteligibles voces, acordaron:... [Punto nueve] que no pueda imponer contribuciones, ni gravámenes al pueblo o sus vecinos sin previa consulta y conformidad de este Exmo. Cabildo. (De Saavedra y otros, 1810)

Luego en 1815 en el Estatuto Provisional para la Dirección y Administración del Estado, la Junta de Observación plasmó en el artículo 2º lo siguiente: “Ningún habitante del Estado será obligado a hacer lo que no manda la ley clara y expresamente, ni privado de lo que ella del mismo modo no prohíbe”. Este principio refleja la influencia conceptual de la Revolución Francesa, presente en la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, particularmente en relación con las libertades individuales.. En ese documento, en el artículo V se dice: “La ley sólo puede prohibir las acciones que son perjudiciales a la sociedad. Lo que no está prohibido por la ley no puede ser impedido. Nadie puede verse obligado a aquello que la ley no ordena” (Ferreya, 2012, p. 156).

La Constitución Nacional de 1853 recibió el concepto detallado en el párrafo anterior en el artículo 19 al establecer que “...Ningún habitante de la Nación será obligado a hacer lo que no manda la ley, ni privado de lo que ella no prohíbe” (Constitución de la Nación Argentina, 1995). Al bucear sobre aspectos tributarios, nuestra Carta Magna estipula que solamente el Congreso puede imponer las contribuciones, correspondiendo a la Cámara de Diputados exclusivamente la iniciativa legislativa sobre la materia.

Dino Jarach (2004) explica que la creación de un tributo debe realizarse mediante una ley, la cual debe ser clara, completa y precisa al definir los elementos esenciales de la carga pecuaria (hecho imponible, sujetos, base imponible, cantidad de la prestación y demás). Dado que la imposición de cualquier contribución implica detraer una porción de la riqueza del contribuyente, surge la necesidad de proteger el derecho de propiedad de los ciudadanos. Lo cual conlleva a que sean los representantes del pueblo (en un país democrático), quienes establezcan las imposiciones para cumplir los fines del Estado. La Corte ha mantenido firmemente esta doctrina, incluso frente al uso de Decretos de Necesidad y Urgencia (DNU) por parte del Poder Ejecutivo para establecer, modificar o ampliar un tributo, basándose en que la Constitución Nacional es certera al expresar que el Poder legislativo es el único

habilitado para tal fin. En su defensa argumentativa, el Máximo Tribunal añade palabras de Alberdi donde opina que “el constituyente confió al órgano más íntimo del país[...], la potestad de crear los recursos y votar los gastos públicos, en tanto que le confirió al Poder Ejecutivo la de recaudar y emplear aquellos recursos en los gastos designados” (Corte Suprema de Justicia de la Nación, 2014, Camaronera Patagónica S.A. c/ Ministerio de Economía y otros s/ amparo).

En esa misma línea argumentativa, en 2006 el Tribunal dejó asentado que el principio de legalidad se sustenta en la representatividad que ejerce el pueblo a través de los miembros del Congreso. En su fallo, literalmente dijo: “este principio de raigambre constitucional abarca tanto a la creación de impuestos, tasas o contribuciones como a las modificaciones de los elementos esenciales que componen el tributo, es decir el hecho imponible, la alícuota, los sujetos alcanzados y las exenciones” (Corte Suprema de Justicia de la Nación, 2006, Nación Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones S.A. c/ Tucumán, Provincia de s/ acción declarativa).

El artículo 76 de la Constitución Nacional autoriza la delegación legislativa en materias determinadas de administración o de emergencia pública, estableciendo que el Congreso establecerá las bases de dicha prerrogativa y estipular el plazo para su ejercicio. Aquí la jurisprudencia es determinante al considerar que el Poder Legislativo mantiene la potestad tributaria aun cuando operé el mecanismo de delegación. Lo cual significa, que la ley que ceda temporalmente las facultades enunciadas debe expresamente determinar los elementos tributarios esenciales. Los mismos según los “Principios Jurídicos de la Tributación” de José Casás (2003, p. 229) son:

- Definición precisa del hecho imponible;
- Solidaridad tributaria;
- Creación de agentes de retención y de percepción. La ley debe determinar con la mayor certeza posible las bases dentro de las cuales pueden regularse los anticipos retenciones y percepciones, en pos de evitar arbitrariedades por parte del órgano administrador;
- Determinación temporal de las obligaciones;
- Fijar expresamente la base imponible;
- Delimitación por ley de las exenciones, exclusiones, beneficios y condonaciones tributarias;
- Demarcación de los ilícitos y sanciones tributarias;

- Precisar límites y criterios para imponer obligaciones formales;
- Proveer la posibilidad de aplicar actualización monetaria a los créditos y obligaciones tributarias;
- En cuanto a la alícuota o escalas tarifarias, existe alta consenso doctrinario en que la Administración se encuentra habilitada para su ajuste dentro de parámetros pre establecidos por el Congreso.

Este último punto adquiere especial relevancia en sectores dinámicos como el aduanero, donde restringir exclusivamente las variaciones impositivas (ya sea en alícuotas o montos) al trámite legislativo puede ocasionar que las medidas no tengan el efecto deseado. Los derechos aduaneros se aplican sobre un mercado internacional en constante cambio y con un nivel de conectividad (globalización), lo que implica que escenarios de crisis externas o medidas adoptadas en otros países pueden repercutir en el ámbito doméstico. Es sabido que los impuestos al comercio exterior tienen tanto finalidades económicas como extrafiscales, lo que demanda respuestas ágiles a los acontecimientos. Debido a que, por ejemplo, de anunciar una modificación tributaria de este calibre por medio de un proyecto de ley, los operadores internacionales podrían anticiparse, acelerando sus transacciones en el exterior para evadir parcialmente la futura imposición del gravamen. En este contexto, el factor sorpresa es imprescindible⁵⁰, quedando posteriormente a cargo del Poder Legislativo un control sobre lo actuado por la Administración Nacional.

El Código Aduanero define dentro de su cuerpo a los derechos de exportación y regula los distintos aspectos del tributo. Determina que los mismos pueden ser *ad valorem* o específicos, pero omite establecer de manera cierta el *quantum* de cada prestación. La Resolución 11/2002 es dictada sobre las bases de la Ley de Emergencia 25.561 de enero de 2002, cuya vigencia es hasta el 10 de diciembre de 2003. La Corte al analizar esta última norma, opina que en su redacción no establece especificaciones sobre las políticas legislativas que debe atenerse el PEN, además de no incluir expresamente la posibilidad de crear derechos de exportación. Profundizando aún más sobre la materia, el Tribunal juzga que la presente ley tiene la falencia de no establecer parámetros de fijación del tributo respectivo, es decir omite decretar alícuotas máximas y mínimas, pautas y límites precisos.

A partir de estas reflexiones, la máxima autoridad de justicia comienza a delinear su postura ante el conflicto. De hecho, ya en 1954 (en el fallo Rubén Raúl Leira) se manifestó de

⁵⁰ Normalmente en momentos previos a tomarse una medida que afecta los derechos de exportación de granos, se cierra momentáneamente el registro de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) hasta que se concrete la misma.

acuerdo a que el PEN puede variar las alícuotas, suspender la aplicación de un tributo o reanudar la imposición del mismo; pero siempre el Congreso lo debe haber facultado expresamente y determinando, a su vez, los parámetros de las acciones que puede tomar el órgano administrador. No obstante, es importante destacar que este pronunciamiento sucedió antes de la entrada en vigencia del Código Aduanero actual.

Un párrafo aparte, amerita la subdelegación en los respectivos ministerios por parte del PEN. La Corte se expresó sobre la temática en la sentencia sobre Verónica SRL de 1988, aunque no sobre los derechos aduaneros específicamente. En la cual enuncia su posición sobre la subdelegación, diciendo que no es contraria a la Constitución Nacional en la medida que la ley delegante lo establezca expresamente.

Ingresando al campo específico de los derechos de exportación, es la Ley 22.792 (1983) la que autoriza al presidente de la nación a delegar en el Ministerio de Economía las facultades regulatorias establecidas en el artículo 755 del Código Aduanero. Pero esta posibilidad fue derogada por los decretos 2284/91 (1991) y 2488/91 (1993). Estas últimas normas fueron a su vez ratificadas por la Ley 24.307 (1993). En el caso de las retenciones a los hidrocarburos, la Ley 26.217 sancionada en diciembre de 2006 estableció en su texto la extensión de la subdelegación por cinco años.

5.1.2) Delegación Legislativa Antes y Pos Reforma Constitucional de 1994

La Convención Constituyente de 1994 tenía la oportunidad de incorporar en la Constitución Nacional la posibilidad de que el Congreso delegara facultades legislativas en el Poder Ejecutivo Nacional. Sin embargo, antes de profundizar en el análisis de nuestra reforma constitucional, resulta pertinente examinar cómo otras Constituciones abordaban esta cuestión en aquella época.

Haciendo un rápido repaso, encontramos a la Constitución de Italia (1947) donde en su artículo 76 dispone que: “No se podrá delegar al Gobierno el ejercicio de la función legislativa, a menos que se especifiquen los principios y criterios directivos y únicamente por plazo limitado y para asuntos determinados” (Constitución de la República Italiana, 1948). En Francia (1958), su Constitución prevé la delegación del poder legislativo al Ejecutivo para que éste, mediante ordenanzas, dicte medidas que normalmente son del dominio del primero. La cesión de facultades se hará sobre una materia determinada a través de una ley. La Asamblea legislativa puede rechazar lo dispuesto por el gobierno, en su defecto entrará en vigencia lo reglado por este. Continuando en el continente europeo, llegamos a España donde su ley madre (1978) posibilita delegar mediante una ley, que así lo disponga expresamente, en

el gobierno la potestad de dictar normas con rangos de ley sobre materias determinadas. Esta delegación no puede afectar derechos fundamentales ni libertades públicas, y debe otorgarse por un plazo determinado. La norma que ceda las facultades legislativas delimitará con precisión el objeto y alcance de la delegación, así como los principios y criterios que han de seguirse en su ejercicio. No admitiendo la subdelegación por parte del gobierno.

A la hora de realizar el mismo análisis en Sudamérica, hallamos que varios países regularon la delegación o facultad del gobierno para legislar en algunos puntos específicos de la materia aduanera. En este sentido en Brasil, la Constitución de 1988 permite expresamente en su artículo 153 al Poder Ejecutivo, bajo ciertos parámetros, variar las alícuotas de los derechos de importación o exportación. Al estudiar la legislación mexicana, encontramos que el Poder Ejecutivo podrá, según el artículo 131 de la Constitución (2025), ser autorizado por el Congreso para alterar las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso y para crear otras. La ley suprema de Chile (1980) también comparte el criterio enunciado. Por último Colombia (1991) también admite que el presidente pueda modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.

La reforma constitucional de 1994⁵¹ cambió la manera de concebir la delegación legislativa por parte de la Constitución Nacional. Antes de esa fecha, no existía una disposición expresa que permitiera transferir temporalmente la facultad legislativa, y de hecho, una lectura integral del texto constitucional parecería prohibirlo. No obstante, la práctica legislativa demuestra que el Congreso delegó atribuciones propias en el PEN. En 1927, la Corte Suprema de Justicia tuvo que pronunciarse sobre esta cuestión en el caso Delfino, donde autorizó la denominada delegación impropia.

En Argentina según Alfonso Santiago (s.f) en “El Constituyente optó finalmente por establecer un régimen algo ambiguo que prohíbe la delegación como principio general y por otro lado, la habilita ampliamente por vía de excepción bajo determinadas condiciones”. Como norma de transición, se redactó la Cláusula Transitoria Octava para disponer lo siguiente: “La legislación delegada preexistente que no contenga plazo establecido para su ejercicio caducará a los cinco años de la vigencia de esta disposición, excepto aquella que el Congreso de la Nación ratifique expresamente por una nueva ley” (Constitución de la Nación Argentina, 1995). Entonces acorde a la Constitución reformada, en principio se prohíbe la delegación legislativa. Sin embargo, admite su aplicación bajo ciertas condiciones, las cuales analizaremos a continuación.

⁵¹ [Clarín 23 de agosto de 1994](#)

El Congreso debe efectuar la delegación en forma expresa, fijando los criterios de esa cesión de facultades y estableciendo un plazo determinado. En cuanto al tiempo, no se especifica una limitación, las delegaciones posteriores a la reforma han utilizado el término de cinco años estipulados en la Cláusula Transitoria Octava, pero este lapso funciona solo a fines orientativos. Los legisladores pueden ampliar el tiempo y dejar previsto, con restricciones, la prórroga por parte del PEN.

El objeto de la delegación debe circunscribirse a una materia determinada y acotada, relacionada con la administración pública o justificada en una situación de emergencia. En este sentido queda vedada la posibilidad de ceder la totalidad de las facultades en este sentido, impidiendo la existencia de plenos poderes o súper poderes. A su vez, la falta de parámetros que guíen la actividad normativa cedida también provoca la invalidez del uso de la excepción dispuesta en la Constitución.

En este sentido, la emergencia pública fue uno de los términos más utilizados en nuestro país para justificar la delegación de facultades. Esta práctica se ha sustentado tanto en la recurrencia de crisis como en la posibilidad de sortear la exigencia constitucional que limita dicha delegación a una materia determinada. El uso excesivo de este concepto torna indispensable su definición precisa. En este sentido, la jurisprudencia de la propia Corte en el caso Perón establece que constituyen situaciones de emergencia “aquellas situaciones que derivan de acontecimientos extraordinarios, imprevisibles o bien inevitables con los recursos ordinarios, y que tienen una repercusión muy honda y extensa en la vida social, de suerte que demandan remedios también extraordinarios” (Alfonso Santiago, s.f.).

La situación de emergencia puede manifestarse en uno o varios ámbitos de la sociedad (como la economía, la seguridad o la salud) y no necesariamente debe extenderse a todo el territorio nacional. La declaración de esta situación y la consiguiente delegación legislativa por un plazo determinado por parte del Congreso, habilita al PEN a utilizar esta facultad en aquellas materias que se relacionan estrechamente con la causa que originó tal suceso. Este mecanismo se basa en que la gravedad del escenario requiere de respuestas rápidas, que no pueden ser suministradas por el Congreso.

El reglamento delegado dictado por el PEN tiene que estar refrendado por el jefe de gabinete de ministros. Así mismo, la norma está sujeta al control a posteriori de la Comisión Bicameral Permanente (integrada por miembros de la Cámara de Senadores y Diputados). El artículo 99 inciso 3 de la Constitución prohíbe al PEN legislar en materia tributaria. Sin

embargo, Alfonso Santiago es coincidente con la Corte Suprema al considerar que el poder administrador puede regular aspectos tales como la alícuota del tributo entre un máximo y un mínimo fijado por la ley delegante, crear y suprimir exenciones tributarias de acuerdo a los lineamientos fijados en la norma base, permitir limitadamente por medio de una ley delegante la creación de tasas que puedan cobrar por sus servicios determinados organismos administrativos y establecer ciertas precisiones sobre procedimiento tributario.

La modificación de la Constitución Nacional en 1994 implicó la pérdida de una oportunidad para regular o prohibir expresamente la subdelegación de facultades por parte del PEN a uno de sus ministerios. Dado que no existe jurisprudencia posterior a la reforma que aborde esta cuestión de manera directa, resulta necesario acudir a la doctrina. En este sentido, Alberto Bianchi (2002) opinó:

Parecería así que en el art. 76 no aludiría solamente al presidente de la Nación sino también a otros órganos y entes integrantes de la Administración Pública. Por mi parte, a la luz de esta legislación, coincido en no extremar la rigidez interpretativa de esta norma” (p. 723).

Dadas las características del comercio exterior, hubiera sido oportuno dejar previsto en la Constitución, las atribuciones legislativas que puede ejercer el PEN bajo una delegación de facultades otorgada por el Poder Legislativo, estableciéndose los lineamientos a respetar.

Una de las intenciones de la reforma de la Ley de Leyes, fue acotar las atribuciones del presidente de la nación y generar un mayor equilibrio entre los tres poderes del Estado, esta opinión es compartida por García Lema, Maqueda y Alasino, entre otros miembros de las sesiones constituyentes de 1994. Allí también, el convencional constituyente Raúl Alfonsín, aportó una guía para efectuar una correcta interpretación de la reforma, al decir que “cada vez que exista una duda acerca del alcance que haya que otorgar a las cláusulas que estamos sancionando, la duda debe ser resuelta interpretando de la manera más restrictiva posible las facultades presidenciales” (Corte Suprema de Justicia de la Nación, 2014, Camaronera Patagónica S.A. c/ Ministerio de Economía y otros s/ amparo). Estos dichos ayudan a considerar que la delegación legislativa en la administración, no tiene lugar en materia penal y tributaria. En esta postura existen fallos judiciales como Languenauer e Hijos (1999), Alba Cía. Argentina de Seguros (2005 y 2013) y Manufacturera Peletera Uruguay S.A. (2005).

5.1.3) Plazo de la Delegación

Como se señaló previamente, la Cláusula Transitoria Octava estipula que la vigencia de la facultad legislativa delegada caducará a los cinco años de la entrada en vigencia de la presente disposición, excepto que el Congreso de la Nación prorrogue el plazo expresamente por ley. En este marco, las Leyes 25.148, 25.645, 25.918, 26.135 y 26.519 extendieron

sucesivamente ese término hasta el 23 de agosto de 2010. Todas las normas, con excepción de la última mencionada, dedican su tercer artículo para aprobar la totalidad de la legislación delegada dictada al amparo de las facultades cedidas preexistentes a la reforma constitucional de 1994. Este accionar configura que el Parlamento le otorga rango de ley a las normas dictadas con anterioridad a la entrada en vigencia del texto que las ratifica. No obstante, dicha convalidación no puede aplicarse de manera retroactiva, lo que significa que algunas resoluciones o decretos han incurrido en nulidad absoluta e insanable.

5.1.4) Dictamen

Sobre la base de lo desarrollado, se concluye que la Resolución 11/2002 carece de validez jurídica entre el 5 de marzo de 2002 (fecha de su entrada en vigor) y el 24 de agosto de 2002, momento a partir del cual la Ley 25.645 le otorga rango legal a su contenido. El Dr. Zaffaroni sostiene que la norma impugnada vulnera los artículos 4, 17, 52, 75 (incisos 1 y 2) y 99 (inciso 3) de la Constitución Nacional, los cuales establecen que el Congreso de la Nación es el único facultado para imponer derechos de importación y exportación. Asimismo, afirma que “ni un decreto del Poder Ejecutivo ni una decisión del Jefe de Gabinete de Ministros pueden crear válidamente una carga tributaria ni definir o modificar, sin sustento legal, los elementos esenciales de un tributo” (Corte Suprema de Justicia de la Nación, 2006, Nación Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones S.A. c/ Tucumán, Provincia de s/ acción declarativa).

Luego de la reforma, el PEN o el ministerio correspondiente pueden ser facultados por el cuerpo legislativo para regular los pormenores de la obligación tributaria establecida por este último. A su vez se debe indicar en la ley de creación de las contribuciones, los lineamientos o parámetros que debe seguir la Administración al ejercer la reglamentación. Lo controvertido de la cuestión es que cuando el legislador tuvo la intención de prever la posibilidad de crear un derecho a la exportación de hidrocarburos, lo hizo mediante el artículo seis de la Ley 25.561.

En el caso analizado, el Congreso Nacional no ha previsto cuál es el porcentaje a aplicar sobre la base imponible para determinar el monto de la obligación, ni acaso ha establecido directrices hacia el órgano administrador, mediante la determinación de baremos mínimos y máximos para la fijación de los derechos de exportación. Esta última falencia ha sido determinante en la decisión del Máximo Tribunal, ya que fue contundente Zaffaroni al comentar que la norma impugnada dejó librado a la arbitrariedad del PEN uno de los aspectos

estructurales del tributo (el *quantum*) y de esta manera selló la inconstitucionalidad e invalidez de la misma.

Los ministros de la Corte Enrique Petracchi y Carmen Argibat sostienen que la Constitución no solamente le otorga exclusiva competencia al Parlamento para crear nuevos tributos, sino también en regular en sus aspectos esenciales. Aceptar lo contrario implicaría que, una vez definidos estos por parte del cuerpo legislativo, “podrían ser alterados a su arbitrio por otro de los poderes del gobierno, con lo que se desvirtuaría la raíz histórica de la mencionada garantía constitucional” (Camaronera Patagónica S.A. c/ Ministerio de Economía y otros s/ amparo, 2014). Los Doctores comparten la doctrina de su colega Zaffaroni, quien establece que se puede delegar en el PEN la facultad de alterar las alícuotas de los derechos de exportación para adaptarla a la coyuntura, pero cumpliendo los lineamientos enmarcados por una Ley. Por tal, es inaceptable que una norma laxa, deje o permita a la Administración legislar en materia impositiva libremente.

La Argentina ha pasado una década entera (a través de la sanción de cinco leyes sucesivas) y además, abundan ejemplos de normas durante la historia contemporánea donde se ha declarado la emergencia, y se ha utilizado con impericia legislativa la cesión de facultades hacia el PEN. Este fenómeno ha derivado como resultado el otorgamiento de súper poderes hacia el presidente, incluso bajo la vigencia de una Constitución Nacional reformada para reducir el carácter presidencialista de nuestra república y equilibrar el funcionamiento del Estado. Luego de transitar el estudio de la posibilidad del PEN de legislar en materia aduanera bajo la cesión de facultades de los representantes del pueblo y las provincias, elegimos cerrar el apartado citando un extracto de una sentencia de Sebastián Soler (Procurador General de la Nación), ya que en un párrafo fue capaz de resumir lo que ha sucedido y sucede en Argentina sobre el abuso del poder por parte del Ejecutivo. Sin más, transcribimos el pensamiento señalado anteriormente:

Cuando un determinado poder, con el pretexto de encontrar paliativos fáciles para un mal ocasional, recurre a las facultades de que no está investido, crea, aunque conjure aquel mal, un peligro que entraña mayor gravedad y que una vez desatado se hace de difícil contención: el de identificar atribuciones legítimas en orden a lo reglado, con excesos de poder. Poco a poco la autoridad se acostumbra a incurrir en extralimitaciones, y lo que en sus comienzos se trata de justificar con referencia a situaciones excepcionales o con la invocación de necesidades generales de primera magnitud, se transforma, con mayor, o menor tiempo, en las condiciones normales del ejercicio del poder que la autoridad recurra a cualquier exceso o desvío de poder (Camaronera Patagónica S.A. c/ Ministerio de Economía y otros s/ amparo, 2014)

5.2) El Control de Constitucionalidad: la regla del *stare decisis* o del precedente

El control de la constitucionalidad comparada presenta, según la definición de la propia Corte, dos sistemas puros (opuestos) y otros tantos intermedios. En Argentina se adopta desde la sanción de la Constitución Nacional en 1853, el modelo estadounidense (o difuso) que determina que ningún juez tiene en el país el poder de hacer caer la vigencia de una norma *erga omnes* (respecto de todos). En contraposición, el sistema australiano dispone que un único tribunal pueda juzgar la constitucionalidad de la norma, siendo aplicable la decisión con respecto a todos (Corte Suprema de Justicia de la Nación. Thomas, Enrique c/ E.N.A. s/ amparo, 2010).

Las sentencias de los jueces de los más altos estratos de la justicia, van marcando un lineamiento que orienta sobre el posible criterio a seguir en otros fallos futuros. En el ámbito jurídico existe el concepto de *stare decisis* (precedente obligatorio) “que consiste en aceptar que el fallo emitido por el Tribunal Superior (Cortes Supremas locales, o Tribunales Constitucionales), tiene carácter definitivo, debiendo aplicarse sus postulados a los casos semejantes, admitiendo la extensión del precedente” (Gozaíni, 1993, p. 2).

Esta metodología es de difícil implementación en sistemas judiciales que utilizan el modelo americano o difuso, ya que restringe el criterio de los jueces de tribunales inferiores al obligarlos a respetar lo decidido por el Máximo Tribunal de Justicia. Como consecuencia, se podría aplicar una solución derivada de otro caso sin que se repliquen estrictamente las mismas condiciones, afectando la autonomía interpretativa de cada magistrado. Aunque unificar los criterios judiciales pueden también traer beneficios, debido a que al conocerse cómo se ha resuelto anteriormente en un caso análogo, pueden reducirse el número de presentaciones. De esta manera, se podría ahorrar tiempo y recursos económicos. En palabras del profesor Neozelandés Jeremy Waldron en Karschenboin (2019)

el principio de constancia, que requiere mantener el derecho estable sin cambios bruscos, el de generalidad, que impone a los jueces aplicar y crear en sus normas generales, el de responsabilidad institucional que impone al juez no ignorar el derecho y los precedentes existentes, y fundamentalmente el principio de fidelidad al derecho que indica que el juez al fallar un caso lo incorpora como parte de todo el ordenamiento jurídico.

A partir de lo expuesto, puede sostenerse que las sentencias previas de un tribunal superior deben ser consideradas con especial atención por parte de los jueces al momento de dictaminar. Sin embargo, ello debe hacerse mediante un análisis particularizado de las circunstancias del caso concreto, evitando una aplicación abstracta del precedente.

La disyuntiva surge al considerar la posibilidad de que dos causas judiciales sean idénticas, lo que a *prima facie*⁵² pareciera ser bastante remota. Debido a que entre una y otra presentación, se diferenciarán por los protagonistas, los hechos, el tiempo, las circunstancias, argumentos utilizados o demás variables. Pero los jueces, según Alberto Garay (1997), no se detienen en esas pequeñas diferencias y se enfocan en los puntos en común.

En Argentina, en varias oportunidades, se intentó imponer legalmente la regla del *stare decisis*. Es así como en la reforma de la Constitución del año 1949 se incorporó el artículo 95 que disponía que “la interpretación que la Corte Suprema haga de los artículos de la Constitución, por recurso extraordinario, y de los códigos y leyes por recurso de casación, será aplicada obligatoriamente por los jueces y tribunales nacionales y provinciales”. Luego la Revolución Libertadora de 1957 derogó esta disposición. Pero treinta años después, el Consejo para la Consolidación de la Democracia⁵³ propuso agregar en nuestra Carta Magna la obligatoriedad de los fallos dictados por el Máximo Tribunal de Justicia, en materia federal. No obstante, en esta oportunidad el planteo no prosperó.

Al analizar la Constitución Argentina, resaltamos que el texto de la misma no puede ser desvirtuado a través de una ley del Congreso Nacional (artículo 28). Lo que se debe a su jerarquía legal, ya que junto con las demás normas que elabore el Congreso y los tratados con las potencias extranjeras, son la ley Suprema de la Nación.

El Congreso también intentó legislar sobre el tema, por lo cual sancionó en 1995 la Ley 24.463, la cual en su artículo décimo noveno dispone que: “Los fallos de la Corte Suprema de Justicia de la Nación [en materia jubilatoria] serán de obligatorio seguimiento por los jueces inferiores en las causas análogas” (Ley 24.463, 1995). Pero dicha norma fue derogada en el año 2005. En el año 2010 los diputados Milman, Barbieri y Stolbizer han presentado un proyecto de ley que intentaba legislar en cuanto a que “La interpretación que haga de los artículos de la Constitución, de los códigos y leyes, será aplicada, obligatoriamente por los jueces y tribunales nacionales” (Barbieri y Stolbizer, 2010). Años más tarde, en el anteproyecto de unificación del Código Civil y Comercial (2012) contenía dentro su redacción como fuente del derecho a la jurisprudencia. Si bien se suprimió esa referencia dentro del cuerpo legal, Lorenzetti dice en Mosmann (2016, pág. 210) que “aunque fue eliminada del texto del Anteproyecto, la jurisprudencia es fuente de Derecho”

⁵² A primera vista o consideración.

⁵³ Creada en 1985 bajo la presidencia de Raúl Alfonsín.

El *stare decisis* solo se aplica en Argentina en los fallos plenarios⁵⁴, según el artículo 303 del Código Procesal Comercial y Civil de la Nación. Pero la Corte desde sus inicios ha optado en la práctica por citar en sus sentencias a otras causas anteriores resueltas por el Tribunal, llegando incluso a dictaminar sobre el conflicto basándose totalmente sobre lo decidido en estas últimas. Entre los ejemplos podemos enunciar a Camino S.A. v. Obras Sanitarias de la Nación, donde se aborda una problemática sobre la actualización de créditos y allí los magistrados se han basado exclusivamente en lo sentenciado en la causa Emeco S.A.C.I. e I. y otro v. Banco Hipotecario Nacional, para aplicar justicia al asunto. El Máximo Tribunal de Justicia ha asentado su posición sobre el *stare decisis* al manifestar que para dejar de lado su doctrina, debe existir una razón lo suficientemente contundente para hacerlo.

Existen sucesos que pueden ocasionar que el “criterio del precedente” sea dejado de lado. Entre ellos podemos nombrar a un cambio de contexto provocado por una variación legislativa u otra circunstancia, que se modifica entre el fallo precedente y el actual. Otra razón, es la que Alberto Garay (2013, p. 249) entiende a “El legislador como un impulsor de un cambio de jurisprudencia” y dada la función legislativa de este, se basa en puede actuar creando o modificando leyes, para que no se repita cierta controversia, y la justicia falle en contra del espíritu de la ley. Este pensamiento se sostiene en los dichos de la Dra. Argibay, que citamos directamente del caso Casa Casmma:

la línea de decisiones que viene siguiendo el Tribunal a partir del caso “Filcrosa” no ha merecido respuesta alguna del Congreso Nacional, en el que están representados los estados provinciales y cuenta con la posibilidad de introducir precisiones en los textos legislativos para derribar así las interpretaciones judiciales de las leyes, si de alguna manera se hubiera otorgado a éstas un significado erróneo (Casa Casmma S.R.L. s/ concurso preventivo s/ incidente de verificación tardía (promovido por Municipalidad de La Matanza), 2009).

A su vez, una distinta integración del Tribunal entre fallos puede dar lugar a un cambio en la jurisprudencia, lo que explica la frase recurrente en las sentencias: “esta Corte, en su actual composición”. Y por último, la presencia de contradicciones o inconsistencia entre veredictos puede crear dificultades a la hora de aplicar el criterio del precedente.

Para que la jurisprudencia tenga el efecto deseado sobre todos los actores de la sociedad, es indispensable garantizar su publicidad. Por ello, la Corte a través de la Acordada N° 37 del día 18 de diciembre de 2003, ordenó el perfeccionamiento del sistema de divulgación de fallos. En este documento, el cuerpo colegiado indica que “resulta de vital

⁵⁴ “Los fallos plenarios tienen como finalidad fijar un criterio jurisprudencial de carácter obligatorio” y constituyen un procedimiento de unificación de la jurisprudencia con el fin de evitar sentencias contradictorias” (Poder Judicial de la Provincia de Salta, 2024).

importancia el conocimiento de las decisiones que emanan de él [del Máximo Tribunal], pues no resulta justo, ni razonable, que el Tribunal dicté fallos invocando como fundamentos precedentes suyos que no han sido publicadas con anterioridad (...)” (Acordada 37, 2003). En la misma postura, resaltamos la idea de José M. Guastavino citada en Ratti Mendaña y Calderone (2023), quien ya en 1864 sostenía que las sentencias de la Corte debe ser el gran libro que todos (jueces, legisladores, abogados, ciudadanos, etc.) esten obligados a estudiar la jurisprudencia, la Constitución y las características de todo el cuerpo legal del país.

Al analizar la regla del *stare decisis*, resulta pertinente reflexionar acerca de la obligatoriedad vertical de la jurisprudencia de la Corte Suprema respecto de los tribunales inferiores. En este sentido, advertimos la inexistencia de un criterio uniforme por parte del Máximo Tribunal, dado que ha expresado posiciones diversas. Por un lado, se ha sostenido que los jueces inferiores deben ejercer un criterio propio, en tanto ningún tribunal es infalible. Se reconoce así que la hermenéutica constitucional no es unívoca y puede evolucionar, lo cual implica que la jurisprudencia no siempre reviste carácter vinculante. Por otro lado, también se ha afirmado que el deber de acatar sus precedentes se fundamenta en el reconocimiento de su autoridad máxima. Esta última postura resalta la función del cuerpo colegiado como intérprete supremo de la Constitución Nacional y destaca que dicha línea de pensamiento contribuye a optimizar recursos económicos y reducir tiempos procesales.

Debemos tener presente que exista una sentencia judicial, primero se debe formar el “caso”. Entre sus elementos fundamentales se destaca la figura de la “parte”, la cual es quien reclama o se defiende, y por ende existirá una beneficiada y la otra la perjudicada por la resolución de los magistrados. La justicia requiere que quien acciona tenga “un interés lo bastante directo, concreto y personal -diferenciado del que tienen el resto de los ciudadanos- en el resultado del pleito que propone, de manera que los agravios que se invocan lo afecten de forma “suficientemente directa” o “substancial” (Ylarri, 2019, p. 60). En este sentido, la Corte Suprema ha abordado la cuestión de si un legislador tiene legitimación para impugnar la constitucionalidad de una norma, concluyendo que arrogarse la representación del pueblo no le confiere la facultad de accionar en este sentido.

En cuanto a la posibilidad que la justicia actué de oficio ante acciones de inconstitucionalidad, existen lineamientos encontrados adoptados por el Máximo Tribunal. Pero en una de sus últimas pronunciaciones sobre la materia, se posiciona a favor de su intervención sin la necesidad de petición de parte interesada.

Según González Tocci (2014) se podrían delimitar dos criterios bien definidos por parte de la Corte, para entender la doctrina de la obligatoriedad. Por un lado, debemos rescatar el fallo Cerámica San Lorenzo donde se dijo que las sentencias del tribunal son sobre procesos concretos que le han sido sometidos. Cuando los Tribunales inferiores adopten una postura distinta a la Corte, deberán aportar nuevos argumentos valederos que sostengan tomar una decisión distinta a la determinada por el intérprete supremo de la Constitución Nacional y las leyes. Es de destacar que las determinaciones del Máximo Tribunal no serán trasladables en forma obligatoria a los casos análogos. Por otro lado, la Corte manifiesta que se pueden apartarse de la doctrina de la misma (los jueces inferiores), si esta no está lo suficientemente consolidada. Se considera así cuando no hay demasiados fallos que adopten la línea jurisprudencial o ha variado la integración del Tribunal.

Gustavo Zunino (2014), al referirse a las posibles consecuencias del fallo previamente analizado en relación con otras medidas adoptadas en condiciones similares por el Poder Ejecutivo Nacional o sus respectivos ministerios, advierte que

No nos parece que esta decisión (...) signifique abrir las puertas o reclamos o impugnaciones generalizados por parte de los exportadores, ni que deje al Estado indefenso frente a tales eventuales reclamos. (...) Constituye, si, un llamado de atención, un apercibimiento sobre las funciones de los otros Poderes del Estado a quienes convoca de manera elíptica al correcto ejercicio de sus facultades constitucionales.

En opinión de Mosmann (2016), no es necesario un cúmulo de fallos de la Corte en el mismo sentido para que se imponga como precedente. Si bien estos no son vinculantes y por lo tanto obligatorios, al exigir que para apartarse de ellos deben existir argumentos con fuerte vigor jurídico, la revocación de sentencias de organismos judiciales menores por no seguir su criterio, permite definir una cierta obligatoriedad del precedente. Lo que nos lleva a concluir que el criterio adoptado es del *stare decisis* atenuado, siendo necesario que la legislación reglamente el vacío legal que oficia al respecto.

5.3) Consideraciones sobre la Resolución 369/2007 y 125/2008

No existe pronunciamiento de la Corte sobre las decisiones tomadas por el Ministerio de Economía y Producción al disponer modificaciones del esquema arancelario agrícola a través de la emisión de las Resoluciones 369/2007 y 125/2008. Por esta razón, el análisis se fundamentará en opiniones doctrinales, permitiendo aplicar con prudencia la posición del Máximo Tribunal por analogía a las normas mencionadas

Tampoco puede soslayarse que la Corte Suprema de Justicia de la Nación analizó la relevancia de los derechos aduaneros cuestionados, en el fallo Camaronera Patagónica S.A., y

concluyó que los mismos eran de poca escala⁵⁵ frente a la recaudación total. Lo que demostraba que una sentencia en contra del Estado no iba a causar su desfinanciamiento. Este criterio adquiere especial importancia al contrastarse con la significativa participación que los derechos de exportación agroindustriales tienen en los ingresos públicos. En consecuencia, un eventual pronunciamiento judicial podría adoptar una solución distinta de la expresada en la sentencia previamente analizada.

En el dictamen aludido, existía una aparente disimilitud de criterios entre el Dr. Zaffaroni y los Dres. Argibay y Petracchi. Según Gustavo Zunino (2014) resulta desacertado considerar que la facultad de determinar las alícuotas de los derechos aduaneros puede entender comprendida como una cuestión administrativa o de urgencia en el marco del artículo 76⁵⁶ de la Constitución y de la Cláusula Transitoria Octava (postura de Zaffaroni). Y finalmente define su pensamiento al determinar que el procedimiento está ajeno al artículo antes citado (opinión de Argibay y Petracchi). Sin dejarlo escrito expresamente, sugiere que las actuaciones del presidente se basan en la posibilidad de expedir “las instrucciones y reglamentos que sean necesarios para la ejecución de las leyes de la Nación, cuidando de no alterar su espíritu con excepciones reglamentarias” (art. 99 inc. 3 CN).

Al consultar la doctrina expuesta en la revista *Consultor Agropecuario*, Andrés Domínguez (2014) resalta que la Corte piensa que lo dispuesto por el PEN en cuanto a derechos de exportación no fue ratificado con posterioridad al 24 de agosto de 2006 por una Ley del Congreso. Esta expresión, a su criterio, puede abrir “una puerta a reclamos judiciales por los montos extras recaudados por el Fisco en virtud de aumentos de derechos de exportación realizados durante ese período [noviembre de 2007]”. Corresponde aclarar que, a la fecha, tales acciones se encuentran ampliamente prescriptas.

Del análisis de los considerandos de la Resolución 125/2008 del Ministerio de Economía y Producción, advertimos que se remite a una serie de normas que a su vez se relacionan con otros textos legales. A modo de ejemplo, señalamos que al desarrollar la base legal que sustenta la sanción de la regla, se invoca al Decreto 509/2007 (artículo 16), Resoluciones 368 y 369 del 2007, al Código Aduanero, Ley de Ministerios, Decretos 2752/1991 y 2275/1994. A su vez, el Decreto 509/2007 se sustenta en las facultades

⁵⁵ Refiriéndose a los derechos de exportación pesqueros.

⁵⁶ Artículo 76: Se prohíbe la delegación legislativa en el Poder Ejecutivo, salvo en materias determinadas de administración o de emergencia pública, con plazo fijado para su ejercicio y dentro de las bases de la delegación que el Congreso establezca (Constitución de la Nación Argentina, 1995).

conferidas al presidente de la nación en el artículo 99 (incisos 1 y 2) de la Constitución Nacional. Sobre este entramado, José Heredia dice:

[que de] ninguna de estas normas puede por sí sustentar la constitucionalidad de la medida. No es necesario abundar más acerca de que ésta afecta incuestionablemente el principio de legalidad o de reserva de ley –artículos 4, 52, 75 (1) y (2), 76 y 99, numeral 3, párrafos II y III, C.N (Heredia, 2009, p. 8).

En relación al entrecruzamiento de referencias legales, la Sala IV de la Cámara Contencioso Administrativa Federal abordó la delegación legislativa en el fallo Grobocopatel Hermanos S.A. Allí determinó que el artículo 755 del Código Aduanero autoriza al presidente de la nación y no a sus ministros. El Decreto 509/2007, el cual fijó derechos de exportación, alícuotas y reordenó la nomenclatura común del Mercosur, facultando al Ministerio de Economía a realizar las aclaraciones, modificaciones y excepciones que corresponden, en términos de su competencia; no puede por esto inferirse que se otorga una autorización de parte del PEN al órgano ministerial en los términos del art. 755 del Código Aduanero. Es contundente el Tribunal al determinar “Ello así, toda vez que aquellas no establecieron la base legal a la que se hizo referencia ni constituyeron límite alguno al ejercicio de las facultades autorizadas al Poder Ejecutivo” (Cámara Contencioso Administrativa Federal - Sala IV. Grobocopatel Hermanos S.A. c/ EN-MS Economía - Resol 125/08, 126/08 y 141/08 s/ proceso de conocimiento, 2015).

La causa señalada en el párrafo anterior, culminó con una sentencia a favor de la empresa privada. Por lo cual, se instó al Estado Nacional a resarcir por los derechos de exportación pagados en demasía por aplicación de las retenciones móviles con respecto a la antigua regulación establecida por la Resolución 369/2007. Los fundamentos advertidos en la pronunciación son similares a los utilizados en el caso Camaronera Patagónica, sin llegar a determinar la inconstitucionalidad de la norma.

Otra causa iniciada con el objeto de evitar la aplicación del nuevo mecanismo de cálculo del tributo fue impulsada por Gallo Llorente (un productor agropecuario que se presentó en la justicia para solicitar la inconstitucionalidad de las disposiciones que implementaban las retenciones móviles). En primera instancia la sentencia le fue favorable, determinando la invalidez de las normas cuestionadas. Lo interesante de este litigio fue que el actor tuvo que demostrar el perjuicio económico que le ocasionaron las medidas⁵⁷, ya que se trataba de un productor agropecuario y no de un exportador. Estos últimos, son los sujetos

⁵⁷ La justicia requiere que quien acciona tenga “un interés lo bastante directo, concreto y personal –diferenciado del que tienen el resto de los ciudadanos– en el resultado del pleito que propone, de manera que los agravios que se invocan lo afecten de forma “suficientemente directa” o “substancial” (Ylarri, 2019, pág. 60).

imponibles sobre quienes recae el tributo, aunque terminen siendo en la práctica meros agentes de retención debido a que trasladan la carga hacia atrás en la cadena. De esta manera, la imposición termina recalando definitivamente sobre el productor primario.

La controversia llegó a la Corte Suprema a raíz de la apelación interpuesta por el Estado Nacional, luego de que la justicia de primera instancia declarara la inaplicabilidad de las medidas en relación con el productor agropecuario, invocando nuevamente los fundamentos del fallo Camaronera Patagónica S.A. El Máximo Tribunal consideró inoficioso pronunciarse sobre la cuestión, dado que las normas cuestionadas ya habían sido derogadas. No obstante, resulta relevante destacar que la Corte también observó que no se encontraba debidamente acreditado el perjuicio económico que la implementación de las retenciones móviles habría ocasionado a la parte actora, en tanto el sujeto imponible del tributo es el exportador. Esta consideración pone en tela de juicio la viabilidad de futuros reclamos por parte de los productores, quienes han visto reducida su rentabilidad. Aceptar solamente las presentaciones efectuadas por los operadores internacionales, trae aparejado que en caso de obtener una sentencia favorable, serán altamente beneficiados al reintegrar las sumas de dinero a quienes no han pagado de su bolsillo el impuesto. Además, esta posición implica desconocer la forma en que se forman los precios domésticos de los granos, lo cual hemos abordado en la presente investigación.

El Ministerio de Economía y Producción emitió la Resolución 369 en noviembre de 2007 donde se modificaron las alícuotas de las retenciones, las cuales quedaron de la siguiente manera: trigo 28%, maíz 25%, girasol 32% y soja 35%. Tan solo unos meses más tarde, el organismo ministerial dictó las Resoluciones 125, 141, 64, 284, 285, entre otras. Estas normas impusieron derechos de exportación móviles para los cultivos señalados y establecieron una serie de compensaciones. Al investigar el contexto normativo que regía para que tanto el PEN como sus organismos ejerzan facultades legislativas en materia impositiva que le son propias del Poder Legislativo, hemos hallado que se replicaron las falencias que quedaron evidenciadas en fallos judiciales. Tales deficiencias fueron expuestas en el caso Camaronera Patagónica, de primordial importancia por tratarse de una sentencia del Máximo Tribunal y también se manifestaron en algunas instancias de las causas de Grobocopatel Hermanos S.A. y Gallo Llorente.

Para no reiterar los argumentos previamente desarrollados, cabe destacar que una de las cuestiones controvertidas durante la sesión de la Cámara de Senadores de los días 16 y 17 de julio de 2008 giró en torno a si el plazo de delegación de facultades legislativas se

encontraba vigente o había caducado. En tal sentido, la Ley 26.135 extendió desde el 24 de agosto de 2006 al 23 de agosto de 2009, la totalidad de la delegación legislativa sobre materias determinadas de administración o situaciones de emergencia pública, emitidas con anterioridad a la reforma constitucional de 1994. A su vez, el tercer artículo de la Ley 25.918 aprobó en bloque la legislación delegada emitida al amparo de la normativa delegante vigente antes de la reforma constitucional, comprendiendo el período que va desde el 24 de agosto de 2002 hasta dos años posteriores a la entrada en vigencia de dicha ley. Por lo tanto, se otorgó rango legal a los decretos presidenciales que instauraron y modificaron el esquema arancelario sobre los *commodities* durante el año 2002.

El Máximo Tribunal de Justicia fue tajante al describir las sucesivas normas que prorrogaron la emergencia pública y delegación legislativa en el PEN. Las Leyes 25.148, 25.645, 25.918 y 26.135 presentaron una estructura similar al disponer en su primer artículo la extensión del plazo de cesión de facultades y en el tercero, aprobar la totalidad de la legislación dictada en uso de esa prerrogativa. En cambio la Ley 26.519 no presentó la misma organización, sólo dispuso la extensión de plazos y omitió la ratificación de las medidas legales adoptadas en uso de las facultades cedidas.

No obstante, la norma delegante en cuestión presenta la falencia de no estipular elementos esenciales del tributo como son los parámetros que debería seguir el poder administrador para fijar el porcentaje del gravamen a aplicar sobre la base imponible. Así mismo, carece de autorización expresa para que el PEN efectuará la subdelegación en los ministerios respectivos, en este caso Economía y Producción. De esta manera, basándonos en el recorrido analítico de la Corte al dictaminar sobre el caso Camaronera Patagónica, encontramos inconstitucional y por tanto, invalida las siguientes Resoluciones que estipularon cambios en el régimen aduanero de los granos: 10/2007, 369/2007, 125/2008, 141/0208, 64/2008, 284/08 y 285/08.

En resumidas palabras, los derechos aduaneros son de suma importancia tanto para las empresas que producen productos con destino al comercio exterior como para las que no, ya que también son una guía para la producción al actuar como barrera frente a la competencia externa e incidir en la estructura de costos. Esta significación a su vez se manifiesta en las cuentas estatales, debido a su inmediata e importante recaudación. Por lo cual, se requieren de políticas de largo plazo delineadas por el Congreso, que sean coincidentes con la seguridad jurídica. lo cual resulta incompatible con delegaciones abiertas sujetas a decisiones coyunturales de un gobierno de turno.

6) Un Cálculo de Derechos de Exportación Polémico

Transcurría septiembre de 2007, se acercaba la fecha de las elecciones presidenciales y el rumor sobre un cambio en las alícuotas de los derechos de exportación agrícolas (principalmente de soja) comenzaba a circular entre los actores del rubro. Ante esta incertidumbre, muchos operadores ingresaron una cantidad muy importante de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) de soja correspondientes a la campaña 2007/2008, con fecha de embarque principalmente desde abril de 2008. Como respuesta a esta operatoria, el día 6 de noviembre de 2007 la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos del Ministerio de Economía y Producción procedió al cierre del Registro de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior de soja mediante la Resolución 333. Posteriormente, la misma entidad a los seis días procedió a la reapertura del mencionado registro.

6.1) El Impuesto Privatizado

Tal como nos explayamos al comienzo del presente trabajo, los derechos de exportación se calculan sobre el precio FOB⁵⁸ que elabora a diario la Dirección Nacional de Mercados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos del Ministerio de Economía y Producción; a esa base imponible se la denomina precio índice.

La Ley 21.453 regulaba la presentación de DJVE, pero a través de una redacción incompleta permitía a los operadores mediante la presentación de las declaraciones juradas anticipadas, congelar la alícuota del derecho aduanero a aplicar y el precio sobre el cual se computará el tributo, ya que se emplearán los valores vigentes al momento de la registración. Esta operatoria les permitía protegerse de las fluctuaciones en las cotizaciones y/o modificaciones en el esquema de retenciones, sin necesidad de haber adquirido previamente la mercadería. El punto neurálgico de esta operatoria radicaba en que los exportadores debían comprar (luego de registradas las DJVE) los *commodities* a los productores, donde el valor que estos recibirán por el producto tendrá descontado las retenciones. Las cuales han sido calculadas aplicando la alícuota del momento de la operación al precio índice de la fecha de la venta. De esta manera surgía una diferencia a favor de los operadores en perjuicio del Estado y de los agricultores, ante una suba del arancel entre el momento de declaración de venta y la fecha de la efectiva compra del producto.

El fin de la Ley 21.453 al establecer la posibilidad de un registro anticipado de ventas al exterior, era otorgar seguridad jurídica a los exportadores ante continuas devaluaciones y cambios en los permisos de productos exportables. No obstante, en su mensaje de elevación,

⁵⁸ Remítase el lector a la página N° 15.

el Ministerio de Economía justifica el procedimiento y el régimen de sanciones previstos en la propia normativa, argumentando que estas disposiciones buscan prevenir maniobras fraudulentas derivadas de la presentación de las DJVE.

El diputado Martínez Raymonda presentó un proyecto en la Cámara Baja en el año 2007 para modificar la ley, la cual con variaciones data de 1976. En sus fundamentos, se expone cómo, durante la reimplantación de los derechos de exportación agrícolas en 2002, los exportadores registraron DJVE en volúmenes significativamente superiores al promedio de años anteriores⁵⁹, anticipándose a posibles incrementos en las alícuotas impositivas. El lento accionar de la Dirección General de Aduanas permitió que se concreten parcialmente estas operaciones especulativas, ya que el cierre del registro ocurrió apenas unos días antes de la reforma. En 2003, nuevamente circularon versiones sobre cambios en los derechos aduaneros de los *commodities*, lo cual llevó a una nueva ola de ventas anticipadas por un gran volumen de granos. Sin embargo, los cambios esperados no se materializaron.

El diputado redactó un corto proyecto donde estipulaba que los exportadores contaban con 30 días para acreditar la adquisición de los productos por los cuales habían registrados DJVE hasta el 9 de noviembre de 2007. En caso de no cumplir con esta obligación, deberán tributar la totalidad de los derechos de exportación establecidos por las Resoluciones 368/2007 y 369/2007 del Ministerio de Economía y Producción.

El documento fue tratado en la Cámara Baja el día 4 de diciembre de 2007 donde se produjeron modificaciones que enriquecieron su redacción, sin cambiar su espíritu. De esta manera, el proyecto de ley 5201-D-07 pasó a establecer en su primer artículo la obligación por parte de los exportadores de acreditar la tenencia o adquisición de los productos al momento de la registración de la DJVE. Su segundo artículo disponía lo siguiente:

Quienes no satisfagan los requisitos establecidos por la autoridad de aplicación para el cumplimiento del artículo 1º, deberán tributar el mayor nivel de derechos de exportación, entre los vigentes a la fecha del registro de las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) o a la fecha de oficialización de las respectivas destinaciones de exportación (Martínez Raymonda, 2007).

Continuando con las regulaciones, en el proyecto abordado se dispone que alcance a todas las DJVE, incluidas las presentadas con anterioridad a la entrada en vigencia de la nueva norma y se la caracterizaba como de orden público. Dicha diferenciación se les otorga a las normas que según la Corte Suprema de Justicia de la Nación son “contenedoras de un conjunto de principios de orden superior estrechamente vinculados a la existencia y

⁵⁹ Para la misma época del ciclo anual.

conservación de la organización social establecida y limitadora de la autonomía de la voluntad” (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación, 2009).

El antecedente inmediato para la modificación de la ley se remonta a 2007, cuando ante la inminente suba de las alícuotas de las retenciones el registro de DJVE permaneció abierto exclusivamente para la soja. En contraste, los registros correspondientes a maíz y trigo ya habían sido cerrados como resultado de las regulaciones impuestas sobre las exportaciones de dichos cultivos. El accionar del gobierno fue nuevamente tardío, o quizás condicionado por la proximidad de las elecciones presidenciales del 28 de octubre de 2007. Adoptar una medida anticipada habría confirmado los rumores sobre el ajuste impositivo y generado un impacto en el proceso electoral.

Hasta el momento del cierre del registro se incluyeron ventas anticipadas por 18.971.500tn de soja y sus derivados correspondientes a una campaña que apenas se encontraba en sus inicios. Para dimensionar adecuadamente dicha magnitud, resulta ilustrativo compararla con las declaraciones registradas a la misma fecha del año anterior, que ascendían a 4.301.912tn. Este contraste revela un incremento interanual del 341%, lo que indica una estrategia de los operadores para adelantarse a posibles cambios en las alícuotas de los derechos de exportación. Cabe señalar, además, que el volumen declarado en forma anticipada en 2007 representaba el 41 % del total proyectado para la cosecha 2007/08 de soja.

Luego de su tratamiento por parte de los representantes del pueblo, se dispuso media sanción por parte del voto afirmativo de 122 de los 134 diputados presentes. A partir de lo cual, se procedió a su giro a la Cámara de Senadores, donde para lograr un rápido abordaje se produce el tratamiento sobre tablas⁶⁰ el día 19 de diciembre de 2007.

En el debate parlamentario surge un nuevo cambio en la redacción del primer artículo del proyecto con media sanción, el cual modifica parcialmente la esencia de la futura norma. A partir de lo cual, allí se estipula que ante un incremento de las alícuotas de los derechos de exportación en el período comprendido entre el registro de la DJVE y de oficialización de la correspondiente destinación de exportación, se deberá acreditar por parte de los exportadores, la tenencia o adquisición de los productos con anterioridad al aludido incremento.

⁶⁰ “Sobre tablas” es según como se manifiesta el Dr. Enrique Hidalgo en la página web de la Cámara de Diputados: una expresión típicamente parlamentaria que indica si un tema está en condiciones de ser tratado en la sesión. La expresión proviene de la práctica parlamentaria inglesa, que refiere a los temas que estaban sobre la mesa del secretario de la Cámara de los Comunes, donde *to lay on de table* o *to table* significa que debe ser sometido a la Cámara para consideración.

La nueva redacción del artículo descripto en el párrafo anterior, establece que debe existir una variación alcista de los porcentajes de retenciones entre el registro de la DJVE y la fecha definitiva de la exportación, para que surja la obligación de demostrar la tenencia o adquisición previa de la mercadería. En cambio en el texto que emergió de Diputados, obligaba en todos los casos a cumplir con el requisito impuesto.

El senador Urquía, propietario de la aceitera y exportadora General Deheza, también logra introducir una enmienda, según sus palabras de tintes meramente formales, en el segundo artículo del proyecto en discusión. A continuación, expondremos en forma comparativa las distintas redacciones del proyecto, en base a su trayecto legislativo:

Cuadro 32: Comparación de redacciones del segundo artículo

Proyecto Original	Cámara de Diputados	Cámara de Senadores
“Quienes no acrediten el extremo citado en el artículo 1° deben abonar la totalidad de los derechos de exportación establecidos por las Resoluciones Nos 368/2007 y 369/2007 del Ministerio de Economía y Producción” (Martínez Raymonda R., 2007)	“Quienes no satisfagan los requisitos establecidos por la autoridad de aplicación para el cumplimiento del artículo 1°, deberán tributar el mayor nivel de derechos de exportación, entre los vigentes a la fecha del registro de las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) o a la fecha de oficialización de las respectivas destinaciones de exportación” (Martínez Raymonda, R., 2007).	“Quienes no satisfagan los requisitos establecidos por la autoridad de aplicación para el cumplimiento del artículo 1°, deberán tributar la mayor alícuota en concepto de derechos de exportación, entre los vigentes a la fecha del registro de las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) o a la fecha de oficialización de las respectivas destinaciones de exportación” (Ley 26.351, 2008).
Fuente: elaboración propia en base a proy. de ley 5.201-D-07, proy. de ley con media sanción 5201-D-07 y Ley 26.351.		

Si bien la redacción original como la aprobada en la Cámara de Diputados difieren en cuanto a los términos utilizados, ambas comparten un mismo espíritu normativo. No obstante, el diputado incurrió en un desacierto al incluir expresamente las Resoluciones N° 368/2007 y 369/2007, debido a que un cambio posterior en el esquema aduanero podría hacer que estas normas queden derogadas. Surgiendo entonces, la necesidad de modificar la legislación para adaptarla a la reforma. El primer tratamiento parlamentario repara el desacierto e incluye en la redacción la frase “...deberán tributar el mayor nivel de derechos de exportación...”.

A simple vista, la redacción del artículo que aprobó la Cámara de Diputados y el votado por Senadores es similar, pero debemos buscar cual fue la reforma formal efectuada por el señor Urquía. La modificación realizada fue a la expresión antes citada, en este caso los representantes de las provincias se inclinaron por la siguiente redacción: “...deberán tributar la mayor alícuota en concepto de derechos de exportación...”. Aquí nos damos cuenta que la diferencia radica en una palabra, alícuota por nivel.

En materia jurídica, una sola palabra puede alterar sustancialmente la interpretación de una norma, motivo por el cual corresponde indagar si este es uno de esos casos. Tal como se señaló anteriormente, tanto el proyecto original como la redacción con media sanción de la Cámara de Diputados perseguían el mismo objetivo normativo. Sin embargo, al examinar el texto aprobado por el Senado, se advierte que la expresión utilizada “la mayor alícuota de derecho de exportación”, conlleva a que se debe aplicar el porcentaje de retenciones más elevado vigente a la fecha del registro de la exportación anticipada o al momento de efectivizarse la operación. Esta pequeña variación gramatical beneficia ampliamente al sector exportador en desmedro del Estado y de los productores, debido a que permite fijar la base imponible de los derechos aduaneros a la fecha de la presentación del documento de venta. Según Urquía, la reforma fue consensuada con representantes de la AFIP y de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

El Senado, tras las modificaciones introducidas, aprobó por unanimidad el proyecto de ley originado en la Cámara Baja. En cumplimiento del procedimiento legislativo, el texto fue remitido nuevamente a la Cámara de origen para su revisión. En esta oportunidad, el día 26 de diciembre de 2007 se ratifica con el voto afirmativo del 98% de los integrantes presentes (169), la Ley 26.351 “Aclaratoria de la Ley 21.453”.

Durante el primer semestre de 2008, con el objeto de verificar el cumplimiento del requisito de tenencia o adquisición previa al momento de la presentación de las declaraciones juradas, la AFIP analizó cada una de las DJVE presentadas durante el año 2007 hasta el cierre temporario del registro pertinente en noviembre de 2007. Como resultado, se detectaron 272 DJVE emitidas por 34 empresas con incumplimientos, involucrando a 8.652.150tn. de soja. Estas irregularidades fueron formalmente constatadas mediante la Resolución 1487/2008, dictada por la ONCCA. Las DJVE observadas representan el 46% de las toneladas declaradas bajo esta modalidad y el 19% del total de la campaña 2007/08 de soja.

Para visualizar la operación que genera una diferencia entre el importe de derechos de exportación efectivamente ingresado por los exportadores y el monto retenido a los agricultores, desarrollaremos el siguiente ejemplo: La empresa AB S.A. registra una DJVE el día 1 de octubre de 2007 con fecha de embarque hasta abril de 2008, sin contar con la mercadería en forma previa. En ese momento el precio FOB índice es de U\$S 342/tn. y la alícuota de derechos aduaneros del 27,5%. Supongamos que el exportador compra la mercadería a un productor el día 9 de enero de 2008 a un precio FOB índice de U\$S 473/tn. y

una alícuota de retenciones del 35%. Si a la fecha de la oficialización de la exportación el precio FOB índice era de U\$S 490/tn., podemos desarrollar tres escenarios:

- 1) **Si rige la ley 21.453, sin la modificación de Ley 26.351:** En ese caso con la presentación de la declaración jurada se congelaba el precio índice y la alícuota de derechos de exportación. De esta manera AB S.A. ingresará al Estado U\$S 94,05 (U\$S 342 x 27,5%), mientras que al comprar la soja al productor le retendrá U\$S 165,55 (U\$S 473 x 35%). Aquí existe una diferencia de U\$S 71,50/tn. en concepto de impuesto que se apropia la empresa exportadora. Esta divergencia, se produce por un incremento del arancel y una variación del precio FOB índice.
- 2) **Si rige la ley 21.453 con la modificación de Diputados:** Al no tener la mercadería al momento de registrar la DJVE, la exportadora deberá abonar el mayor nivel de derechos aduaneros entre la fecha de registro y de oficialización de la exportación. Lo cual equivale a decir que no se permitía congelar la base imponible y alícuota del tributo. Es por esto que compararemos el monto del impuesto en esos dos momentos:
 - Fecha de registro: U\$S 94,05 (U\$S 342 x 27,5%)
 - Fecha de oficialización: U\$S 171,5 (U\$S 490 x 35%)

De la confrontación surge que el mayor monto del impuesto resulta al momento de la oficialización, el cual será el depositado en las cuentas del Estado. Mientras que al adquirir el *commodity* se le practicará una retención de U\$S 165,55 (U\$S 473 x 35%) al productor, lo que origina una diferencia a favor del fisco de U\$S 5,95/tn.

- 3) **Si rige la ley 21.453 con la modificación de Ley 26.351:** Ante este escenario, al no acreditar la tenencia o adquisición del cultivo antes de presentar la declaración jurada, se debe tributar la mayor alícuota de derechos aduaneros. Entonces, para calcular el tributo se debe comparar cuál era la mayor alícuota, la vigente al momento del registro o en la oficialización de la exportación.

En este caso, en octubre de 2007 regía el 27,5% mientras que en abril de 2008 al precio índice de U\$S 373 se debía aplicar el 34,1% según la Resolución 125/2008.

- Impuesto a ingresar al Estado: U\$S 127,19 (U\$S 373 x 34,1%)
- Importe retenido al productor: U\$S 165,55 (U\$S 473 x 35%).

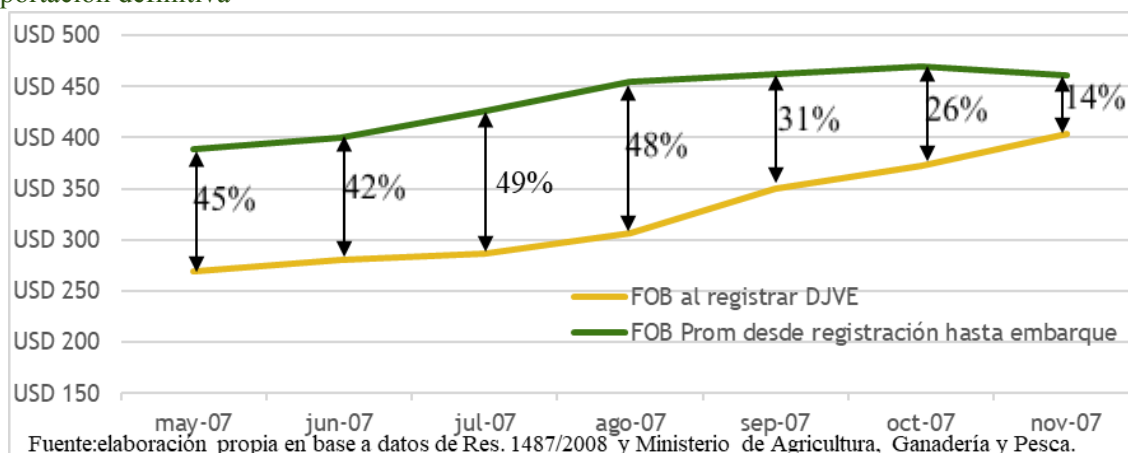
Nuevamente surge una diferencia a favor del sector exportador de U\$S 38,36/tn, en este caso es principalmente por la evolución del precio FOB índice.

Debemos considerar que durante la campaña 2007/08 existían dos factores que agudizaban esta divergencia: por un lado se produjeron dos modificaciones (incrementos de alícuotas) al esquema de derechos aduaneros y a su vez, transcurría una tendencia

fuertemente alcista en el mercado de granos. Esto último, fue la principal causa que originó el desfase, producto que al momento de presentar la DJVE se congelaba el precio FOB índice. De esta manera, podemos comprender cómo se produce una disparidad entre el dinero que ingresa al Estado y el impuesto que se le retiene al productor, a la cual el Dr. Alberto Ferrari Etcheberry (2019) denomina la “privatización del impuesto”.

Tal como explicamos anteriormente, los exportadores intentaron fijar el precio FOB índice (base imponible de los derechos de exportación) y la alícuota del mencionado impuesto al momento de la presentación de la DJVE. Para ilustrar cómo fueron evolucionando los precios de la oleaginosa, presentamos un gráfico comparativo entre el precio FOB promedio al momento de registrar las DJVE (eje Y) y durante el período previsto de embarque de las exportaciones (eje X).

Gráfico 42: Diferencias entre precio FOB índice al momento del registro de la DJVE y a fecha de exportación definitiva



En la ilustración se observa como las ventas al exterior registradas anticipadamente entre el período abarcado desde mayo hasta agosto, fueron las más beneficiadas por el diferencial de precios que se suscitó. Esta diferencia entre los valores ascendió al 49% aproximadamente y si abarcamos todo el espectro temporal, la divergencia se situó en 37%.

A partir de la Resolución 1487/2008 (ONCCA) hemos efectuado un análisis de las DJVE observadas por no acreditar la tenencia o adquisición de la mercadería en forma previa al registro de las mismas. Antes de presentar las consideraciones obtenidas, es importante formular las siguientes aclaraciones:

- Cada DJVE consta de una fecha mínima y máxima de embarque, por lo que presumimos que las exportaciones se efectuaron en la fecha límite para concretarlas. El exportador al no poseer la mercadería debía comprarla en el mercado, para ello consideramos que desde la fecha de registración hasta la fecha límite de embarque adquirió cada mes una cantidad igual de soja. Con este fin, calculamos el precio FOB

promedio por cada mes según datos suministrados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (3).

- Dentro del período en que se registraron las DJVE hubo tres modificaciones de derechos de exportación. Es por esto que computamos el porcentaje de retención medio por cada mes al precio promedio detallado en el punto anterior (5)

Cuadro 33: Análisis de las variables de las DJVE observadas

Período	Nº de DJVE	(1) FOB L 21.453	(2) Tn declarado	(3) FOB L. 21.453 prom. desde fecha presentación hasta embarque	(4) % retención vigente al registrar de DJVE	(5) % retención prom. del período
may-07	11	U\$S 268,0	434.000	U\$S 389,3	27,5%	31,12%
jun-07	14	U\$S 285,6	685.000	U\$S 400,2	27,5%	31,12%
jul-07	9	U\$S 285,0	142.000	U\$S 426,4	27,5%	31,56%
ago-07	6	U\$S 310,9	143.500	U\$S 454,0	27,5%	32,85%
sep-07	36	U\$S 344,8	1.797.500	U\$S 462,1	27,5%	33,56%
oct-07	128	U\$S 341,5	4.259.250	U\$S 469,1	27,5%	33,84%
nov-07	38	U\$S 358,9	1.190.900	U\$S 460,2	27,5%	33,66%
Totales	242		8.652.150			

Fuente: elaboración propia en base a Res. 1487/08, 125/08 y 64/08, Ley 21.453, Ley 26.351 y Proy. de Ley 5201-D-/07.

Cuadro 34: Monto a tributar en cada uno de los escenarios planteados

Período	(a) Monto a tributar por exportadores (s/ L. 21.453 original) (1) x (2) x (4)	(b) Monto a tributar por exportadores (s/ L. 21.453 c/ mod. Diputados) (2) x (3) x (5)	(c) Monto a tributar por exportadores (s/ L. 21.453 c/ mod Senadores) (1) x (2) x (5)	(d) Derechos aduaneros retenidos a productores (2) x (3) x (5)
may-07	U\$S 31.986.900	U\$S 52.571.009	U\$S 36.196.570	U\$S 52.571.009
jun-07	U\$S 53.795.500	U\$S 85.304.887	U\$S 60.875.314	U\$S 85.304.887
jul-07	U\$S 11.128.425	U\$S 19.109.403	U\$S 12.770.718	U\$S 19.109.403
ago-07	U\$S 12.267.200	U\$S 21.403.075	U\$S 14.653.728	U\$S 21.403.075
sep-07	U\$S 170.445.550	U\$S 278.721.656	U\$S 207.986.182	U\$S 278.721.656
oct-07	U\$S 400.020.731	U\$S 676.146.849	U\$S 492.292.180	U\$S 676.146.849
nov-07	U\$S 117.523.038	U\$S 184.511.057	U\$S 143.867.192	U\$S 184.511.057
Totales	U\$S 797.167.344	U\$S 1.317.767.936	U\$S 968.641.884	U\$S 1.317.767.936

Fuente: elaboración propia en base a Res. 1487/08, 125/08 y 64/08, Ley 21.453, Ley 26.351 y Proy. de Ley 5201-D-/07.

Cuadro 35: Monto del impuesto privatizado en cada uno de los escenarios

Período	Privatización del impuesto (s/ L. 21.453 original) (d) - (a)	Privatización del impuesto (s/ L. 21.453 c/ mod. Diputados) (d) - (b)	Privatización del impuesto (s/ L. 21.453 c/ mod. Senadores) (d) - (c)
may-07	U\$S 20.584.109	0	U\$S 16.374.439
jun-07	U\$S 31.509.387	0	U\$S 24.429.573
jul-07	U\$S 7.980.978	0	U\$S 6.338.684
ago-07	U\$S 9.135.875	0	U\$S 6.749.347
sep-07	U\$S 108.276.106	0	U\$S 70.735.474
oct-07	U\$S 276.126.118	0	U\$S 183.854.670
nov-07	U\$S 66.988.020	0	U\$S 40.643.866
Totales	U\$S 520.600.592	0	U\$S 349.126.052

Fuente: elaboración propia en base a Res. 1487/08, 125/08 y 64/08, Ley 21.453, Ley 26.351 y Proy. de Ley 5201-D-/07.

Para la elaboración de los cuadros anteriores, se analizaron las 242 DJVE presentadas entre el 2 de mayo de 2007 y el 5 de noviembre del 2007 para la exportación de soja de la campaña 2007/2008, las cuales involucraron 8.652.150tn. Todos los documentos fueron observados por la ONCCA por no haber acreditado la tenencia o adquisición de la mercadería al momento de la registración. La mitad de la operatoria se concentró en octubre de 2007 y si consideramos el período desde septiembre a noviembre, esa proporción asciende al 84%. Es de destacar, que en noviembre el registro estuvo abierto por cinco días y en ese lapso se presentaron declaraciones que involucraron 1.1190.900tn.

Recordemos que el estudio del fenómeno de la privatización del impuesto lo haremos considerando los tres escenarios posibles anteriormente planteados⁶¹: vigencia de la Ley 21.453 original, vigencia de la Ley 21.453 con las modificaciones de Diputados, vigencia de la Ley 21.453 con la modificación de Ley 26.153.

El análisis del primer escenario revela que el diferencial entre el tributo retenido a los agricultores y el efectivamente ingresado a las arcas del Estado, ascendería a U\$S 520.600.592. Si consideramos el total de Derechos de Exportación agrícolas (incluye todos los *commodities* y sus subproductos), esa cifra equivale al 7,7% de lo recaudado durante el año 2007 y al 4,8% de ingresado durante el siguiente año.

Si se hubiera aprobado en el recinto, el proyecto con las modificaciones propuestas por el diputado Martínez Raymonda, no existirían diferencias al estar obligados los exportadores a ingresar el mayor nivel de derechos aduaneros. El proyecto de Urquía tratado en Diputados en este modelo, arroja un resultado nulo, pero lo más probable es que existan diferencias entre el monto retenido al productor y el efectivamente ingresado al Estado. Las que pueden ser tanto a favor como en contra de los exportadores, según el comportamiento del mercado. Claramente este escenario se vislumbra como el más óptimo para los actores involucrados, debido a que no hay perjuicio para ninguna de las partes. No obstante, más adelante observaremos la problemática que origina esta forma de determinar el impuesto.

Dando paso por último, a la aplicación de la ley con las modificaciones finalmente aprobadas por el Congreso, evidencia una diferencia entre el impuesto retenido al dueño de la mercadería y el efectivamente ingresado al Estado. En este caso, el monto de la privatización del impuesto asciende a U\$S 349.126.052, donde el Estado logra recuperar U\$S 171.474.540 a raíz de la modificación introducida a la Ley 21.453 y a la investigación llevada a cabo por

⁶¹ Remitirse a página 136 para repasar las características de cada escenario.

la ONCCA. Pero aquí nuevamente existe un perjuicio para los productores de soja (quienes soportan la carga tributaria) y para el Estado.

La modificación introducida por el Senado en la Ley 21.453 no sólo legitimó la generación del impuesto privatizado, sino que también permitió la apropiación del tributo sin necesidad de una alteración en los derechos aduaneros. Al establecer que los exportadores sólo debían acreditar la tenencia o posesión de la mercadería cuando se producía un incremento en las alícuotas de retenciones entre la fecha de registración y la oficialización del embarque, se abrió la posibilidad de que la variación del precio FOB de la soja entre ambos momentos existiera una divergencia significativa en la carga tributaria. De esta manera, en base a los cuadros N° 33 a 35 exponemos el escenario a replicarse en caso de no haberse producido el incremento de retenciones.

Cuadro 36: Impuesto privatizado en cada escenario, sin aumento de Derechos de Exportación

Período	N° de DJVE	(1) FOB L21.453	(2) Tn declarado	(3) FOB L. 21.453 prom. desde fecha presentación hasta embarque	(4) % retención vigente al registrar de DJVE	(a) Monto a tributar por exportadores (s/ L. 21.453 original) (1) x (2) x (4)	(b) Monto a tributar por exportadores (s/ L. 21.453 c/ mod. Diputados) (2) x (3) x (5)	Privatización del impuesto (s/ L. 21.453 c/ mod. Senadores) (d) - (c)
may-07	11	U\$S 268,0	434.000	U\$S 389,3	27,5%	U\$S 31.986.900	U\$S 52.571.009	U\$S 16.374.439
jun-07	14	U\$S 285,6	685.000	U\$S 400,2	27,5%	U\$S 53.795.500	U\$S 85.304.887	U\$S 24.429.573
jul-07	9	U\$S 285,0	142.000	U\$S 426,4	27,5%	U\$S 11.128.425	U\$S 19.109.403	U\$S 6.338.684
ago-07	6	U\$S 310,9	143.500	U\$S 454,0	27,5%	U\$S 12.267.200	U\$S 21.403.075	U\$S 6.749.347
sep-07	36	U\$S 344,8	1.797.500	U\$S 462,1	27,5%	U\$S 170.445.550	U\$S 278.721.656	U\$S 70.735.474
oct-07	128	U\$S 341,5	4.259.250	U\$S 469,1	27,5%	U\$S 400.020.731	U\$S 676.146.849	U\$S 183.854.670
nov-07	38	U\$S 358,9	1.190.900	U\$S 460,2	27,5%	U\$S 117.523.038	U\$S 184.511.057	U\$S 40.643.866
Totales	242		8.652.150			U\$S 797.167.344	U\$S 1.317.767.936	U\$S 349.126.052

Fuente: elaboración propia en base a Resoluciones 1487/08, 125/08 y 64/08, Min de Agric., Gan. y Pesca, Ley 21.453, Ley 26.351 y Proy. de Ley 5201-D-/07.

En esta ocasión el monto del impuesto apropiado asciende U\$S 287.795.949, lo cual considerando que el precio promedio ponderado de la serie es de U\$S 456/tn, la divergencia equivale a 631.131tn de soja (el 7% del total del tonelaje analizado). El cuadro permite comprobar cómo también la reforma al texto de Diputados realizado por la Cámara Revisora ha beneficiado al sector exportador, al permitir la generación del impuesto privatizado por la variación del precio FOB antes descripta. Es decir, que en un mercado con tendencia alcista, solo era necesario registrar DJVE para generar una rentabilidad extra para el sector, ya que no era obligación acreditar la tenencia de la mercadería al no existir una variación impositiva.

A través del análisis realizado, intentamos describir el fenómeno de privatización del impuesto y mostrarlo en números. Pero el monto de la apropiación del tributo por parte del exportador en la realidad estará finalmente determinado por el momento en que adquirió la mercadería en el mercado de granos. Dada la benevolencia de la legislación argentina en este sentido, el negocio del comercio internacional de *commodities* estará dado por la rentabilidad propia de la operatoria (U\$S 2 por tonelada durante la campaña 2007/08) y la diferencia impositiva anteriormente detallada.

6.2) El Sector Exportador y el Comercio de Granos

Se torna necesario tener un panorama integral de las operaciones de comercio internacional de granos, es por ello que debemos analizar el negocio de los exportadores. Es substancial aclarar que la organización requerida para llevar a cabo las operaciones, no varía en función del tipo de producto. La cadena comercial de los granos, por definición, se estructura en tres etapas. Donde en la primera se efectúa la interacción entre el productor y el acopio. En la segunda fase es donde interviene el exportador al adquirir la mercadería a los acopios y en la última fase, el exportador vende los productos en el comercio internacional. Sin embargo, el mercado interno de los granos ha evolucionado a lo largo del tiempo y no imperiosamente se replican todas las etapas antes descriptas. Por ejemplo el silo bolsa⁶² ha revolucionado la capacidad de almacenaje y permitió al productor sortear intermediarios en la cadena. De esta manera, el exportador puede recurrir a los acopios o directamente a los agricultores para hacerse de los productos.

El productor de granos al tener la posibilidad de efectuar transacciones directamente con los exportadores, se ahorra en gran parte los gastos de comisiones de los intermediarios (los que varían entre 1% y 2%). Pero aquí existen algunos factores que limitan la posibilidad de concretar estas operaciones, tales como la estructura comercial, financiera, logística y de almacenaje del exportador. También las necesidades financieras y operativas del productor juegan su rol debido a que los intermediarios, por ejemplo, suelen adelantar dinero a estos para cubrir sus faltantes de caja. Por lo expuesto, la relación comercial de los exportadores se establece principalmente con acopiadores, corredores y empresas productoras de importancia.

Dada las restricciones antes enunciadas que afronta el sector exportador, un manejo eficiente de las limitantes determinará su rentabilidad. Además debemos contemplar la captación de financiación a la tasa de interés más baja del mercado por el menor tiempo

⁶² Silo Bolsa: implemento agrícola para el acopio de granos que consiste en una amplia bolsa plástica donde almacenar la cosecha por un tiempo determinado.

posible, la correcta utilización de los instrumentos del Mercado a Término de Chicago para achicar el riesgo de variaciones de precios y cumplimiento de las operaciones. Entonces, de acuerdo a lo desarrollado, podemos definir a un exportador de *commodities* agrícolas como:

empresa abocada a la comercialización internacional de granos o sus derivados, acercando a los oferentes primarios y a los demandantes finales de la mercadería, suministrándola de la forma más económica posible, agregando valor tiempo y lugar a la misma y obteniendo una ganancia por llevar adelante dicha actividad. (López Lecube, 2011, p. 110)

Una vez que hemos definido y descripto brevemente la actividad del exportador, es momento de abordar las dos grandes modalidades de comercialización. La primera consiste en adquirir el producto en el mercado interno al precio FAS y revenderla al valor FOB. Esto implica que el exportador compra la mercadería puesta en el puerto, debiendo contratar y afrontar los servicios de descarga, almacenamiento y ulterior carga en el buque. Además, debe soportar los gastos administrativos e impuestos que se gravan las operaciones respectivas. La segunda modalidad implica comprar la mercadería arriba del buque, es decir a precio FOB y cederla a valor CIF⁶³. De esta forma el vendedor internacional debe afrontar los gastos de transporte y seguro hasta destino, lo que significa que compra la mercadería en el buque de origen y la venderá puesta sobre el buque en destino.

El escaso margen por tonelada comercializada que deja la actividad, obliga a los exportadores a estar presentes en varios eslabones de la cadena comercial. Esta integración se dará tanto en el país productor de la mercadería como en aquel de destino, por lo cual podrá configurarse en un grupo económico la figura del productor, exportador, importador, distribuidor, etc. Así pues, el éxito del giro comercial estará dado por la eficiencia en la integración y del análisis de la información de mercado, con un bajo nivel de riesgo.

La Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) manifiesta que el nivel de retenciones influye en el negocio de la exportación, de tal manera que una fluctuación del impuesto puede perjudicar la rentabilidad del mismo. Si bien esta afirmación es correcta en términos generales, es necesario analizar en qué circunstancias se verifica.

Desde la perspectiva del intercambio entre exportador e importador, es el precio FOB que rige en este caso, independientemente cual sea la modalidad del negocio (puesto en el puerto de origen o destino). En consecuencia, los derechos aduaneros no tienen incidencia en la transacción internacional, pero sí en el ámbito doméstico. Si un exportador compró la mercadería con un nivel de derechos de exportación del 27,5% y al momento de traspasar la frontera le exigen que tribute el 35%, el negocio sería desfavorable. Pero la Ley 21.453 con la

⁶³ CIF (*Coast insurance and freight* = libre junto a la nave).

modificación propuesta en Diputados, sólo afectaba a aquel que al momento de registrar la DJVE, no acreditaban la tenencia o adquisición de la mercadería.

El proyecto impulsado por Martínez Raymonda buscó corregir la posibilidad que tenían los exportadores de congelar la base imponible y la alícuota del tributo con la sola presentación de la DJVE, sin haber adquirido previamente la mercadería. Su objetivo era impedir que mediante la compra posterior del producto, los exportadores se beneficiaran de eventuales aumentos en las retenciones y/o en las cotizaciones internacionales de los granos. En definitiva, lo que el diputado pretendió corregir fue la distorsión entre el monto retenido a los agricultores y el efectivamente ingresado al Estado. Lo que fue parcialmente subsanado a través de la reforma efectuada en el Senado y su posterior aprobación en la Cámara Baja.

CIARA también expresó que el proyecto de Martínez Raymonda podría afectar las operaciones de futuro utilizadas para fijar el costo de la materia prima, especialmente por parte de fábricas y molinos. Sin embargo, en este tipo de transacciones se utiliza como referencia el precio de futuro de Chicago y como explicamos anteriormente, en el comercio internacional los derechos aduaneros no tienen incidencia.

Por último, el sector exportador al reconocer la privatización del impuesto se defienden argumentando que adquieren la mercadería por encima del precio de paridad. Estos actores, sostienen que trasladan al productor el impuesto privatizado mediante una mejora en la cotización de pizarra del producto. Lo cual en última instancia, deja en manos de terceros la decisión de devolver el tributo ilegítimamente apropiado. En consecuencia, resulta pertinente analizar la conformación del precio de paridad. Para así poder verificar si, entre este valor y el de pizarra de la Bolsa de Cereales de Rosario se produjo un efectivo traslado al productor del tributo privatizado entre el 2 de mayo de 2007 y el 31 de octubre de 2008.

Dado que estos productos están mayormente destinados a la exportación, su cotización internacional ejerce una influencia directa sobre los valores del mercado local. En este sentido, el punto de partida para construir el precio en los mercados nacionales de los granos es el precio FOB puertos argentinos del mercado de Chicago. El cual refleja el monto que los compradores extranjeros están dispuestos a pagar por la mercadería nacional. Si a este, se le descuentan los gastos relacionados con la exportación (comisiones, carga y descarga en puerto, costos aduaneros, gastos administrativos, etc.) y los derechos de exportación, obtendremos como resultado el valor FAS teórico o precio de paridad. Para expresarlo en moneda nacional, debe multiplicarse por la cotización de la divisa vendedora

del dólar del BNA. Este concepto establece la capacidad de pago, dada una determinada estructura de costos del sector exportador. Así, se intenta obtener un valor promedio del aglomerado con el fin de utilizarse como referencia del mercado⁶⁴.

Para contrastar la afirmación de CIARA, hemos analizado durante el segmento temporal desde mayo de 2007 hasta octubre de 2008, los precios diarios de soja de pizarra de la Bolsa de Cereales de Rosario y de paridad suministrados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. A su vez, utilizamos la cotización vendedora del dólar publicada por el BNA. Para facilitar su estudio, agrupamos la información por meses y determinados los promedios para cada uno de estos.

Cuadro 37 Soja: Comparación entre precio pizarra y FAS Teórico

Período	Pizarra \$	FAS Teórico \$	Tipo de Cambio US\$	Diferencia en \$	Diferencia en US\$	Diferencia US\$ en %
may-07	\$ 592,6	\$ 600,0	\$ 3,1	-\$ 7,5	-US\$ 2,4	-0,4%
jun-07	\$ 623,2	\$ 653,1	\$ 3,1	-\$ 29,9	-US\$ 9,7	-1,5%
jul-07	\$ 625,4	\$ 679,1	\$ 3,1	-\$ 53,7	-US\$ 17,3	-2,5%
ago-07	\$ 669,6	\$ 703,8	\$ 3,2	-\$ 34,2	-US\$ 10,9	-1,5%
sep-07	\$ 752,3	\$ 776,2	\$ 3,1	-\$ 23,9	-US\$ 7,6	-1,0%
oct-07	\$ 804,4	\$ 859,0	\$ 3,2	-\$ 54,6	-US\$ 17,3	-2,0%
nov-07	\$ 806,6	\$ 866,3	\$ 3,1	-\$ 59,7	-US\$ 17,2	-2,0%
dic-07	\$ 849,8	\$ 903,1	\$ 3,1	-\$ 53,2	-US\$ 17,0	-1,9%
ene-08	\$ 960,9	\$ 985,9	\$ 3,1	-\$ 25,0	-US\$ 7,7	-0,8%
feb-08	\$ 1.086,0	\$ 1.096,5	\$ 3,2	-\$ 10,6	-US\$ 4,2	-0,4%
mar-08	\$ 1.090,0	\$ 1.003,8	\$ 3,2	\$ 86,2	-US\$ 13,5	-1,3%
abr-08	\$ 880,9	\$ 976,6	\$ 3,2	-\$ 95,6	-US\$ 31,0	-3,2%
may-08	\$ 889,5	\$ 959,5	\$ 3,2	-\$ 70,0	-US\$ 21,3	-2,2%
jun-08	\$ 875,8	\$ 958,9	\$ 3,0	-\$ 83,0	-US\$ 29,4	-3,1%
jul-08	\$ 919,4	\$ 981,0	\$ 3,0	-\$ 61,6	-US\$ 23,8	-2,4%
ago-08	\$ 879,7	\$ 917,4	\$ 3,0	-\$ 37,7	-US\$ 12,7	-1,4%
sep-08	\$ 849,4	\$ 874,6	\$ 3,1	-\$ 25,3	-US\$ 9,1	-1,0%
oct-08	\$ 724,6	\$ 768,4	\$ 3,2	-\$ 43,8	-US\$ 13,7	-1,8%
Promedio	\$ 826,7	\$ 864,6	\$ 3,1	-\$ 38,0	-US\$ 14,8	-1,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Cereales de Rosario, Min. de Agric., Ganadería y Pesca, y BNA

En el cuadro anterior, se visualiza como siempre el precio de pizarra promedio estuvo por debajo del valor de paridad medio. Al analizar posibles patrones de comportamiento, se identifica que la mayor diferencia ocurre durante la época de recolección de la soja (momento que existe una sobreoferta en el mercado). Pero es dable destacar, que

⁶⁴ No debemos soslayar, que el mercado de granos está regulado por las leyes de la oferta y la demanda, por lo cual situaciones como escasez o abundancia de la mercadería, entre otros factores, pueden provocar que el precio real y el de paridad se distancien.

en vísperas de la Resolución 369/2007 (octubre y noviembre de 2007) se registra un incremento en la divergencia de precios, similar al corroborado en periodos de cosecha.

A partir de lo expuesto, añadimos dos gráficos que se desprenden del cuadro anteriormente elaborado. En el primero comparamos en moneda nacional, el precio de paridad y el de pizarra, mostrando en el eje dependiente los valores en pesos y en el independiente los meses involucrados. En el restante, exponemos las diferencias porcentuales (eje Y) entre las cotizaciones en dólares (para quitar el efecto de la variación del tipo de cambio) desde mayo de 2007 hasta octubre de 2008 (eje X).

Gráfico 43: Comparación entre precio pizarra y FAS Teórico

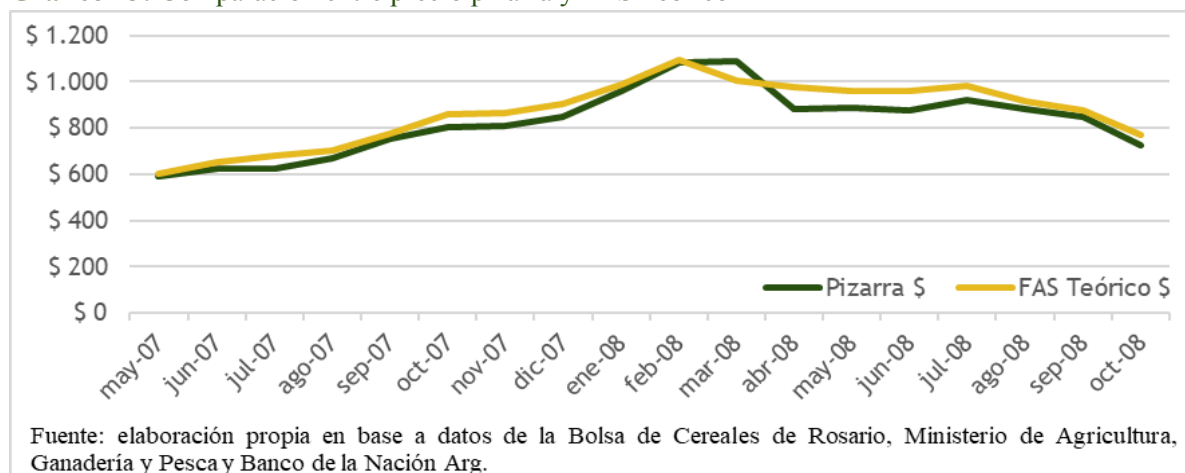
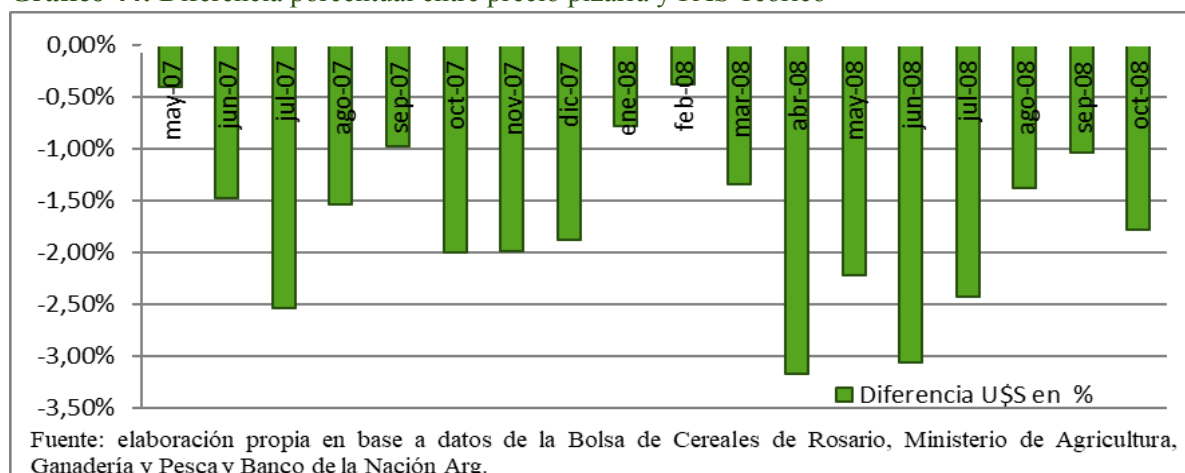


Gráfico 44: Diferencia porcentual entre precio pizarra y FAS Teórico



El análisis de los precios evidencia la falacia en las declaraciones de la Cámara Aceitera. Aún si sus afirmaciones se hubieran comprobado, no sería viable dejar en manos de terceros la decisión de devolver al productor la diferencia del tributo analizado. Es el Estado quien debe establecer una regulación eficaz que impida la privatización del impuesto.

Consideramos que de haberse aprobado el proyecto original con media sanción en Diputados, el sector exportador se habría visto perjudicado. Esto se debe a que la obligación

de tributar el mayor nivel del impuesto entre la fecha de registro de la declaración jurada y la oficialización de la exportación, podría haber generado una diferencia entre el impuesto retenido al agricultor y el monto adeudado al Estado por parte de las exportadoras. Donde en un negocio de alta rotación y baja rentabilidad unitaria, esta situación habría generado un desequilibrio. Tornando a las operaciones jurídicamente inseguras, ya que un cambio impositivo (en este sentido) podría traducirse en pérdidas económicas para estos actores internacionales. Como consecuencia, dicho riesgo se habría trasladado al mercado impactando en una menor cotización de los granos, debido a la mayor incertidumbre que los exportadores tendrían que afrontar.

Lo más justo para todos los actores intervinientes habría sido que se apruebe el texto con media sanción en Diputados, con la limitante que el monto a ingresar por parte de los exportadores al Estado no pueda superar en ningún momento el importe retenido a los agricultores. De este modo, se evitaría la privatización del impuesto y se garantizaría que ningún sector resulte perjudicado.

6.3) Errónea Interpretación del Código Aduanero

El impuesto privatizado no solamente es generado por la presentación de DJVE según lo dispuesto en la Ley 21.453. Puesto que una incorrecta interpretación del Código Aduanero por parte de algunos exportadores ha provocado que se origine una diferencia entre el monto detráido a los productores rurales en concepto de derechos de exportación y el importe efectivamente ingresado al Estado, ya que los operadores internacionales son en la práctica meros agentes de retención.

En nuestro Código Aduanero, el artículo 735 dispone expresamente que la base imponible para calcular los derechos de exportación *ad valorem* sobre la mercadería exportada para consumo será el valor FOB. Pero luego, el artículo 737 del mismo cuerpo legal dice: “No obstante lo dispuesto en el artículo 735, se excluyen del valor imponible los derechos y demás tributos que gravaren la exportación” (Código Aduanero de la República Argentina, 1981). Esta aparente contraposición en la redacción de la legislación aduanera, generó varias interpretaciones y dio lugar a que en 35.096 permisos de embarque presentados entre enero del 2007 y junio de 2008 hayan existido diferencias en el impuesto liquidado, según un informe de Mario Cafiero y Javier Llorens del año 2008. Las anomalías detectadas se produjeron porque en las operaciones señaladas se utilizó un valor imponible menor al correspondiente, dando un sentido erróneo al pretendido por el legislador al regular en materia de comercio exterior.

La exégesis aplicada en los permisos de embarques observados asumió que el artículo 737 del Código Aduanero establece que el precio FOB ya incluye los derechos aduaneros. Bajo esta lógica, para obtener el valor imponible del tributo, se debe excluir este último concepto del precio FOB. De esta manera, si una tonelada tiene una cotización FOB de U\$S 300 y la alícuota de retención vigente es del 35%, el cálculo que realizaban algunos agentes se basaba en considerar que el precio FOB comprendía tanto el valor de la mercadería (valor de aduana) y los derechos de exportación. En consecuencia, debían depurar el precio FOB para obtener la verdadera base imponible del tributo, utilizando la siguiente fórmula:

$$\frac{FOB \times \text{alícuota de retención}}{100 + \text{alícuota de retención}} = \text{Importe a ingresar al Estado}$$

$$\frac{U\$S 300 \times 35}{100 + 35} = U\$S 77,78$$

Mientras que para adquirir los *commodities* al productor se utilizaba el precio de pizarra de la Bolsa de Cereales, el cual es bastante semejante al precio de paridad que publicaba diariamente el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Como se explicó previamente, dicho valor ya contemplaba la deducción del tributo aduanero calculado sobre el precio FOB índice determinado por el mismo organismo. Lo que refleja como a los agricultores se les detrae el importe de impuesto determinado de una manera y al Estado, los agentes de retención le liquidarán un monto diferente al primero. En consecuencia, se vuelve pertinente examinar la interpretación adecuada del Código Aduanero y establecer criterios precisos para la cuantificación del gravamen correspondiente.

El Código Aduanero establece que el derecho de exportación debe calcularse aplicando un porcentaje sobre el valor imponible de la mercadería o, en su caso, sobre precios oficiales FOB. Sin embargo, no especifica expresamente cómo se constituye dicho precio FOB. Pero aquí no define expresamente como se constituye ese precio FOB. Ante esta omisión recurriremos a la Ley 21.453, en donde se fija que para la exportación de productos agrícolas, los derechos de exportación deberán liquidarse según los regímenes tributarios de alícuotas, arancelario y de base imponible (precio índice, valor FOB mínimo o equivalente) vigentes a la fecha de cierre de cada venta. Ese momento será el día que se presente la DJVE, instancia donde el exportador se obliga a vender al exterior una determinada cantidad de un *commodity* específico. Pero la norma continúa sin definir la base de cálculo del tributo, lo que nos obliga a recurrir a otros preceptos legales para encontrar las definiciones que buscamos.

Retomando lo analizado en el punto 1.1 de esta investigación, encontramos que la Resolución 331/01 (modificada por la Res. 447/06) define la base imponible de los derechos

de exportación agrícolas *ad valorem*. Según esta normativa, dicho concepto será calculado por la Dirección Nacional de Mercados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos del Ministerio de Economía y Producción tomando como fuente de información los precios FOB oficiales fijados por la Dirección de Mercados Agroalimentarios⁶⁵.

De esta manera, queda claro que la normativa define sin margen de discusión que el cálculo del impuesto al comercio exterior debe realizarse aplicando el porcentaje de derecho aduanero correspondiente sobre el precio FOB informado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. En el mercado, esta base imponible es conocida como precio FOB Ley 21.453. Continuando con el ejemplo anteriormente desarrollado, el tributo a ingresar a las arcas del Estado debería ser U\$S 105 (35% sobre U\$S 300) y por lo cual, surge una diferencia de U\$S 27,22 (U\$S105 menos U\$S 77,78) a favor del patrimonio de los exportadores que utilizaron la interpretación errónea.

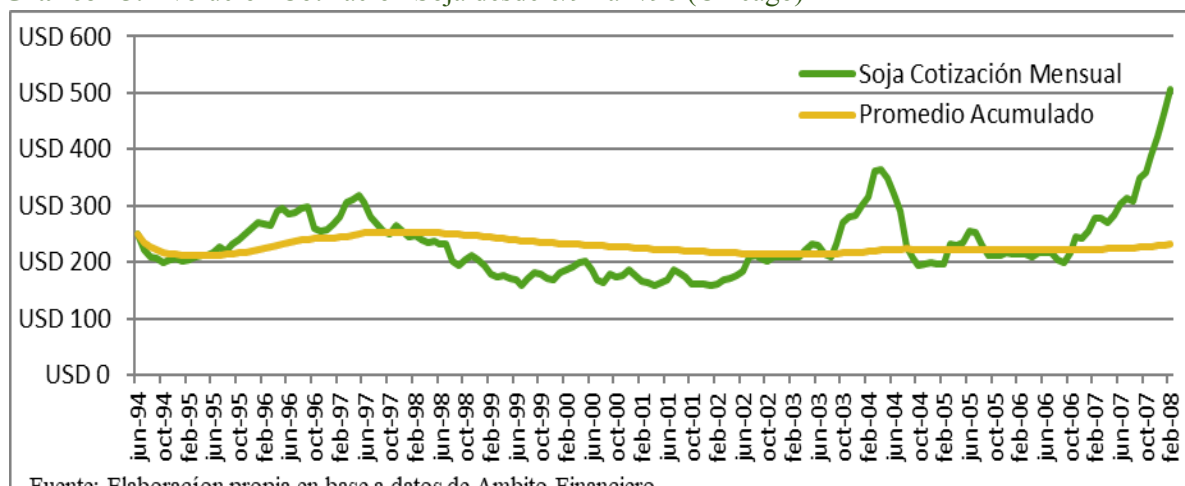
Finalmente, podemos afirmar que los artículos 735 y el 737 del Código Aduanero se refieren a dos situaciones distintas. Mientras que el primero se aplicará a la mercadería que tengan un precio oficial o índice (como los *commodities*), el segundo regirá para el resto de los casos; ya que el valor FOB será la resultante de sumar la valuación de la mercadería (valor en aduana) y los derechos aduaneros, en consecuencia el valor FOB incluye el tributo.

6.4) El Efecto de los Derechos de Exportación sobre los Exportadores y el Productor

Los derechos de exportación, como se explicó previamente, no afectan el mercado internacional de los commodities, pero sí inciden en el ámbito doméstico. En su versión original, la Ley 21.453 permitía congelar la base imponible y la alícuota del derecho aduanero con la sola presentación de la DJVE. Este mecanismo habilitaba al sector exportador a generar y apropiarse del denominado impuesto privatizado, especialmente en contextos previos a incrementos en las retenciones. Hacia finales del año 2007, además se evidenciaba una tendencia ascendente en los precios internacionales de los granos. Para ilustrar dicho escenario, se retoma el gráfico presentado en el primer apartado de esta obra.

⁶⁵ Para más información, remitirse a la página 15.

Gráfico 45: Evolución Cotización Soja desde 6/94 a 2/98 (Chicago)



Del gráfico se desprende que la cotización de la soja en Chicago estuvo cerca de su promedio histórico (US\$ 200/tn) entre junio de 2005 y octubre de 2006. Sin embargo, a partir de entonces comenzó un proceso de fuerte incremento en su valor, al cual lo podemos dividir en dos etapas. La primera abarca desde noviembre de 2006 hasta junio de 2007, con importes que alcanzan US\$ 310/tn. Luego, se evidencia un espectacular aumento del precio de la oleaginosa desde el fin de esa etapa hasta alcanzar un récord de US\$ 567,52/tn el 3 de marzo de 2008. Para realizar un seguimiento de la evolución de la cotización FOB Chicago, adjuntamos un cuadro con los valores medios mensuales.

Cuadro 38: Evolución cotización (Chicago) promedio soja en el escenario pre – Res. 125

Período	Precio Promedio en U\$S
Noviembre 2007	U\$S 389
Diciembre 2007	U\$S 423
Enero 2008	U\$S 462
Febrero 2008	U\$S 508
1 al 9 de Marzo de 2008	U\$S 537
Noviembre 2007 al 9 de marzo de 2008	U\$S 450

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ámbito Financiero.

Los antecedentes inmediatos de la Resolución 125/2008 indicaban que la soja se encontraba un 157% por encima de su precio medio desde 1994. Es probable que muy pocas personas hayan anticipado el rally alcista de la soja, incluido el sector exportador. Durante el período comprendido entre septiembre y el 5 de noviembre de 2007 (donde se registraron la mayor parte de la DJVE sin haber adquirido previamente la mercadería) el precio medio era de U\$S 358/tn. Si ampliamos el análisis a la totalidad de las DJVE observadas como irregulares por la ONCCA, obtenemos una cotización promedio de U\$S 335/tn.

Como mencionamos anteriormente, el negocio de la exportación se caracteriza por un margen por tonelada muy pequeño, por lo cual el volumen operado por cada empresa será clave para determinar su rentabilidad. Para realizar el próximo análisis, consideramos que el precio al cual venden los operadores internacionales a los importadores coincide con el valor estipulado en las DJVE oportunamente presentadas. A su vez, prescindimos de los gastos relacionados directamente con la venta al exterior de la mercadería (como los costos de embarque y administrativos, que representan aproximadamente el 6% de la cotización FOB), al tener una incidencia neutra en el estudio a realizar.

Al intentar aprovechar la ventaja que otorgaba la Ley 21.453, los exportadores registraron un gran volumen de ventas al exterior de soja sin contar con la mercadería. Como cada DJVE dispone de una fecha mínima y máxima de embarque, que en esta maniobra operó desde marzo hasta octubre de 2008, los vendedores debieron acudir al mercado interno para adquirir la cantidad de granos comprometida. El ascenso histórico en la cotización internacional pudo haber generado un descalce en las operaciones, debido a que no estaba previsto un desfase tan importante entre el valor FOB declarado al momento de presentar la DJVE y el precio efectivo de pizarra al momento de adquirirla a los productores.

Con los supuestos planteados, ejemplificamos como los derechos de exportación móviles podrían haber contribuido con los exportadores en solucionar, gran parte, del descalce en sus operaciones de compras para cubrir las 242 DJVE presentadas sin poseer la mercadería. La investigación abarca las ventas anticipadas registradas entre septiembre de 2007 y el momento de cierre del registro el 6 de noviembre de 2007, período en que se concentraron la mayor cantidad de documentos y volumen operado. Además, suponemos que los operadores adquirieron la mercadería entre los meses de marzo y julio de 2008, distribuyendo las compras equitativamente en cada período hasta completar el total requerido.

El estudio se estructura a partir de la comparación de dos escenarios alternativos. El primero registra la aplicación del esquema de derechos de exportación móviles vigente entre el 10 de marzo y el 31 de julio de 2008. En el segundo, consideramos que durante el mismo período se hubiese mantenido la alícuota fija del 35 % establecida por la Resolución 369/07.

Para iniciar el razonamiento, exponemos un caso hipotético basado en una DJVE presentada el día 31 de octubre de 2007 por 60.000 tn de soja, a un valor FOB del grano a la fecha señalada de U\$S 352/tn. Dado que el emisor no contaba con la mercadería al momento de la presentación, debió adquirirla posteriormente en el mercado físico. Supongamos que la

operación se realiza íntegramente el día 5 de julio de 2008, cuando la cotización ascendía a U\$S 588/tn. De esta manera, el exportador vendió cada tonelada de soja a U\$S 352 y al momento de comprarla, cotizaba a U\$S 588. Este descalce en la operación es evidente, sin embargo observaremos cómo el mecanismo del impuesto privatizado podría mejorar la posición del exportador. Al comparar los dos escenarios planteados, uno bajo la vigencia de la Resolución 125 (con derechos aduaneros del 48,7%) y otro con la Resolución 369 (alícuota del 35%), podemos determinar el resultado de la operación ante cada esquema.

Cuadro 39: Comparación de resultado al adquirir la mercadería

Concepto	Retención 48,7%	Retención 35%
Precio de Exportación (DVE)	U\$S 352	U\$S 352
Importe a ingresar al Estado	U\$S 187,50 (352 x 48,7%)	U\$S 123,2 (352 x 35%)
Precio FOB de compra	U\$S 588	U\$S 588
Importe retenido al productor	U\$S 286,36 (588 x 48,7%)	U\$S 205,8 (588 x 35%)
Resultado operación	U\$S 137,14	U\$S 153,4

Fuente: elaboración propia.

Se vislumbra como la divergencia entre el monto del impuesto retenido al agricultor y el efectivamente ingresado al Estado (impuesto privatizado) contribuye a reducir el desfase producido por la extraordinaria suba de la soja. La operación detallada constituye una representación puntual o ilustrativa, debido a que la fecha en que realmente el exportador hubiera realizado la compra del grano será la determinante del resultado real de la maniobra. Dicho lo anterior, es importante destacar que el mecanismo siempre será el descripto, independientemente del día en que se concrete finalmente la compra del grano.

Una vez expuesto el ejemplo anterior, presentamos el estudio del total de DJVE registradas desde septiembre hasta el 5 de noviembre de 2007. En dicho período, los operadores declararon un total de 7.247.650tn de soja para embarcar en el próximo año. Al momento de formular los documentos de ventas, el precio FOB ascendía a U\$S 345,74 y la alícuota vigente de retenciones se situaba en 27,5%. Tal como se indicó previamente, la adquisición de mercadería asumimos que el operador la efectuó entre marzo y julio de 2008, distribuyendo compras por 1.449.530tn cada mes. Para estimar el impacto económico, determinamos el precio FOB promedio y la alícuota de derechos aduaneros medio (considerando los escenarios previstos) para cada período. Finalmente, el cómputo del impuesto privatizado será la diferencia entre el monto retenido al agricultor y el importe ingresado al Estado por medio de la aplicación de la ley 21.453.

Cuadro 40: Comparación del efecto de los Derechos de Exportación sobre las DJVE observadas por la *ONCCA*

Período de compra	(1) FOB L. 21.453 al registrar DJVE	(2) Tn adquirido	(3) FOB L. 21.453 prom. en el período	(5) % prom del período s/ Ret. Móviles	(6) % prom del período c/ Ret. Móviles	Expresados en U\$S			
						(7) Impuesto privatizado s/ Ret. Móviles	(8) Impuesto privatizado c/ Ret. Móviles	Resultado Operación s/ Ret. Móviles (1) x (2) - (2) x (3) + (7)	Resultado Operación con Ret. Móviles (1) x (2) - (2) x (3) + (8)
mar-08	345,74	1.449.530	514	35,0%	41,1%	85.364.271	100.242.044	-158.533.647	-143.655.874
abr-08	345,74	1.449.530	464	35,0%	40,8%	59.997.496	69.939.938	-111.423.922	-101.481.479
may-08	345,74	1.449.530	463	35,0%	40,7%	59.490.161	69.178.558	-110.481.727	-100.793.329
jun-08	345,74	1.449.530	531	35,0%	45,2%	93.988.975	121.380.047	-174.550.953	-147.159.880
jul-08	345,74	1.449.530	548	35,0%	46,3%	102.613.678	135.743.237	-190.568.260	-157.438.701
Totales		7.247.650				401.454.581	496.483.826	-745.558.508	-650.529.263

Fuente: elaboración propia en base a Resoluciones 1487/08, 125/08 y 64/08, Min. de Agric., Gan. y Pesca, Ley 21.453, Ley 26.351 y Proy. de Ley 5201-D-/07.

La aplicación de la Ley 21.453 ante la vigencia de las retenciones móviles, ha colaborado con los exportadores en menguar la pérdida que les ocasionó las abultadas DJVE presentadas sin tener la mercadería. Inicialmente, estas operaciones se realizaron con la intención de aprovechar un cambio impositivo permitido por la desafortunada redacción de la norma, pero posteriormente los exportadores debieron enfrentarse a una fuerte variación en los precios internacionales de la soja. Este fenómeno frustró la maniobra planificada y tornó deficitarias las operaciones. La modificación parcial efectuada a la Ley 21.453 les permitió continuar apropiándose del impuesto privatizado (en menor medida que antes), lo cual contribuyó a mejorar el resultado negativo de cada cumplimiento de las DJVE analizadas.

En conjunto, las ventas anticipadas registradas entre septiembre y el 5 de noviembre de 2007 generaron pérdidas por U\$S 650.526.263. La implementación de la Resolución 125 y sus modificatorias permitió a los exportadores incrementar el monto del impuesto privatizado, lo cual contribuyó a reducir en aproximadamente U\$S 95.029.245 el resultado negativo de dichas operaciones. Este mecanismo operó en detrimento, en primer lugar de los agricultores y luego del Estado, siendo el Congreso en su conjunto responsable al no realizar una correcta enmienda de la Ley 21.453. Tal como hemos señalado, el negocio de la exportación arroja un margen aproximado de U\$S 2 por tonelada, lo que implica que la aplicación de las retenciones móviles les permitió recuperar un equivalente a la rentabilidad originada por la comercialización de 47.514.622tn de granos, volumen comparable al total de la cosecha correspondiente a la campaña 2007/08.

7) Tipo de Cambio del Dólar e Inflación

El dinero es una creación del ser humano que ha servido como herramienta para la evolución del comercio. No obstante, al ser concebido como parte natural de nuestra vida en sociedad, nos puede llevar a tener dificultades para dar una definición exacta. Al pensar en este concepto, generalmente se evocan imágenes de billetes y monedas que circulan a diario. Aunque ello sería solo una porción de la oferta dineraria de una economía y no bastan por sí solos para definir el concepto. Entre las diversas definiciones existentes, optamos por decir que “es todo lo que sirve de medio de cambio, en el sentido de que se acepte ampliamente como medio de pago” (Beker y Mochón, 2004, p. 184).

Sin embargo, el concepto aportado nos deja aún más interrogantes; ¿qué es un medio de cambio? ¿a qué se refiere como medio de pago? En vista de ello, tal vez al indagar en las funciones del dinero, encontremos una respuesta más profunda. Los autores antes citados, establecen que el dinero tiene tres funciones esenciales. La primera de estas, se da cuando es aceptado generalmente por la sociedad para realizar sus transacciones, entonces servirá como medio de cambio. La segunda es utilizarse como unidad de cuenta, que se produce cuando reviste de utilidad para calcular el valor de los diferentes bienes y servicios. Y la restante, es que debe cumplir la función de ser un depósito de valor, es decir de mantener la riqueza de sus poseedores. Para lo cual, debe conservarse relativamente estable el poder adquisitivo de la moneda con el paso del tiempo.

Este poder de compra del dinero, se ve alterado cuando existen variaciones en el nivel general de precios, que causan períodos de inflación o deflación. El primer término debe entenderse como la suba generalizada de los precios de los bienes y servicios de una economía a lo largo de un periodo de tiempo y su causa es una pérdida del poder adquisitivo del dinero. Por el contrario, la deflación representa una caída general y continuada de los precios de una economía, siendo su efecto un aumento del poder de compra de la moneda.

A lo largo de su historia, Argentina ha experimentado continuos períodos de inflación. Lo cual provocó varios cambios de signos monetarios y la eliminación de, hasta ahora, trece ceros a su nominalidad⁶⁶. Desde la instauración del peso en enero de 1992 hasta el año 2015, solo se registraron bajos niveles de inflación desde 1993 hasta 2001 y posteriormente en los años 2003 y 2004. Sí consideramos el período de vigencia de la convertibilidad⁶⁷ en abril de

⁶⁶ No obstante, a la fecha de elaboración del presente trabajo, desde la vigencia del peso (enero/92) ya se han incorporado tres ceros a la nominalidad.

⁶⁷ Plan de Convertibilidad: Estableció que 10.000 australes (\$1, a partir de 01/01/1992) equivalía a U\$S 1.

1991 hasta diciembre de 2015, Argentina acumuló 2158%⁶⁸ de inflación. Mientras que en el mismo lapso, Estados Unidos registró solo un 76%⁶⁹. Dicho fenómeno significó que a diciembre de 2015, \$1 de abril de 1991 equivalía a \$22,58. No obstante, el impacto de la inflación sobre los distintos bienes y servicios de la economía es asimétrico, lo provoca que cada actor de la economía tenga su propio índice de evolución de precios.

Este contexto económico-político genera serias dificultades para medir información económico-financiera con una moneda homogénea y garantizar la comparabilidad de los resultados a lo largo del tiempo. Por ello, a lo largo de la historia se han desarrollado diversos mecanismos para transformar una moneda heterogénea en homogénea o, alternativamente, expresar la información directamente en moneda extranjera, principalmente en dólares. Dejando de lado los mecanismos de adecuación y enfocándonos en la conversión de pesos a dólares, surge el concepto de Tipo de Cambio de Convergencia.

Como mencionamos anteriormente, la inflación ha estado presente en la mayor parte de nuestra historia y el dólar, al ser un bien más de la economía, no escapa al fenómeno monetario. El tipo de cambio se ha utilizado como herramienta de ajuste de las restantes variables económicas, transcurriendo por periodos de fuerte apreciación o depreciación de la moneda nacional. En conjunto se han implementado regulaciones al acceso al mercado libre de cambios, que paradójicamente ocasionó que tengo poco de libre. Esto ha generado distorsiones de precios, impulsando la aparición de un mercado paralelo de divisas con una cotización diferenciada respecto a la oficial⁷⁰. A su vez, el mercado bursátil desarrollo otros mecanismos para obtener divisas estadounidenses, como el dólar MEP⁷¹ o dólar CCL⁷². En consecuencia, la conversión de información expresada en pesos a dólares no es tan sencilla como podría parecer. De hecho, el resultado obtenido puede verse afectado por factores coyunturales que influyen en la toma de decisiones basada en estos informes, dependiendo tanto del momento de la conversión como de la cotización utilizada.

⁶⁸ Fuente: INDEC hasta 2007 e información suministrada por el sitio web Inflación Verdadera (<http://www.inflacionverdadera.com/argentina/>) hasta 2015.

⁶⁹ <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/usa>

⁷⁰ Utilizándose el término brecha cambiaria, para medir dicha divergencia.

⁷¹ MEP (Mercado Electrónico de Pagos): Conocido también como Dólar Bolsa, es el cambio resultante de una compra de títulos públicos en pesos y su posterior venta en dólares al día siguiente hábil (Banco Macro, 2024)

⁷² CCL (Contado con liquidación). La diferencia con el MEP, es que los dólares quedan depositados en una cuenta en el exterior. Se puede realizar con bonos soberanos ley extranjera o instrumentos que cotizan en el exterior y en Buenos Aires.

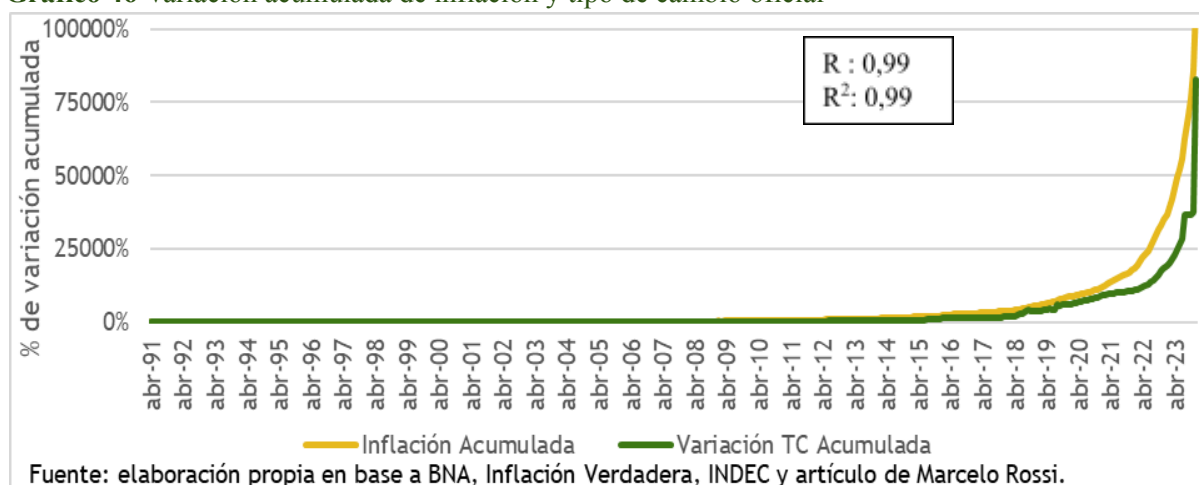
7.1) La Inflación y el Tipo de Cambio: Tipo de Cambio de Convergencia

Según Cassel, citado en Rossi (2023), la teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) sostiene que “si no hay costos de transacción ni barreras comerciales para un producto o servicio concreto, su precio debería ser el mismo en cualquier lugar”. En base a lo cual se puede tomar como un producto de comercialización global⁷³ y a partir de la conversión de su precio en distintos países a un denominador común (dólar estadounidense), establecer relaciones entre sus respectivas monedas. Este mecanismo permite calcular un tipo de cambio de equilibrio entre dos monedas, considerando el diferencial de inflación entre dos países.

Pero dentro del tema que nos ocupa, la utilización del concepto de PPA resulta útil para estimar el nivel de relación que existe en Argentina entre la tasa de inflación y las variaciones del tipo de cambio (correlación). Cuanto más cercano a 1 sea el indicador obtenido, más refleja que la inflación doméstica, tarde o temprano, se traducirá en un movimiento en el tipo de cambio (o viceversa).

Con este objetivo, analizamos la evolución de la inflación y del tipo de cambio entre abril de 1991 (inicio de la vigencia de la Convertibilidad) hasta diciembre de 2023 (32 años y 8 meses) para determinar su correspondencia. El abanico temporal es lo suficientemente extenso para aislar el efecto de políticas económicas y circunstancias coyunturales. Para ello, hemos recopilado datos del tipo de cambio provistos por el Banco Nación y la inflación mensual informada por el INDEC hasta enero de 2007 y desde allí hasta diciembre de 2015 se relevó del sitio web Inflación Verdadera. Para posteriormente retomar la utilización de estadísticas oficiales.

Gráfico 46 Variación acumulada de inflación y tipo de cambio oficial



⁷³ El índice más famoso es el “Big Mac”, producto comercializado por la cadena McDonald’s desde 1967. También podría utilizarse la gaseosa Coca-Cola.

Para verificar la relación entre dos variables se utiliza el coeficiente de correlación de Pearson (R), el cual muestra la medida de dependencia lineal entre dos variables y el coeficiente de determinación (R^2), que indica en qué medida el comportamiento de una variable está explicado por la evolución de la otra. Cuanto más cercana a 1 es la expresión de ambos indicadores, más fuerte es la relación (siendo en 1 una relación perfecta). En el presente caso, tanto R como R^2 arrojan como resultado 0,99, reflejando que una dependencia cuasi perfecta entre la inflación y la variación del tipo de cambio. Por ende, los desarbitrajes entre ambas pueden producirse de manera temporal, pero eventualmente tienden a converger.

Una vez establecida la relación, fijamos un tipo de cambio de paridad, al cual asignaremos un índice de convergencia (IC) de 1. Luego, cada mes ajustaremos dicho tipo de cambio inicial según la inflación mensual, obteniendo así el Tipo de Cambio de Convergencia (TCC). Posteriormente, dividiremos la cotización oficial del dólar por el TCC, obteniendo el IC de cada mes. Un valor equivalente a 1, significa que el dólar oficial evolucionó en forma similar a la inflación obtenida. En cambio, si el índice se encuentra por debajo de 1 se evidenciará un atraso cambiario, producto de que el peso se ha apreciado con respecto al dólar. La inversa a este escenario, será cuando el IC supere 1, lo que determina que el tipo de cambio ha corrido por encima de la inflación y por tanto, el peso se encuentra devaluado.

Gráfico 47 Índice de Convergencia



La implementación del Plan de Convertibilidad en abril de 1991 fijó una equivalencia de 10.000 Australes ante U\$S 1. Luego a partir de enero de 1992, tras el cambio de signo monetario, se estableció que \$1 = U\$S 1. Inicialmente, esto determinó un índice de convergencia de 1,33. Lo que indica que en sus inicios, el dólar en Argentina estaba caro y el peso se encontraba subvaluado. Esta decisión respondió a la necesidad de otorgar un margen de competitividad cambiaria y de maniobra política frente al contexto de alta inflación que

caracterizó al país desde fines de la década de 1980 hasta 1991. Sin embargo, la rigidez de la paridad en un entorno inflacionario inicial (inflación acumulada del 53% desde abril de 1991 a diciembre de 1993) provocó la rápida erosión del colchón cambiario. Como resultado, el tipo de cambio descendió a un nivel de convergencia de 0,9, donde se mantuvo hasta 2001⁷⁴. Esta trayectoria respondió a una evolución de precios que registró una media anual del 2,4 %.

Argentina presenta un patrón recurrente de acumulación de desajustes económicos, profundización de desequilibrios y correcciones abruptas. Tal fue el caso de la salida del régimen de convertibilidad, con un tipo de cambio máximo en junio de 2002 de \$3,8 (lo cual arroja el mayor índice de convergencia de la serie: 2,48). Hecho que reflejaba un peso muy depreciado y una economía, en términos cambiarios, extremadamente barata en dólares. La devaluación que puso fin a un ciclo económico y político, junto con una elevada capacidad ociosa y una demanda retraída producto de la recesión iniciada en 1998, generó un proceso de inflación reprimida que comenzó a manifestarse en 2005. En este contexto, el dólar empezó a utilizarse como ancla inflacionaria, registrando una evolución por debajo de la inflación.

Los superávits gemelos⁷⁵ dejaron de observarse en 2007, mientras que la inflación se proyectaba por encima del 20%. Como respuesta gubernamental, se intervino el INDEC para evitar que las estadísticas oficiales reflejaran plenamente la realidad económica. En consecuencia, desde el año 2007 hasta diciembre de 2015, los guarismos con respecto a la evolución de precios eran (al menos) controvertidos. Durante este período, la convergencia entre la inflación y el tipo de cambio oficial mostró una tendencia descendente, acercándose a un valor de 1. En estas circunstancias, en marzo de 2008 (IC: 1,09) se establece la Resolución 125. Asimismo, enero de 2010 puede identificarse como punto de inflexión donde el Banco Central pierde definitivamente su independencia con la salida de su presidente Martín Redrado⁷⁶ (en conflicto por el uso de reservas internacionales para el pago de deuda). En ese momento el IC se ubica en 0,98 y a lo largo de los ocho años posteriores, la evolución de la inflación ha duplicado la variación del tipo de cambio.

En 2011, tras la elección presidencial, se implementó el primer cepo desde la salida de la convertibilidad con un tipo de cambio que se encontraba en 0,7 de paridad frente a la inflación. A través de la Comunicación A 5239 del BCRA se dispone que las entidades

⁷⁴ El final del Plan de Convertibilidad se estableció formalmente el 6 de enero de 2002 a través de la Ley 25.561.

⁷⁵ Concepto económico que representa balances positivos simultáneos en las cuentas fiscales y en las de comercio exterior.

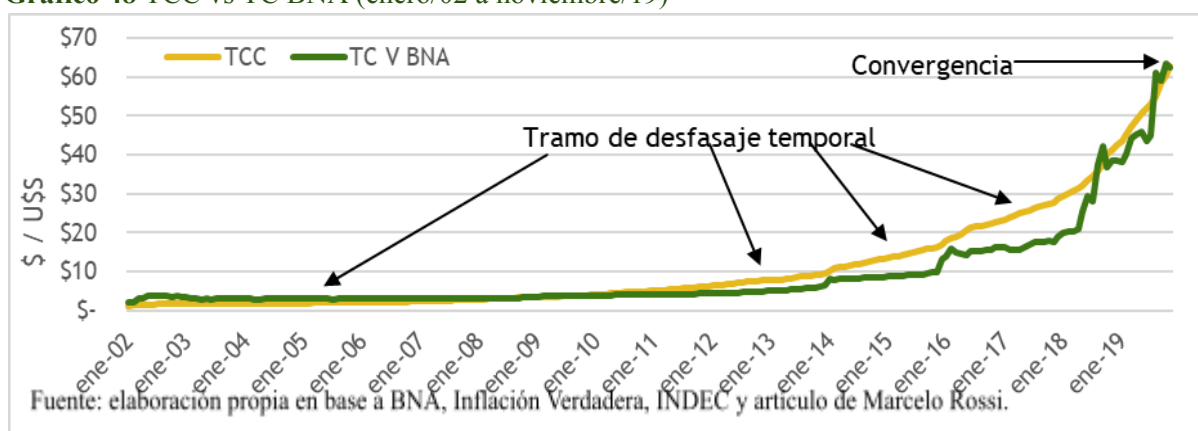
⁷⁶ <https://www.ambito.com/economia/cristina-echa-redrado-del-banco-central-decreto-y-lo-lleva-la-justicia-n3601875>
<https://www.cronista.com/general/Lea-el-texto-completo-de-la-renuncia-de-Martin-Redrado-20100130-0008.html>

financieras y cambiarias “deberán consultar y registrar todas las operaciones de venta de moneda extranjera a realizar con sus clientes alcanzadas por el Programa de Consulta de Operaciones Cambiarias implementado por la Administración Federal de Ingresos Públicos” Desde ese momento, la convergencia continuó descendiendo hasta 0,59 en noviembre de 2015. Este desfasaje se corrigió parcialmente con la unificación cambiaria establecida en diciembre de 2015 por el gobierno de Macri (IC 0,79). No obstante, otra vez el tipo de cambio se utilizó como ancla inflacionaria y ante cada corrida cambiaria, la convergencia tendió a 1. En septiembre de 2019 se implementan nuevamente restricciones cambiarias, pero en este caso con un peso subvaluado (IC 1,11). Estas medidas fueron endurecidas a finales de octubre, estableciendo un límite de compra de U\$S 200 mensuales con fines de ahorro⁷⁷.

Alberto Fernández asumió la presidencia con una paridad del 0,99. Sin embargo, en apenas cuatro meses se produjo el mayor atraso cambiario de la serie, alcanzando un IC de 0,58 en noviembre de 2023 con Sergio Massa como ministro de economía. Una vez más, fue necesaria una corrección abrupta del tipo de cambio, en esta oportunidad bajo el gobierno de Javier Milei. Donde en diciembre de 2023 lleva el tipo de cambio a una paridad levemente superior a 1 frente a la inflación.

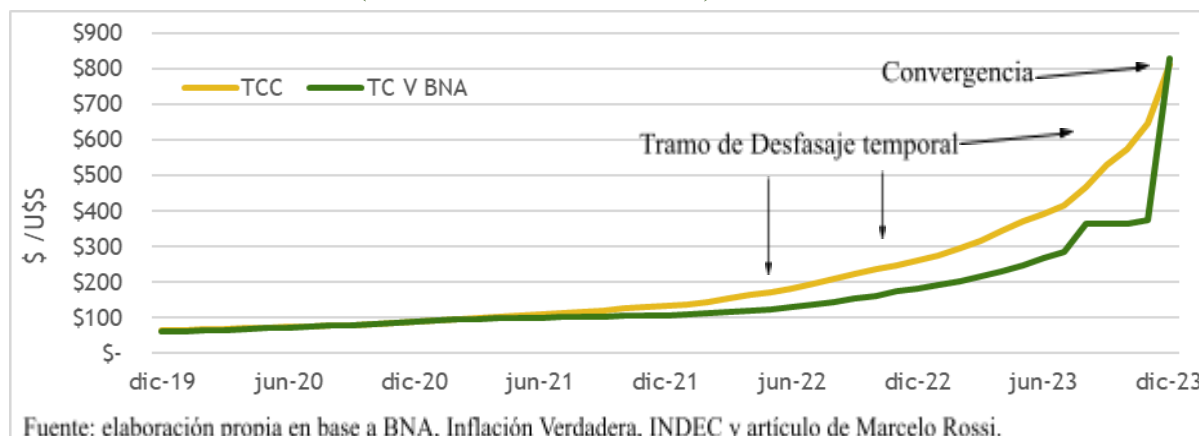
La descripción presentada en los párrafos anteriores evidencia la relación cuasi perfecta que reflejan las correcciones efectuadas. A lo largo de más de treinta y dos años, el índice de convergencia ha registrado un promedio de 0,98, culminando la serie analizada con una corrección de ciclo que lo ubica en 1,02. A continuación adjuntamos dos gráficos que acompañan la descripción anterior y reflejan que en el largo plazo, como el tipo de cambio de convergencia y el tipo de cambio oficial tienden a alinearse.

Gráfico 48 TCC vs TC BNA (enero/02 a noviembre/19)



⁷⁷ Comunicación A 6815 del BCRA: <https://www.bcr.gov.ar/Pdfs/comytexord/A6815.pdf>

Gráfico 49 TCC vs TC BNA (diciembre/19 a diciembre/23)



7.2) El Tipo de Cambio de Convergencia Aplicado a la Cotización de Commodities

Esta herramienta permite traducir información expresada en pesos a dólares, lo que garantiza su comparabilidad en el tiempo y evita sesgos derivados de distorsiones coyunturales. El dólar oficial no constituye una referencia adecuada debido a la apreciación o devaluación acentuada del peso, las restricciones cambiarias y los impuestos que afectan su cotización. Por su parte, los dólares financieros operan con un volumen relativamente reducido, lo que los hace susceptibles a grandes distorsiones. A su vez, debemos considerar la intervención del gobierno de turno, mediante operaciones directas o indirectas, que contribuyen a alterar su precio. El dólar blue o paralelo, no es una operación legal y por tal carece de un mercado público y transparente, que sea una referencia de su cotización.

En consecuencia, la valuación de un activo no debería verse afectada por los ciclos alcistas o bajistas que se presenten en la fecha elegida para su realización. Debido a que entonces, estaríamos aceptando que sí la valorización la efectuamos una semana antes o un mes después, la conclusión arribada puede diferir significativamente. Por ello, el tipo de cambio de convergencia constituye una herramienta que permite la traducción de valores sobre una base normalizada, evitando distorsiones derivadas de fluctuaciones coyunturales.

En este sentido, en un contexto de atraso cambiario como el vivido desde agosto de 2023 hasta noviembre de 2023 (tipo de cambio oficial fijo en \$350) y una inflación mensual de 12,4%, 12,7%, 8,3% y 12% por cada período, presentamos un ejemplo para poner en práctica la herramienta propuesta. Supongamos que una empresa tiene un costo salarial base de \$350.000 abonado en agosto, con incrementos mensuales acumulativos del 10 % a partir de septiembre. En base a lo planteado, tendremos el siguiente escenario:

Cuadro 41 Ejemplo de traducción de salarios

Período	Salario		
	\$	US\$ oficial	TCC
Agosto/23	\$350.000	US\$ 1.000	US\$ 745,86
Septiembre/23	\$385.000	US\$ 1.100	US\$ 728,00
Octubre/23	\$423.500	US\$ 1.210	US\$ 739,42
Noviembre/23	\$465.850	US\$ 1.331	US\$ 721,06
Variación total	33,1%	33,1%	-3,32%

Fuente: elaboración propia.

La traducción de la información expresada en pesos a dólares, utilizando el tipo de cambio oficial está sesgada por el escenario de atraso cambio (cotización de la moneda extranjera evoluciona muy por debajo de la inflación). En consecuencia, el incremento del costo salarial se calcularía en un 33,1%. En cambio, al emplear el tipo de cambio de convergencia, los datos obtenidos son un mejor reflejo de la realidad. Considerando una inflación mensual del 12% y una actualización nominal del 10% mensual, se verifica una reducción en términos reales del 3% aproximadamente. Esto evidencia cómo la forma de traducir el costo laboral, en este caso, cambia la conclusión a la cual se arriba.

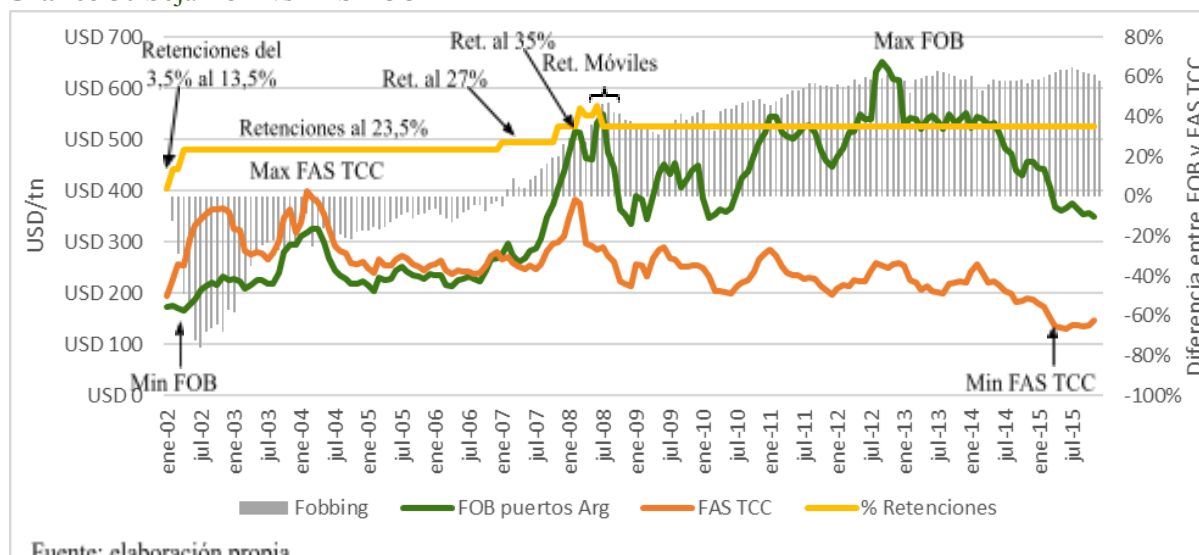
En palabras de Marcelo Rossi (2023), “el mercado siempre tiene la razón para una transacción real [...], pero no la tiene necesariamente para una correcta traducción del valor de activos que temporariamente trasciende brechas, sobre reacciones, restricciones, impuestos distorsivos o cualquier otro tipo de traba o sobre costo que dificulte su operación”. Es por lo dicho, que proponemos utilizar el Índice de Convergencia (IC) y el Tipo de Cambio de Convergencia (TCC) para analizar la evolución de la cotización local de los *commodities* de soja, trigo y maíz. Con lo cual se puede contrastar la diferencia de precios entre el mercado internacional y el nacional (particularmente el fenómeno conocido como *fobbing*), siendo una herramienta para el análisis de medidas económicas. En nuestro caso, nos centraremos en el período que abarca enero de 2002 (salida de la convertibilidad) hasta noviembre de 2015.

El mecanismo propuesto consiste en traducir el precio de pizarra mensual de cada cultivo a dólares utilizando el tipo de cambio de convergencia. Luego, comparamos el importe obtenido con la cotización promedio mensual FOB en puertos argentinos, para poder determinar el *fobbing* existente. Este indicador será positivo cuando el FOB sea superior al FAS (calculado con TCC) y negativo cuando se presente la situación inversa. Como referencia también incorporamos, la alícuota mensual del derecho de exportación respectivo.

7.2.1) Soja

La salida de la convertibilidad fue signada por un elevado tipo de cambio que rigió hasta marzo de 2008. Esta competitividad vía tipo de cambio (del 148% inicial), generaba que el productor recibiera un precio por la oleaginosa (traducido a TCC) muy por encima del valor internacional. Este escenario era propenso a que se pudiera efectuar un incremento de los derechos de exportación, ya que el *fobbing* se encontraba invertido. Lo que se verifica cuando el precio local percibido por productor, supera a la cotización internacional del producto. A continuación, incorporamos el gráfico de la soja, donde hemos traducido el precio percibido por el productor desde enero de 2002 hasta noviembre de 2015 en el eje izquierdo y en el derecho, la diferencia de cotizaciones (reflejado en porcentaje).

Gráfico 50 Soja FOB vs FAS TCC



Utilizando la herramienta propuesta, obtenemos una valorización del activo en cuestión, excluyendo las distorsiones coyunturales asociadas al tipo de cambio. Es así como observamos que en los períodos donde internacionalmente se dan los picos de cotización máxima o mínima, no condice con los tiempos en el cual el productor recibe estos extremos de precios. Esto constituye un indicador de la significativa influencia ejercida por la apreciación o depreciación de la moneda nacional, más allá del efecto que puede ocasionar una variación del arancel exportador dentro de la serie temporal. La línea amarilla, que representa el nivel de derechos de exportación vigentes, funciona como referencia para delimitar el rango esperado de divergencia entre precios.

La menor expresión monetaria de la oleaginosa en el plano internacional se produce en abril de 2002 (US\$ 165/tn). Pero a pesar de contar con un arancel del 13,5%, este no fue el momento en que el productor recibió el precio más bajo en el ámbito doméstico, debido a la

manifestación del denominado *fobbing* invertido. Este escenario permitió que los derechos de exportación pasen del 3,5% al 23,5% en solo cinco meses y aun así, el diferencial de precios continuaba favoreciendo a la cotización local. Hasta mayo de 2005, el *fobbing* se hallaba en un promedio del -32% mensual, cuando lo esperable hubiera sido al menos un 23,5%. Tal era el nivel de competitividad cambiaria, que en febrero de 2004 el productor recibe su máximo valor (U\$S 398/tn) dentro de los casi catorce años estudiados. Este dato adquiere mayor relevancia al considerar el rally de precios que devendría a partir de 2007 y se sostendría (con altibajos) hasta 2014.

El *fobbing* invertido se mantuvo hasta diciembre de 2006, momento previo a la intervención del INDEC y al incremento de las retenciones del 23,5% al 27%. Sí bien a partir de allí la divergencia de precios es a favor de la cotización internacional, aún no reflejaba completamente el impacto de los aranceles de exportación. En ese contexto, el peso seguía depreciado (IC 1,38), a consecuencia de las medidas económicas adoptadas para la salida de la convertibilidad. Lo cual proporcionaba cierto margen para aplicar el aumento en la presión impositiva que finalmente se llevó a cabo.

Desde abril de 2007 hasta febrero 2008, escenario previo a la Resolución 125, hubo una tendencia alcista de los precios FOB del 91%. En el plano doméstico, el productor pudo recibir solo el 56% de incremento. En ese marco, debemos aclarar que en noviembre de 2007 se produjo una suba de retenciones del 8%, lo cual socavó parte del alza y la otra razón principal fue la pérdida de competitividad cambiaria del 27% (en tan solo diez meses).

Las retenciones móviles se implementan en medio de una revalorización coyuntural de los *commodities*, mientras que el IC del tipo de cambio se encontraba en 1,09, reflejando que aún el peso se encontraba un 9% más depreciado de lo habitual. En estas condiciones, el productor no absorbía completamente el impacto de las retenciones vigentes (35%), debido al tipo de cambio elevado que aún predominaba. El *fobbing* se encontraba en 27% y con tendencia a extenderse aún más. Allí visualizamos como el incremento de retenciones debido a un hecho circunstancial, cuya prolongación en el tiempo no podía preverse, en conjunto con una política que tendía a atrasar el tipo de cambio, generó una retracción significativa en el precio FAS (traducido al TCC). Como resultado, el productor no pudo capitalizar plenamente estos escenarios, que si bien eran extraordinariamente favorables, también eran atípicos.

El conflicto de la Resolución 125 trajo consecuencias políticas, económicas y sociales. Es así como en agosto de 2008, el *fobbing* se encontraba en 42% frente a un arancel

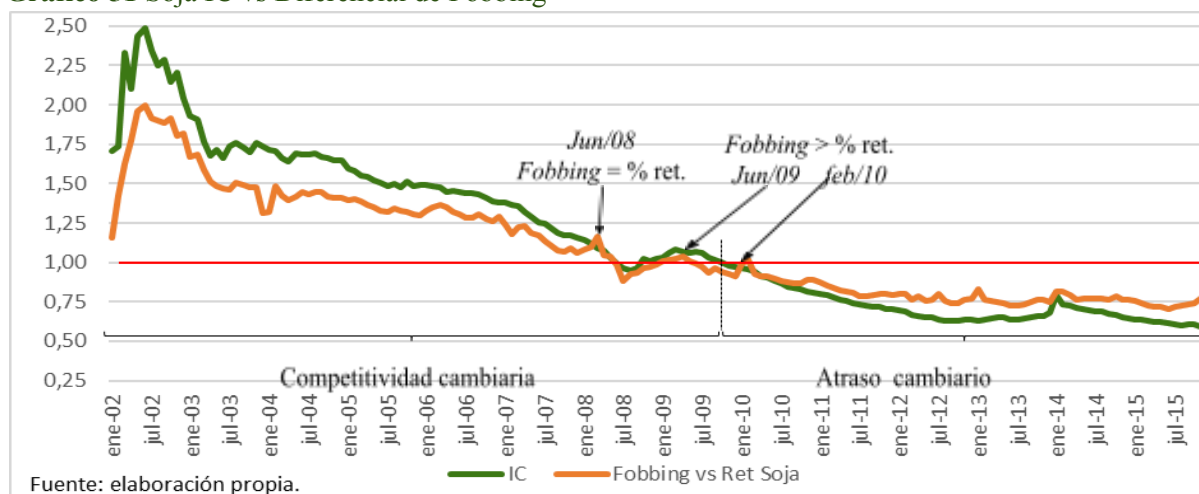
del 35%. En paralelo, el tipo de cambio había perdido un 17% de recorrido frente a la inflación en cinco meses. No obstante, hasta septiembre de 2009 podemos marcar como la divergencia de precios se mantuvo en un rango que era acorde al nivel de arancel impuesto.

En noviembre de 2009 comienza formalmente un proceso de atraso cambiario, dado que el tipo de cambio oficial se ubica por debajo del tipo de cambio de convergencia. Este proceso se mantiene ininterrumpido hasta el fin de la serie temporal (noviembre de 2015). De esta manera, el *fobbing* inicia una escalera ascendente, alcanzando un promedio del 44% hasta enero de 2011. A partir de ese momento, supera la barrera del 50%, producto de una apreciación del peso del 21%. Entre febrero de 2011 y marzo de 2013, el productor percibía un 56% (en términos medios) menos que el precio internacional de la soja. Lo que evidencia la necesidad de una corrección del tipo de cambio o una reducción de las retenciones.

Entre abril y noviembre de 2013, el atraso cambiario se intensificó a consecuencia de una inflación que corría muy por encima de la evolución del dólar. Como resultado, el indicador de convergencia alcanzó un valor de 0,59 en noviembre, reflejando una apreciación cambiaria del 41%. En este contexto, los productores soportaban una merma del importe percibido por la oleaginosa frente a la cotización FOB del 60% promedio. Esta divergencia alcanzó su punto máximo en junio de 2015 del 65%, donde se produce el menor FAS a TCC (US\$ 129/tn) tras los casi catorce años abarcados.

Como herramienta útil para esquematizar el análisis realizado a lo largo del apartado, insertamos un gráfico que muestra el índice de convergencia (IC) cambiaria, y el índice entre *fobbing* y la alícuota de derechos de exportación del cultivo (siendo de 1 cuando el primero equivale al segundo, mayor a 1 cuando *fobbing* se ubica por debajo del arancel de exportación y mayor a 1 en el caso de ser el *fobbing* más elevado que el tributo impuesto).

Gráfico 51 Soja IC vs Diferencial de Fobbing

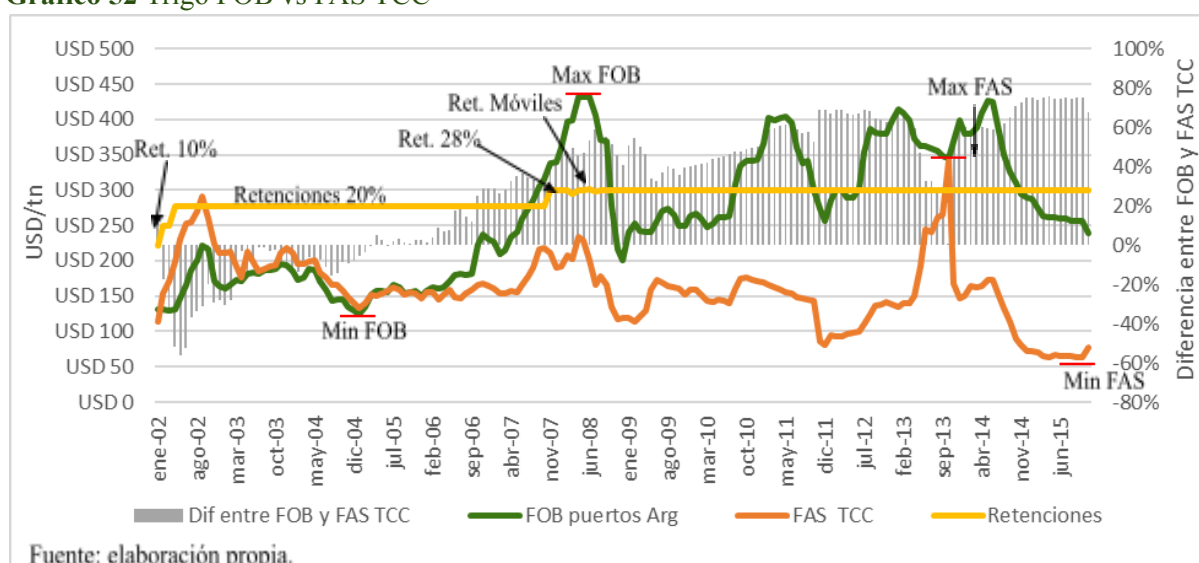


Dejando de lado el efecto impositivo ocasionado por los derechos de exportación, en el primer gobierno de Cristina Fernández hubo una transferencia de recursos del sector sojero hacia otros sectores, solo por precio, de alrededor del 7%⁷⁸. Mientras que en el segundo mandato, la transferencia osciló el 20%⁷⁹.

7.2.2) Trigo

Ingresando a estudiar el trigo, bajo los mismos parámetros utilizados anteriormente para la soja, incluimos un gráfico de idénticas características al elaborado para la oleaginosa.

Gráfico 52 Trigo FOB vs FAS TCC



El gráfico permite observar que al momento de la salida de la convertibilidad, el trigo no tributaba derechos de exportación. Pero en conjunto con las medidas que modificaron el esquema arancelario de la soja, se introdujo un arancel del 10% para el cereal, el cual rápidamente fue aumentado al 20%. El elevado tipo de cambio de aquel período, permitía que a pesar del incremento de la presión fiscal, el FAS traducido al TCC se mantuviera por encima de la cotización FOB. Ocasionando así, un *fobbing* invertido pero de mucha menor intensidad que el obtenido en soja. Por ejemplo entre el año 2002 y 2024, la oleaginosa tuvo una brecha en favor del productor del 34% promedio (considerando una retención media fue del 22,4%). Bajo el supuesto de que en condiciones normales, el precio internacional debería distanciarse de la cotización local en una brecha equivalente a los aranceles de exportación, se desprende que la depreciación del peso logró incrementar la cotización del cereal en un 35,9%, mientras que para el caso de la soja, alcanzó el 56%. Este comportamiento sugiere que, en el mercado del trigo, tanto los actores intervinientes como las regulaciones estatales contribuyeron a mitigar en el ámbito doméstico el efecto del tipo de cambio elevado.

⁷⁸ Derecho de Exportación media del 35,6%.

⁷⁹ Derecho de Exportación media del 35%.

Continuando la comparación, la soja recién pierde el diferencial a favor del precio local (a TCC) en junio de 2008, mientras que el trigo lo hace veinte meses antes (octubre de 2005). Desde allí en adelante, el productor triguero comenzó a percibir un valor relativamente menor por su producto en comparación con la cotización internacional. A medida que las regulaciones directas y/o indirectas aumentaban sobre su comercio, el *fobbing* también lo hacía. A este escenario se sumó un proceso de atraso cambiario que venía gestándose, lo que generó un impacto adicional en el mercado. Desde octubre de 2006, el valor FOB puertos argentinos y el FAS (TCC) se distanciaron en un 25%, cuando las retenciones se encontraban en un 20%. Si contemplamos que allí el peso se encontraba un 41% devaluado, observamos la distorsión que se estaba produciendo en el mercado en cuestión.

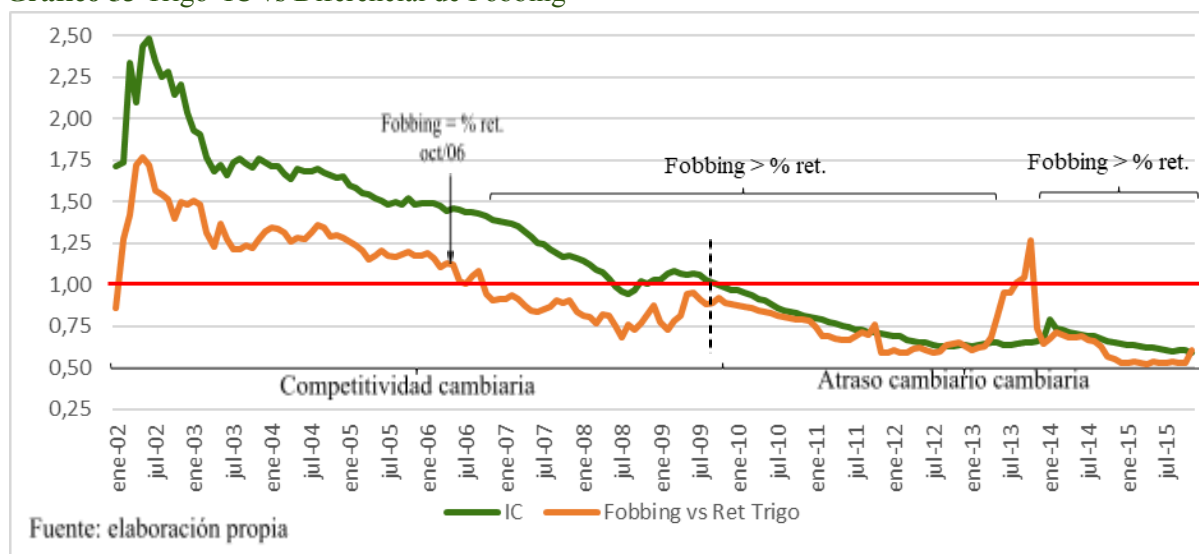
Con las características anteriormente detalladas, se lleva a cabo en noviembre de 2007 una suba del arancel de exportación del 8% (retenciones al 28%), mientras que el *fobbing* se situaba en un alarmante 38%. Desde allí en adelante se produce una inflexión en la brecha, la cual se acentúa considerablemente. Como consecuencia, el trigo pierde tempranamente los beneficios derivados de la competitividad cambiaria y se desacopla del mercado internacional. En marzo de 2008, cuando se implementan los aranceles móviles por cuatro meses se obtiene una insignificante rebaja fiscal, que no logra revertir la divergencia de cotizaciones (ubicándose alrededor del 50%). Para ese momento, se había diluido la competitividad cambiaria, el peso se encontraba en paridad, por lo que las intervenciones en el mercado estaban disminuyendo el precio local del trigo en un 20% aproximadamente.

Entre abril de 2009 y octubre de 2010, el atraso cambiario era del 5% y el *fobbing* se había logrado ubicar alrededor del 42%, reduciendo la brecha en un 8%. Sin embargo, esta leve corrección no se consolidó como tendencia y la divergencia volvió a ampliarse, superando holgadamente el 60%. Hasta abril de 2013, un productor recibía un 65% menos que la cotización internacional (retenciones del 28%). De esta manera la magnitud de la brecha se consideraba excesiva y atribuible, en gran medida, a la apreciación del peso argentino, que alcanzaba un 35 %.

Entre agosto y octubre de 2013, los productores trigueros experimentaron una notable recomposición del precio doméstico del cereal. Sin embargo, el repunte se desvaneció rápidamente, generando nuevamente un abrupto diferencial que alcanzó el 76% en abril de 2015. Este comportamiento del mercado se desarrolló en un contexto de atraso cambiario persistente y de una marcada intervención estatal sobre el comercio del trigo. Bajo estas condiciones, culminó el mandato de Cristina Fernández.

Una vez más, se observa la falta de sincronía entre los períodos en que se registran los picos de precios internacionales y domésticos. Debido a que en enero de 2005 se produce un máximo de cotización FOB, pero a nivel local es en octubre de 2013 cuando el productor local logra recibir su mejor importe. De manera similar, aunque en mayo de 2008 existe una baja internacional del trigo, recién en octubre de 2015 en el mercado interno se percibe el más valor por el producto. Acompañamos un gráfico que muestra el índice de convergencia (IC) cambiaria, y el índice entre *fobbing* y la alícuota de derechos de exportación del cultivo.

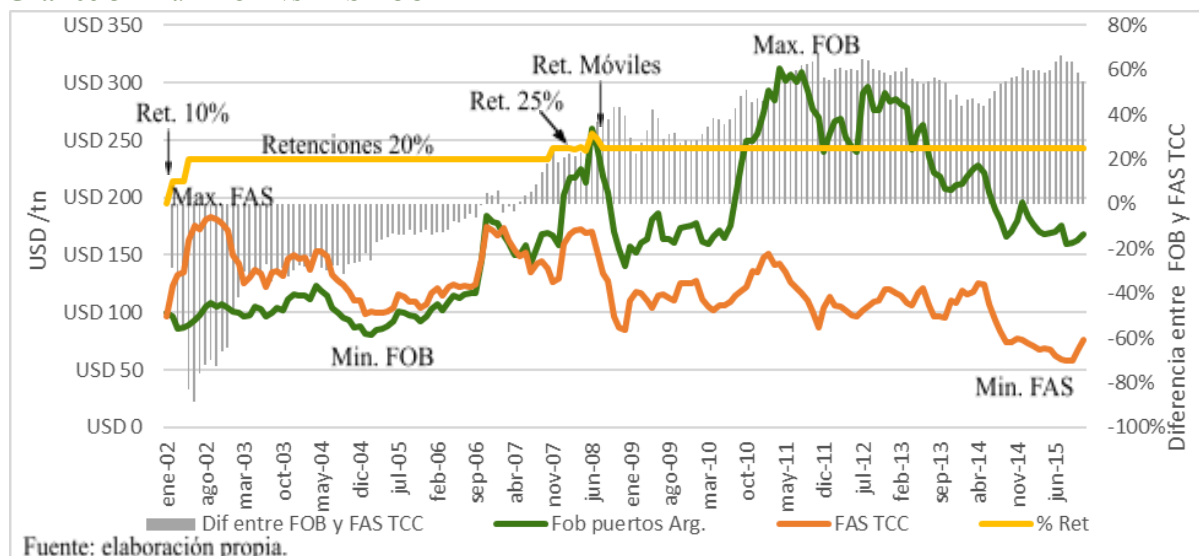
Gráfico 53 Trigo IC vs Diferencial de Fobbing



7.2.3) Maíz

Por último, en el caso del maíz, la culminación del plan de convertibilidad encontraba a su mercado sin derechos de exportación. En febrero y mayo del año 2002, cuando se realizan modificaciones a su esquema arancelario (del 10% y 20% respectivamente), el tipo de cambio alto permitía que el productor percibiría un precio (traducido al TCC) más elevado que el internacional. Lo que generó, como consecuencia, un fenómeno de *fobbing* invertido. A continuación, presentamos un gráfico que muestra la cotización FOB en puertos argentinos y el FAS (a TCC) en el eje izquierdo, así como el fobbing obtenido desde enero de 2002 hasta noviembre de 2015 en el eje derecho.

Gráfico 54 Maíz FOB vs FAS TCC



En esta oportunidad, advertimos cómo la gráfica en sus tramos iniciales muestra similitudes con la correspondiente a la soja. Hasta enero de 2003, la brecha de precios alcanzaba el 50% aproximadamente a favor del ámbito local. A pesar de contar con un arancel del 20%, el alto tipo de cambio permitió que el productor no se viera afectado, en términos reales, por el nivel de presión impositiva (factor que en tan solo cinco meses, se había incrementado considerablemente). El *fobbing* invertido en ese tramo se encontraba en un 60%, mientras que la depreciación del peso ascendía al 115%. Donde se resalta que en septiembre de 2002, es donde en el terreno local se percibe el mejor precio FAS de los casi catorce años (US\$ 184/tn). Este dato resulta significativo si se considera que, posteriormente, la cotización internacional del maíz experimentaría un incremento nominal cercano al 200 %.

Si ampliamos el período de análisis hasta mayo de 2005, el *fobbing* promedia el -38% (mientras que en soja era -32%). Bajo supuestos normales, la brecha esperada debería situarse, como mínimo, en torno al 20 %. En la gráfica queda plasmado cómo la competitividad cambiaria se va absorbiendo progresivamente, donde hacia fines del año 2006 ya no existía diferencia entre las cotizaciones. A partir de ese punto, los precios locales comenzaron a situarse por debajo de los valores internacionales. Por ende, cada intervención que se efectúe desde aquí en adelante en el mercado, tanto en el marco de retenciones como de regulaciones en la operatoria comercial, impactarán directamente en el productor. Este efecto tiende a amplificarse en la medida en que se profundiza el proceso de atraso cambiario.

Desde mayo de 2007⁸⁰, observamos como el *fobbing* se extiende en forma sostenida hasta alcanzar el 21%⁸¹ (cifra que refleja la apreciación del peso en ese período). En este escenario comenzaron a regir los aranceles móviles, lo que en términos efectivos implicó un leve incremento de la presión tributaria en el poco tiempo que estuvieron vigentes. Sin embargo, la consecuencia fáctica fue un desacople de precios locales frente al plano internacional, generado en primera instancia por los derechos de exportación y la intervención estatal, y posteriormente por el atraso cambiario. Este último factor, es el que termina influyendo en mayor medida sobre la cotización doméstica del cereal. Por ejemplo a noviembre de 2008, el *fobbing* se ubicaba en 44% con una alícuota de retenciones del 25% y un tipo de cambio que se encontraba en convergencia con la inflación.

A fines del año 2010, el peso estaba apreciado en un 19% y la diferencia de precios se hallaba en un 47%. Este diferencial sugiere que, independientemente del esquema de retenciones vigente, el atraso cambiario constituía el principal factor explicativo de la desvalorización interna del cereal. No obstante, a partir de abril del siguiente año, las intervenciones en el mercado comenzaron a reflejarse en el precio. En ese marco, el *fobbing* ascendía al 55% y alcanzó un máximo del 68% en noviembre. Durante este período, el tipo de cambio presentaba un atraso del 29%, mientras que las retenciones llegaban al 25%. En consecuencia, la porción restante de la brecha puede atribuirse a las regulaciones aplicadas sobre la operatoria comercial del cultivo.

En los años posteriores, la cotización local del maíz siguió la tendencia del atraso cambiario, cuya magnitud justificaba en gran medida el exceso de *fobbing* observado. En 2012, este indicador alcanzó el 35%, coincidiendo con el porcentaje de apreciación del peso. Durante 2013 y 2014, se registró una leve mejora en la brecha (5%), aunque en 2015 volvió a ampliarse hasta el 61%. En noviembre de 2015, el diferencial de precios fue causado principalmente por las retenciones, que alcanzaban el 25%, y por la apreciación de la moneda nacional, que ascendía al 38%.

Sin considerar el efecto impositivo ocasionado por los derechos de exportación, en el primer gobierno de Cristina Fernández hubo una transferencia de recursos del sector maicero hacia otros sectores, solo en precio, del 9%⁸² (7% en el caso de soja). En el segundo mandato, este fenómeno se intensificó, registrando un promedio⁸³ de 26% para el maíz (21% en soja).

⁸⁰ Escenario de implementación de la Resolución 125.

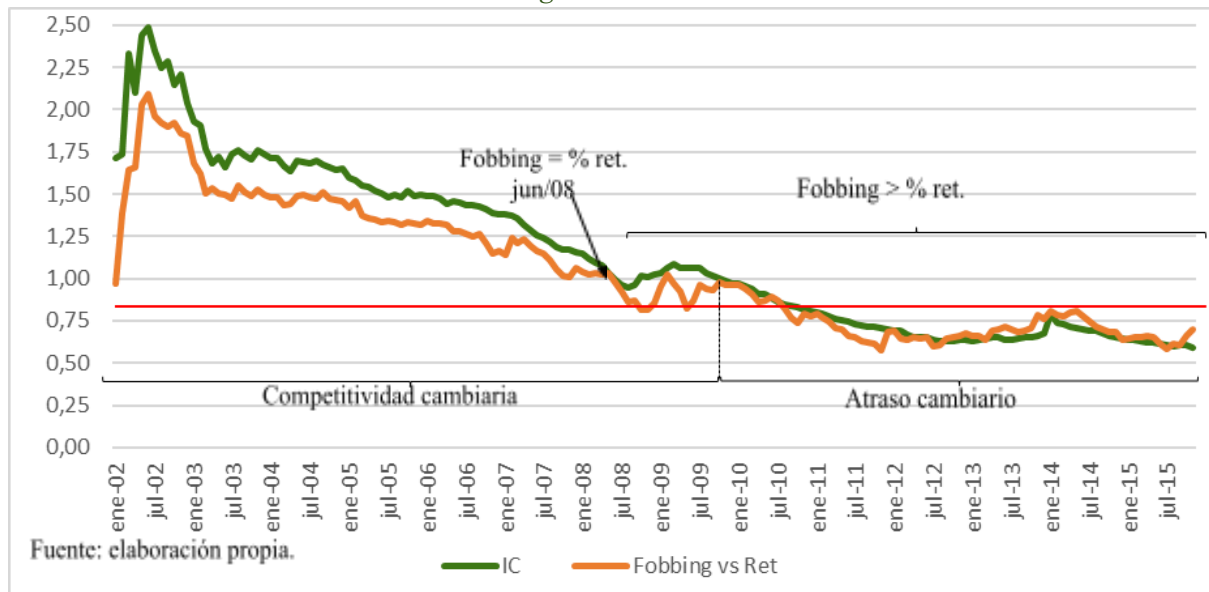
⁸¹ Derecho de exportación del 25 % a partir de noviembre de 2007.

⁸² Derechos de exportación promedio del 25%.

⁸³ Derechos de exportación promedio del 25%.

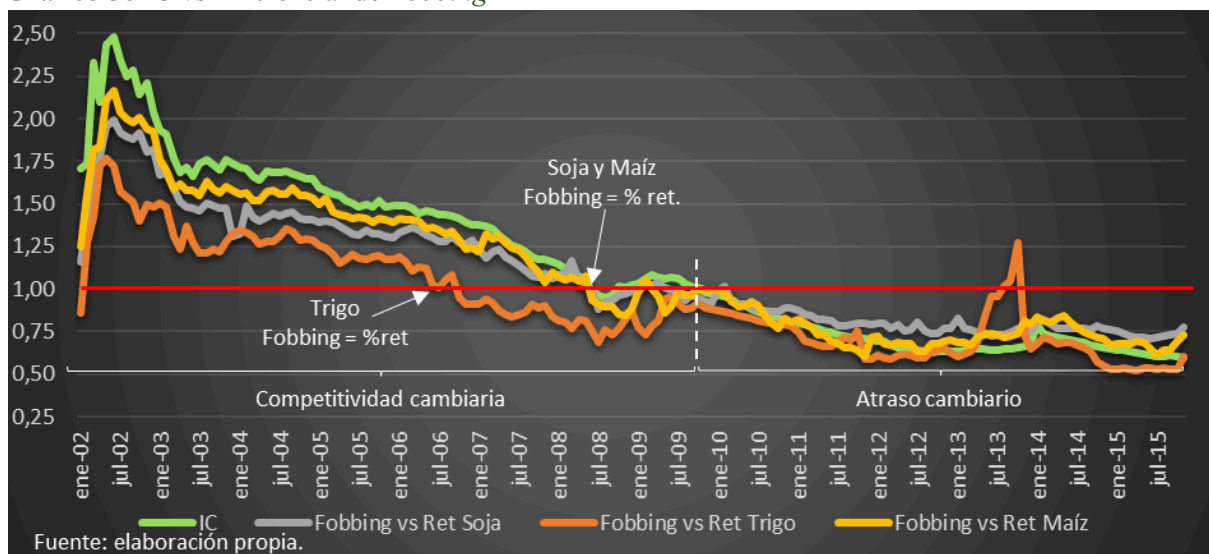
Al igual que lo observado al abordar los cultivos de soja y trigo, podemos detectar como los picos de precios internacionales y domésticos no coinciden temporalmente en el mercado de maíz. Debido a que en abril de 2008 se produce un máximo de cotización FOB, pero a nivel local en octubre de 2002 es cuando el productor local logra recibir su mejor importe. De manera similar, aunque el precio internacional del trigo experimentó una caída significativa en febrero de 2005, el valor mínimo para el mercado interno se alcanzó en agosto de 2015. Acompañamos un gráfico que muestra el índice de convergencia (IC) cambiaria y, el índice entre *fobbing* y la alícuota de derechos de exportación del cultivo.

Gráfico 55 Maíz IC vs Diferencial de *Fobbing*



A modo de resumen de la información analizada, presentamos un gráfico donde exponemos el índice de convergencia y el diferencial de *fobbing* de cada cultivo estudiado.

Gráfico 56 IC vs Diferencial de *Fobbing*



En este gráfico se observa el desacople anticipado de precios del trigo, cuya evolución se mantiene constantemente por debajo del comportamiento del peso. En los casos de la soja y el maíz, el diferencial de precios coincide con el nivel de retenciones correspondientes en el período (junio de 2008). A partir del momento que el tipo de cambio corre por debajo de la inflación (IC menor a 1), la evolución del exceso de *fobbing* de cada *commodity* acompaña el movimiento de la moneda local, con la soja destacándose levemente por encima del índice.

7.2.4) Consideraciones

A partir de lo analizado en este apartado, observamos como el maíz y la soja presentan similitudes en la evolución del índice de convergencia frente al exceso de *fobbing*. En junio de 2008, ambos cultivos exhibían un diferencial de precios equivalente a su alícuota de arancel, lo que representaba el inicio del proceso de atraso cambiario. Desde entonces, se inicia un camino de correlación muy fuerte con la moneda nacional, siendo el maíz el que mejor replicó la dinámica del tipo de cambio. En el caso del trigo, si bien su cotización local comenzó a acompañar de forma más estrecha los movimientos del tipo de cambio hacia fines de 2009, ya en octubre de 2006 había perdido los beneficios derivados de la competitividad cambiaria (prácticamente un año y medio antes que los demás *commodities*). A su vez, advertimos un desacople de precios con el ámbito internacional al nunca su valor doméstico poder superar la cotización FOB (como sí lo hacen la soja y el maíz).

La fuerte correlación entre la evolución del tipo de cambio y la inflación en Argentina convierte al tipo de cambio de convergencia en una herramienta eficaz para traducir valores expresados en pesos a dólares. Su aplicación permite construir informes que anticipen el impacto de medidas de política económica sobre el sector, como los derechos de exportación analizados en este trabajo. Aunque las cotizaciones de los *commodities* se determinan mayormente en el mercado de Chicago (Estados Unidos), resulta imprescindible considerar que el productor percibe un importe definido por el tipo de cambio vigente a nivel doméstico, lo cual influye decisivamente en la valorización real de la materia prima. La traducción de los precios locales mediante el TCC permite observar con claridad la evolución de la cotización y el desacople que se produce respecto del mercado internacional, eliminando efectos coyunturales que podrían distorsionar las conclusiones. Por tal motivo, promovemos enfáticamente el uso de esta herramienta, tanto en el ámbito agrícola como en otros sectores, ya que permite establecer un sólido parámetro de comparación a lo largo del tiempo.

8) Reflexiones Finales

A lo largo de la tesis hemos desentrañado el profundo y múltiple impacto que la implementación, y la hipotética continuidad de las retenciones móviles (Resolución 125/2008 y sus modificatorias) habrían ejercido sobre el sector agropecuario argentino desde marzo de 2008 hasta diciembre de 2015. Las políticas aplicadas sobre los derechos de exportación agrícola, a partir de la salida de la convertibilidad, generaron un escenario de incertidumbre y deterioro para la mayoría de los productores agrícolas.

Los análisis de rentabilidad llevados a cabo bajo el escenario hipotético de continuidad del esquema de derechos de exportación móviles han demostrado ser perjudicial para el sector productivo. En el caso de la soja y el maíz, habría implicado un incremento considerable en la presión fiscal, impactando principalmente en productores agrícolas y arrendadores. No obstante, los ajustes también se habrían trasladado a las tarifas de contratistas, los servicios, los precios de los insumos y, consecuentemente, a una menor recaudación impositiva. Dada la heterogeneidad de las áreas productivas del país, esta medida habría propiciado la exclusión de regiones marginales, la reducción de la inversión en tecnología aplicada y una disminución en el volumen total de producción.

La producción del esquema productivo trigo - soja de segunda habría experimentado una reducción fiscal promedio del 4,2%. Sin embargo, la rentabilidad media de la producción del cereal se habría mantenido mayormente en niveles negativos en la mayoría de las regiones, lo que evidencia que las medidas adoptadas no lograron fomentar adecuadamente dicha actividad productiva.

Lo anterior refleja que la Resolución 64/2008, en su diseño condicionaba cualquier beneficio para el productor a la existencia de precios internacionales de las materias primas excepcionalmente bajos. A lo largo de las ocho campañas analizadas, dicha condición se presentó en forma esporádica, por lo que la ventaja obtenida fue insignificante.

Un eje central de las objeciones dirigidas al esquema de derechos de exportación móviles radica en la facultad del PEN para intervenir en materia fiscal y, particularmente, en la posibilidad de que dicha atribución se ejercite a través de un ministerio. Dado que los derechos aduaneros constituyen tributos, su creación o modificación requiere la intervención del Poder Legislativo mediante el dictado de una ley. Aunque la delegación de competencias al poder administrador está contemplada bajo ciertos requisitos y exigencias, las resoluciones ministeriales involucradas resultan inválidas, toda vez que las leyes de emergencia que

habilitaron dicha delegación carecen de parámetros normativos precisos para la fijación de alícuotas y no autorizan expresamente la subdelegación en órganos dependientes del PEN. Esta dinámica refleja una concentración indebida de atribuciones en el Ejecutivo como rasgo recurrente en la historia económica argentina, que afecta la seguridad jurídica y compromete la previsibilidad indispensable para el desenvolvimiento de la economía.

La investigación identificó también el fenómeno del denominado impuesto privatizado. En virtud de la Ley 21.453, los exportadores podían registrar DJVE sin poseer aún la mercadería, lo que les permitía congelar tanto la alícuota aplicable como la base imponible (precio FOB) de los derechos de exportación. Esta prerrogativa habilitaba que se genere una diferencia económica favorable a los exportadores entre el monto retenido a los productores y lo efectivamente ingresado a las arcas públicas, especialmente en contextos de alza de precios internacionales. Aunque posteriormente, se introdujeron modificaciones a través de la Ley 26.351 orientadas a corregir esta situación, estas no fueron suficientes, reflejando una falencia legislativa que perjudicó tanto a los productores como al Estado. El argumento esgrimido por los exportadores justificando dicha práctica, fue refutado empíricamente mediante la comparación entre los precios de pizarra y los precios de paridad. En este marco, se cuestiona enfáticamente dejar en manos de terceros, la decisión de coparticipar la diferencia impositiva generada con los vendedores de *commodities*.

Finalmente, proponemos la utilización del Tipo de Cambio de Convergencia (TCC), como una herramienta metodológica clave para traducir importes expresados en pesos a dólares, pero con la posibilidad de neutralizar las distorsiones generadas por la inflación y la divergencia del tipo de cambio oficial. Su utilización permitió un análisis más riguroso de la dinámica de precios a lo largo del tiempo. El análisis mediante el TCC evidenció que, si bien la salida del régimen de convertibilidad produjo inicialmente un fenómeno de *fobbing* invertido, lo cual se generó cuando el precio local percibido por el productor es superior al precio internacional como consecuencia de un tipo de cambio elevado, dicha ventaja fue transitoria. A medida que el tipo de cambio oficial comenzó a rezagarse respecto del nivel general de precios, la brecha entre los valores internacionales (FOB) y los precios efectivamente percibidos por el productor (FAS ajustado por TCC) se amplió considerablemente, reflejando una transferencia de recursos desde el sector agropecuario que excedía la carga impositiva directa. En consecuencia, el TCC constituye una herramienta analítica eficaz para evaluar el impacto real de los aranceles a la exportación sobre la rentabilidad de los productores.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2020). *Estadística Tributaria AFIP*. Obtenido de <http://www.afip.gob.ar/institucional/estudios/>
- Acordada 37 [Corte Suprema de Justicia de la Nación]. 18 de diciembre de 2003. Obtenido de <https://csjn.gov.ar/sentencias-acordadas-y-resoluciones/acordadas-de-la-corte-suprema>
- Alfonso Santiago. (s.f.). *Facultades legislativas del Congreso delegadas al Poder Ejecutivo*. Cámara de Diputados de la Nación. Obtenido de https://www2.hcdn.gob.ar/secparl/dgral_info_parlamentaria/dip/glosario/F/facultades_legislativas.html#:~:text=La%20delegaci%C3%B3n%20legislativa%20es%20la,Constituci%C3%B3n%20otorga%20al%20Poder%20Legislativo
- Ámbito Financiero. (7 de enero de 2010). *Cristina echa a Redrado del Banco Central por decreto y lo lleva a la Justicia*. Obtenido de <https://www.ambito.com/economia/cristina-echa-redrado-del-banco-central-decreto-y-lo-lleva-la-justicia-n3601875>
- Anteproyecto del Código Civil y Comercial de la Nación [Banco Central de la República Argentina]. (2012). Obtenido de http://www.bibliotecadigital.gob.ar/files/original/20/1522/codigo_civil_comercial.pdf
- Banco de la Nación Argentina. (2024). *Cotizaciones históricas de las principales monedas*. Obtenido de <https://www.bna.com.ar/Personas>
- Banco Macro. (2024). *¿Qué es el Dólar MEP?* Obtenido de <https://www.macro.com.ar/operacionessimples/mas-para-vos/dolar-mep>
- Barbieri, M., y Stolbizer, M. [Cámara de Diputados de la Nación]. Proyecto 1564-D-2010. 30 de marzo de 2010. Obtenido de <https://www.hcdn.gob.ar/proyectos/textoCompleto.jsp?exp=1564-D-2010&tipo=LEY>.
- Barreira, E. C. (Marzo de 1983). Algunas consideraciones sobre los derechos de exportación. *Guía práctica del exportador e importador*, 315.
- Bastourre, D. (2010). Precio de los commodities: factores estructurales, mercados financieros y dinámica no lineal. En D. Bastourre, D., Carrara, J., & Ibarlucia, J. *Estudios BCRA N° 6*. Banco Central de la República Argentina.
- BBVA. (02 de julio de 2018). *Causas y evolución de la crisis financiera*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/causas-evolucion-la-crisis-financiera/>
- Beker, V., y Mochón, F. (2004). La financiación de la economía: el dinero y los bancos. En *Economía: elementos de micro y macroeconomía* (págs. 191-198). McGraw-Hill Interamericana.

- Bianchi, A. (2002). Dimensión actual de la delegación legislativa. *Derecho Administrativo: revista de doctrina, jurisprudencia, legislación y práctica*, 42 (723).
- Bidart Campos, Germán. (1998). *Manual de derecho constitucional*. Ediar.
- Bolsa de Cereales de Rosario. (s.f.). *Cotizaciones del Mercado de Granos*. Obtenido de <http://www.bolsadecereales.com/historico>
- Cafiero, M., y Llorens, J. (26 de junio de 2008). La Falacia de las Retenciones Móviles. *Perfil*. Obtenido de <https://www.agrositio.com.ar/noticia/88772-la-falacia-de-las-retenciones-moviles-por-mar-io-cafiero.html>
- Cámara de Diputados de la Nación (2007). *Diario de Sesiones*. 34° Reunión - 2° Sesión ordinaria de prórroga - Período 125°. Obtenido de https://www.diputados.gov.ar/secparl/dtaqui/diario_sesiones/acordeon.html
- Cámara de Diputados de la Nación (2008). *Versión Taquigráfica Sesión*. 17° Reunión - 7 Sesión Ordinaria (Especial) - Período 126. Obtenido de <https://www.hcdn.gob.ar/sesiones/sesion.html?id=245&numVid=0&reunion=17&periodo=126>
- Cámara de Senadores de la Nación (2007). *Diario de Sesiones*. 31° Reunión - 17° Sesión ordinaria - 125° Período. Obtenido de <http://www.senado.gov.ar/parlamentario/sesiones/busquedaTac>
- Cámara de Senadores de la Nación (2008). *Versión Taquigráfica Sesión*. 11° Reunión - 9° Sesión ordinaria - Período 126, 11° Reunión - 9° Sesión Ordinaria. Obtenido de <http://www.senado.gov.ar/parlamentario/sesiones/busquedaTac>
- Cámara Contencioso Administrativa Federal - Sala IV. Grobocopatel Hermanos S.A. c/ EN-MS Economía - Resol 125/08, 126/08 y 141/08 s/ proceso de conocimiento; 11 de agosto de 2015. Obtenido de <https://www.iaea.org.ar/global/img/2015/04/Fallo-Grobocopatel-S-IV-Res-125.pdf>
- Casás, J. (2003). Principios Jurídicos de la Tributación. En H. García Belnunce, *Tratado de tributación: Derecho tributario*, 229 - 236, Astrea.
- Castro Videla, S. y Maqueda Fourcade, S. (2013). La vigencia de las facultades delegadas por la Ley 20.680 de abastecimiento. *Colegio de Abogados de Buenos Aires*, 73 (2), 65-112. Obtenido de <http://www1.colabogados.org.ar/larevista/articulo.php?id=168&pag=65>
- CD 42/08 [Cámara de Diputados]. Proyecto de Ley Retenciones y Creación del Fondo de Redistribución Social. 4 de julio de 2008. Obtenido de <https://www.senado.gov.ar/parlamentario/comisiones/verExp/42.08/CD/PL>

- Código Aduanero de la República Argentina. Ley 22.415. 2 de marzo de 1981. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16536/texact.htm>
- Comunicación A 5239 [Banco Central de la República Argentina.] . Mercado Único y Libre de Cambios. 28 de octubre de 2011. Obtenido de <https://www.bcra.gob.ar/pdfs/comytexord/a5239.pdf>
- Comunicación A 6815 [Banco Central de la República Argentina]. *Exterior y Cambios - Adecuaciones*. 28 de octubre de 2019 . Obtenido de <https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/comytexord/A6815.pdf>
- Constitución de 4 de octubre de 1958 [Constitución de Francia]. 23 de julio de 2008 (Francia). Obtenido de https://www.senat.fr/fileadmin/Fichiers/Images/Ing/constitution-espagnol_juillet2008.pdf
- Constitución de la Nación Argentina (1949) [Constitución de 1949]. 11 de marzo de 1949. Obtenido de <https://upcndigital.org/~ciper/biblioteca/Constitucion%20del%2049/Constitucion-de-la-Nacion-Argentina-1949.pdf>
- Constitución de la Nación Argentina. 3 de enero de 1995.
- Constitución Española. 27 de diciembre de 1978 (España). Obtenido de <https://www.boe.es/legislacion/documentos/ConstitucionCASTELLANO.pdf>
- Constitución Política de la República Federativa del Brasil [Constitución de Brasil]. Art. 153 de 5 de octubre de 1988 (Brasil). Obtenido de <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2001/0507.pdf>
- Constitución de la República Italiana. Art. 76 de 1 de enero de 1948 (Italia). Obtenido de https://www.senato.it/sites/default/files/media-documents/Costituzione_SPAGNOLO.pdf
- Constitución Política de Colombia. (1981). Art. 150 de 7 de julio de 1991 (Colombia). Obtenido de <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Colombia/colombia91.pdf>
- Constitución Política de la República de Chile [Constitución de Chile]. 21 de octubre de 1980 (Chile). Obtenido de <https://www.bcn.cl/obtienearchivo?id=documentos/10221.1/60446/3/132632.pdf>
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos [Constitución de México). Art. 131 de 15 de abril de 2025 (México). Obtenido de <https://www.scjn.gob.mx/sites/default/files/cpeum/documento/cpeum.pdf>
- Corte Suprema de Justicia de la Nación. Nación Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones S.A. c/ Tucumán, Provincia de s/ acción declarativa; 9 de mayo de 2006. Obtenido de

<https://www.saij.gob.ar/corte-suprema-justicia-nacion-federal-ciudad-autonoma-buenos-aires-nacion-administradora-fondos-jubilaciones-pensiones-sa-tucuman-provincia-accion-declarativa-fa06000071-2006-05-09/123456789-170-0006-0ots-eupmocsollaf>

Corte Suprema de Justicia de la Nación. Casa Casmma S.R.L. s/ concurso preventivo s/ incidente de verificación tardía (promovido por Municipalidad de La Matanza); 26 de marzo de 2009. Obtenido de

<http://endisidencia.com/wp-content/uploads/2015/11/Casa-Casmma-S.R.L.-sobre-concurso-preventivo.pdf>

Corte Suprema de Justicia de la Nación. Thomas, Enrique c/ E.N.A. s/ amparo. T. 117. XLVI; 15 de junio de 2010. Obtenido de

<http://sjconsulta.csjn.gov.ar/sjconsulta/documentos/verUnicoDocumentoLink.html?idAnalisis=685941&cache=1504539312099>.

Corti, A. H. (2 de mayo de 2014). Análisis crítico de la sentencia de la CSJN en autos "Camaronera Patagónica". Obtenido de www.infojus.gov.ar

Cotter Moine, J. P. (2014). El principio de legalidad y los derechos de exportación. A propósito del fallo "Camaronera Patagónica S.A.". *Revista Impuestos*, 279-287. Obtenido de

<https://www.iaea.org/global/img/2020/04/Nota-J.P.Cotter-El-principio-de-legalidad-y-los-derechos-de-exportacion.-Camaronera-Patagonica-S.A..pdf>

De Saavedra, C., Castelli, J. J., Belgrano, M., De Azcuénaga, M., Alberti, M., Mateu, D., . . . Moreno, M. (25 de mayo de 1810). *Actas Capitulares desde el 21 hasta el 25 de mayo de 1810, en Buenos Aires*. Biblioteca virtual Miguel Cervantes: Obtenido de

http://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/actas-capitulares-desde-el-21-hasta-el-25-de-mayo-de-1810-en-buenos-aires--0/html/ff8a3152-82b1-11df-acc7-002185ce6064_2.html

Decreto 310/2002 [Poder Ejecutivo Nacional]. Determinase el nivel del derecho de exportación aplicable a mercaderías comprendidas en posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.). 14 de febrero de 2002. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/72328/norma.htm>

Decreto 618/2002 [Poder Ejecutivo Nacional]. Exportación de Productos de origen Agrícola. 16 de abril de 2002. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/73582/norma.htm>

Decreto 654/2002 [Poder Ejecutivo Nacional]. *Exportación de Productos de Origen Agrícola*. 19 de abril de 2002. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/73706/norma.htm>

- Dictamen N° 576 [Procuración del Tesoro Nacional]. 21 de noviembre de 2003. Obtenido de <https://www.ptn.gov.ar/buscarDictamenes/app/webroot/images/dictamenes/noviembre2003/247-444.pdf>
- Domínguez, A. (2014). Comentario al fallo CSJN " Camaronera Patagónica SA" sobre la inconstitucionalidad de los derechos de exportación. *Consultor Agropecuario*, (8).
- Durán, R. (2003). *Tablero de Comando: Una herramienta para el control de gestión*. Osmar Buyatti.
- Estatuto Provisional para Dirección y Administración del Estado [Junta de Observación]. (5 de mayo de 1815). Obtenido de https://hum.unne.edu.ar/academica/departamentos/historia/catedras/hist_argen_indep/leyes_regl/estatuto_provisional_1815.pdf
- El Cronista. (30 de Enero de 2010). Lea el texto completo de la renuncia de Martín Redrado. Obtenido de <https://www.cronista.com/general/Lea-el-texto-completo-de-la-renuncia-de-Martin-Redrado-20100130-0008.html>
- Fernández, D. (2014). Sobre la homogeneización de la presión fiscal en la agricultura pampeana tras la devaluación. *Mundo Agropecuario*. XV (28). Obtenido de https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.6175/pr.6175.pdf
- Ferrari Etcheberry, A. (2019). Un impuesto privatizado: las retenciones a los granos. Obtenido de www.argentinahola.com.ar/doc/unimpuestoprivatizado.pdf
- Ferreira, R. G. (2012). 1852: Orígenes: Sobre las Bases de Juan Bautista Alberdi y la Constitución Federal en el tiempo. *Academia. Revista sobre enseñanza del Derecho*, Año 10(19), 143-148.
- Fundación Mediterránea y Ministerio de Agricultura de la Provincia de Córdoba (2015). *Monitor Agrícola de Córdoba N° 1*. Obtenido de <https://agricultura.cba.gov.ar/wp-content/uploads/Monitor-Agro-Gobierno-C%C3%B3rdoba-N%C2%B0-1-Mayo-2015.pdf>
- Garay, A. F. (1997). El precedente judicial en la Corte Suprema. *Revista Jurídica de la Universidad de Palermo*, 51-108.
- González Tocci, M. L. (2014). Algunas reflexiones sobre la obligatoriedad virtual de los precedentes de la Corte Suprema. *Anales de la Academia Nacional de las Ciencias Morales y Políticas*, pp. 345-366. Obtenido de <https://www.ancmyp.org.ar/user/files/11-GONZALEZ-TOCCI.pdf>

- Gozáini, O. A. (28 de abril de 1993). La doctrina del precedente obligatorio stare decisis y el valor de los pronunciamientos de la Corte Suprema de Justicia. *Jurisprudencia Argentina*. N° 5826, 2.
- Heredía, J. R. (2009). Inconstitucionalidades de las retenciones (Derechos de Exportación). Obtenido de [https://www.acaderc.org.ar/wp-content/blogs.dir/55/files/sites/55/2021/06/tresconstitucionalidades.pdf#:~:text=dos%20cosas:%20A\)%20por%20tratarse%20de%20un,producto%20de%20derechos%20de%20importaci%C3%B3n%20y%20exportaci%C3%B3n](https://www.acaderc.org.ar/wp-content/blogs.dir/55/files/sites/55/2021/06/tresconstitucionalidades.pdf#:~:text=dos%20cosas:%20A)%20por%20tratarse%20de%20un,producto%20de%20derechos%20de%20importaci%C3%B3n%20y%20exportaci%C3%B3n)
- Hidalgo, E. (s/f). Glosario de la Cámara de Diputados de la Nación. Obtenido de https://www2.hcdn.gob.ar/secparl/dgral_info_parlamentaria/dip/glosario/S/sobre_tablas.html
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (s.f.). Índice de Precios al Consumidor. Obtenido de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>
- Inflación Verdadera*. (s.f.). Obtenido de <http://www.inflacionverdadera.com/argentina/>
- Instituto para el Desarrollo Social Argentino. (2020). *Argentina acumula 60 años de déficit fiscal*. Obtenido de <https://idesa.org/argentina-acumula-60-anos-de-deficit-fiscal/>
- Jarach, D. (2004). *Finanzas públicas y derecho tributario*. Abeledo-Perrot.
- Karschenboin, L. (13 de octubre de 2019). La doctrina del precedente y su aplicación por la Corte Suprema. *Diario El Cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/fiscal/La-doctrina-del-precedente-y-su-aplicacion-por-la-Corte-Suprema-20191013-0015.html>
- Ley 19.503. Derechos Especiales Móviles de Exportación. 22 de febrero de 1972. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/300000-304999/302142/norma.htm>
- Ley 21.453. Productos agrícolas. Normas para su venta al exterior. 11 de noviembre de 1976. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=25381>
- Ley 22.792. Derógase la ley 20.545. Excepciones. 25 de abril de 1983. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/65000-69999/67834/norma.htm>
- Ley 24.307. Presupuesto General de la Administración Nacional. 30 de diciembre de 1993. Boletín Oficial de la República Argentina Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=692>

Ley 24.463. *Solidaridad previsional*. 30 de marzo de 1995. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=16102>

Ley 25.148. *Delegación de facultades*. 24 de agosto de 1999. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/55000-59999/59470/norma.htm>

Ley 25.561. *Emergencia pública y reforma del régimen cambiario*. 7 de enero de 2002. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/71477/norma.htm>

Ley 25.645. *Delegación de facultades*. 6 de septiembre de 2002. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/75000-79999/77580/norma.htm>

Ley 25.918. *Delegación legislativa - Ratificación*. 25 de agosto de 2004. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/95000-99999/97664/norma.htm>

Ley 26.135. *Delegación legislativa - Ratificación*. 24 de agosto de 2006. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/115000-119999/119124/norma.htm>

Ley 26.217. *Prórroga de la vigencia del derecho a la exportación de hidrocarburos creado por el artículo 6° de la Ley N° 25.561*. 16 de enero de 2007. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/120000-124999/124166/norma.htm>

Ley 26.351. *Aclaratoria de la Ley N° 21.453*. 15 de enero de 2008. Buenos Aires: Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/135000-139999/136751/norma.htm>

Ley 26.519. *Delegación de facultades - Ratifícase*. 24 de agosto de 2009. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/155000-159999/156931/norma.htm>

López Lecube, E. M. (2011). *Mercado de granos en Argentina: análisis de su dinámica e identificación de oportunidades de mejora de la cadena*. (Tesis de Grado). Obtenido de

<https://ri.itba.edu.ar/bitstream/handle/123456789/936/L864m%20-%20Mercado%20de%20granos%20en%20la%20Argentina%20an%C3%A1lisis%20de%20su%20din%C3%A1mica%20e%20identificaci%C3%B3n%20de%20oportunidades%20de%20>

Luqui, J.C. (1993). *Derecho Constitucional Tributario*. Depalma.

- Martínez Raymonda R. (2007). Proyecto de ley 5201-D-2007. Aclaratoria de la Ley 21.453. Obtenido de <https://www.hcdn.gob.ar/proyectos/proyectoTP.jsp?exp=5201-D-2007>
- Martínez Raymonda, R. (2007). Proyecto de ley con media sanción 5403-D-2007. Aclaratoria de la Ley 21.453. Obtenido de <https://www.hcdn.gob.ar/proyectos/proyectoTP.jsp?exp=5403-D-2007>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. (Julio de 2018). *Subsecretaría de Agricultura, Dirección Nacional de Estimaciones, Delegaciones y Estudios Económicos*. Obtenido de <https://datos.agroindustria.gob.ar/dataset/estimaciones-agricolas>
- Ministerio de Agroindustria. (Julio de 2018). *Evolución de precios externos de los principales granos*. Obtenido de https://www.agroindustria.gob.ar/new/0-0/programas/dma/precios_ext_principales_granos/precfob2018.php
- Ministerio de Agroindustria de la Nación. (Julio de 2018). *Precio de los principales granos*. Obtenido de https://www.agroindustria.gob.ar/new/0-0/programas/dma/precios_ext_principales_granos/precfob2018.php
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación. (2009). *Ley de orden público, doctrina, jurisprudencia, Superior Tribunal de Justicia*. Obtenido de <http://www.saij.gob.ar/ley-orden-publico-doctrina-jurisprudencia-superior-tribunal-justicia-su50007494/123456789-0abc-defg4947-0005soiramus?&o=17&f=Total%7CTipo%20de%20Documento%7CFecha%7CTema/Derecho%20constitucional/jerarqu%EDa%20de%20las%20leyes/leyes/>
- Mosmann, M. V. (2016). El precedente judicial en Argentina. *Cuestiones procesales del federalismo argentino, I*, pp. 205-226.
- Poder Ejecutivo Nacional (2008). Proyecto de Ley de retenciones y creación del Fondo de Redistribución Social. Obtenido de https://es.wikisource.org/wiki/Proyecto_de_ley_de_retenciones
- Poder Judicial de la Provincia de Salta. (2024). Un fallo plenario resolvió cuándo deben calcularse los intereses en el supuesto de una sentencia condenatoria. Obtenido de <https://www.justiciasalta.gov.ar/es/prensa-detalle/un-fallo-plenario-resolvio-cuando-deben-calcularse-los-intereses-en-el-supuesto-de-una-sentencia-condenatoria>
- Ratti Mendaña, F., Calderone, S. (2023) Un legado en tomos: La publicidad de sentencias de la Corte Suprema de Justicia de la Nación ayer y hoy. *El Derecho*, 9; pp. 46-57. Obtenido en <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/17747/1/cortesuperma160.pdf>

Redrado, M. (2003). *Exportar para crecer*. Planeta.

Resolución 331/2001 [Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación]. Régimen de valores Ley N° 21.453. 16 de julio de 2001. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/65000-69999/67837/norma.htm>

Resolución 11/2002 [Ministerio de Economía e Infraestructura]. Fíjense derechos a la exportación para consumo de diversas mercaderías comprendidas en la Nomenclatura Común del Mercosur. 4 de marzo de 2002. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/72667/norma.htm>

Resolución 447/2006 [Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación]. Modificación de la Resolución N° 331/2001, en relación con el Régimen de valores creado por la Ley N° 21.453. 16 de agosto de 2006. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/115000-119999/118879/norma.htm>

Resolución 10/2007 [Ministerio de Economía y Producción]. Derechos de Exportación - fijación. Boletín Oficial de la República Argentina. 12 de enero de 2007. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/120000-124999/124066/norma.htm>

Resolución 333/07 [Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación]. Registro de declaraciones juradas - Cierre temporario. 7 de noviembre de 2007. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/130000-134999/134245/norma.htm>

Resolución 369/2007 [Ministerio de Economía y Producción]. Anexo XIV - Decreto N° 509/2007 - Sustitución. 9 de noviembre de 2007. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/130000-134999/134328/norma.htm>

Resolución 125/2008 [Ministerio de Economía y Producción]. Derechos de exportación.

Fórmula de determinación aplicable a determinadas posiciones arancelarias correspondientes a cereales y oleaginosas. 12 de marzo de 2008. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/135000-139999/138567/norma.htm>

Resolución 141/2008 [Ministerio de Economía y Producción]. Artículo 7° de la Resolución N° 125/08 - sustitución. 17 de Marzo de 2008. Boletín Oficial de la República Argentina.

Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/135000-139999/138712/norma.htm>

Resolución 284/2008 [Ministerio de Economía y Producción]. Compensaciones a pequeños productores de soja o girasol de la cosecha 2007/2008. 18 de abril de 2008. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/135000-139999/139907/norma.htm>

Resolución 64/2008 [Ministerio de Economía y Producción]. Derechos de Exportación al Comercio Exterior. 30 de Mayo de 2008. Boletín Oficial de la República Argentina.

Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/140000-144999/141135/norma.htm>

Resolución 1487/08 [Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario]. Declaraciones juradas de ventas al exterior. 30 de junio de 2008. Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/140000-144999/141968/norma.htm>

Revista Márgenes Agropecuarios. (2002 a 2015). Obtenido de <https://www.margenes.com/> [Acceso por Suscripción].

Rossi, M. (2023). Tipo de cambio de convergencia (TCC): Una solución para la traducción a moneda extranjera de estados contables y reportes en la Argentina. *Temas de Derecho Comercial, Empresarial y del Consumidor*, Mayo.

Sapag Chain, N, Sapag Chain, R. y Sapag Chain J.M. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (6 ed.). Mac Graw Hill

Sortheix, J. J. (1973). La estructura del hecho gravado por los derechos de importación. *Derecho Aduanero*, V, 294-295.

Villegas, H. B. (2001). *Curso de finanzas y derecho financiero y formativo*. 7° Ed. Depalma.

Viñuela, J. (2012). Costos en la actividad agropecuaria. *Práctica profesional de aplicación en empresas agropecuarias*. Facultad de Ciencias Económicas y Estadística.

Ylarri, J. S. (2019). El control judicial de constitucionalidad en Argentina. *Derecho Público Iberoamericano* (15), 45-86.

Zunino, G. (2014). Los Derechos de Exportación. *Doctrina Tributaria Errepar*, XXXV. Obtenido de <https://www.errepar.com/> [Acceso por Suscripción].

Anexo

A) Compensaciones a Productores (Res. 285/08)

Cuadro 42 Compensaciones a productores (Res. 285/08)

PROVINCIA	REGION	Distancia a puerto más cercano (km)	Tarifa CATAAC (\$/ton)	Tarifa CATAAC 450 km (\$/ton)	Compensación (\$/tonelada)
CATAMARCA	Región 1 (NE)	950	208,32	101,21	107,11
	Región 2 (Centro -Sur)	850	185,32	101,21	84,11
	Región 3 (NO)	1.000	219,82	101,21	118,61
CHACO	Región 1 (Este)	750	165,29	101,21	64,08
	Región 2 (Oeste)	900	196,82	101,21	95,61
CORRIENTES	Región 1 (Norte)	700	154,57	101,21	53,36
	Región 2 (Sur)	500	110,71	101,21	9,50
FORMOSA	Región 1 (Este)	800	175,29	101,21	74,08
	Región 2 (Oeste)	950	208,32	101,21	107,11
JUJUY	Región 1 (Sur)	1.200	219,82	101,21	118,61
	Región 2 (Norte)	1.400	219,82	101,21	118,61
MISIONES	Región Unica	1.000	219,82	101,21	118,61
SALTA	Región 1 (NE)	1.500	219,82	101,21	118,61
	Región 2 (Centro - Sur)	1.200	219,82	101,21	118,61
	Región 3 (NO)	1.500	219,82	101,21	118,61
SAN LUIS	Región 1 (Norte)	750	165,29	101,21	64,08
	Región 2 (Centro)	550	120,37	101,21	19,16
	Región 3 (Sur)	800	175,29	101,21	74,08
SANTIAGO DEL ESTERO	Región 1 (Norte)	850	185,32	101,21	84,11
	Región 2 (Centro)	700	154,57	101,21	53,36
	Región 3 (Sur)	550	120,37	101,21	19,16
TUCUMAN	Región Unica	900	196,82	101,21	95,61
Fuente: Resolución 285/2008					

Apéndice

A) Votación en Cámara de Diputados por Provincia

Cuadro 43: Votación en Cámara de Diputados por Provincia

Votación en Cámara de Diputados			
	A Favor	En Contra	Abstención
Buenos Aires	36	33	
C.A.B.A.	7	18	
Catamarca	1	4	
Chaco	3	4	
Chubut	5	0	
Córdoba	4	13	
Corrientes	3	4	
Entre Ríos	2	7	
Formosa	5	0	
Jujuy	3	2	
La Pampa	0	4	1
La Rioja	5	0	
Mendoza	5	5	
Misiones	7	0	
Neuquén	2	3	
Río Negro	4	1	
Salta	3	3	
San Juan	5	1	
San Luis	0	5	
Santa Cruz	4	1	
Santa Fe	9	10	
Santiago del Estero	5	2	
Tierra del Fuego	3	1	
Tucumán	8	1	
Subtotal	129	122	
Total	253		
Fuente: elaboración propia en base a versión taquigráfica de sesión de 17 de junio de 2008 (Diputados)			

B) Votación en Relación al Peso Relativo de su Producción (Diputados)

Cuadro 44: Votación en relación al peso relativo de su producción (Diputados)

Producción por Provincia de los Cultivos Afectados									
	Toneladas					Peso Relativo			
	Girasol	Maíz	Soja	Trigo	Total	% Total	A favor	En contra	Neutro
Bs. As.	2.407.689	7.7077.260	12.245.801	7.670.480	29.401.260	32.93%	32.93%		
C.A.B.A.	0	0	0	0	0	0%		0%	
Catamarca	0	40.200	150.000	24.700	214.900	0.24%		0.24%	
Chaco	470.760	422.050	1.749.998	16.370	2.659.178	2.98%		2.98%	
Chubut	0	0	0	0	0	0%	0%		
Córdoba	206.741	8.748.610	12.750.000	3.961.210	25.666.561	28.75%		28.75%	
Corrientes	4.320	34.446	45.806	10.359	94.931	0.11%		0.11%	
Entre Ríos	150.190	1.128.630	3.289.065	954.798	5.522.683	6.19%		6.19%	
Formosa	4.600	68.570	12.132	2.2214	87.516	0.1%	0.1%		
Jujuy	0	21.780	16.500	2.320	40.600	0.05%	0.05%		
La Pampa	626.610	782.950	436.000	617.920	2.463.480	2.76%		2.76%	
La Rioja	0	0	0	0	0	0%		0%	
Mendoza	0	0	0	0	0	0%			0%
Misiones	0	15.337	1.716	0	17.053	0.02%	0.02%		
Neuquén	0	0	0	0	0	0%		0%	
Río Negro	0	0	0	182.840	0	0%	0%		
Salta	0	216.000	1.450.0000	0	1.848.840	2.07%		2.07%	
San Juan	0	0	0	0	0	0%	0%		
San Luis	206.900	253.760	257.950	8.470	7727.080	0.81%		0.81%	
Santa Cruz	0	0	0	00	0	0%	0%		
Santa Fe	477.315	2.538.680	11.479.999	2.653.620	17.149.614	19.21%		19.21%	
Sgo. del Estero	95.240	482.800	1.549.998	63.930	2.191.968	2.46%	2.46%		
Tierra del Fuego	0	0	0	0	0	0%	0%		
Tucumán	0	195.730	803.925	185.260	1.184.915	1.33%	1.33%		
	4.650.365	22.026.803	46.238.890	16.354.491	89.270.549	100%	41.85%	58.15%	0%
	1785.41.098						100%		

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Subsecretaría de Agricultura, Dirección Nacional de Estimaciones, Delegaciones y Estudios Económicos

C) Votación en Cámara de Senadores por Provincia

Cuadro 45: Votación en Cámara de Senadores por Provincia

Votación en Cámara de Senadores			
	A Favor	En Contra	Comparación c/ votación en Diputados
Buenos Aires	2	1	Igual
C.A.B.A.	1	2	Igual
Catamarca	1	2	Igual
Chaco	1	2	Igual
Chubut	2	1	Igual
Córdoba	1	2	Igual
Corrientes	2	1	Distinto
Entre Ríos	2	1	Distinto
Formosa	2	1	Igual
Jujuy	2	1	Igual
La Pampa	1	2	Igual
La Rioja	1	2	Distinto
Mendoza*	2	2	Igual
Misiones	3	0	Igual
Neuquén	2	1	Distinto
Río Negro	2	1	Igual
Salta	0	3	Distinto
San Juan	2	1	Igual
San Luis	1	2	Igual
Santa Cruz	2	1	Igual
Santa Fe	0	3	Igual
Santiago del Estero	2	1	Igual
Tierra del Fuego	1	2	Distinto
Tucumán	1	2	Distinto
Subtotal	36	37	
Total	73		
*Se considera el voto del vicepresidente como integrante de la provincia de Mendoza			
Fuente: elaboración propia en base a versión taquigráfica de sesión de 17 de junio de 2008 (Diputados)			

D) Votación en Relación al Peso Relativo de su Producción (Senadores)

Cuadro 46: Votación en Relación al Peso Relativo de su Producción (Senadores)

Producción por Provincia de los Cultivos Afectados									
	Toneladas					Peso Relativo			
	Girasol	Maíz	Soja	Trigo	Total	% Total	A favor	En contra	Neutro
Bs. As.	2.407.689	7.7077.260	12.245.801	7.670.480	29.401.260	32.93%	32.93%		
C.A.B.A.	0	0	0	0	0	0%		0%	
Catamarca	0	40.200	150.000	24.700	214.900	0.24%		0.24%	
Chaco	470.760	422.050	1.749.998	16.370	2.659.178	2.98%		2.98%	
Chubut	0	0	0	0	0	0%	0%		
Córdoba	206.741	8.748.610	12.750.000	3.961.210	25.666.561	28.75%		28.75%	
Corrientes	4.320	34.446	45.806	10.359	94.931	0.11%	0.11%		
Entre Ríos	150.190	1.128.630	3.289.065	954.798	5.522.683	6.19%	6.19%		
Formosa	4.600	68.570	12.132	2.2214	87.516	0.1%	0.1%		
Jujuy	0	21.780	16.500	2.320	40.600	0.05%	0.05%		
La Pampa	626.610	782.950	436.000	617.920	2.463.480	2.76%		2.76%	
La Rioja	0	0	0	0	0	0%		0%	
Mendoza	0	0	0	0	0	0%			0%
Misiones	0	15.337	1.716	0	17.053	0.02%	0.02%		
Neuquén	0	0	0	0	0	0%	0%		
Río Negro	0	0	0	182.840	0	0%	0%		
Salta	0	216.000	1.450.0000	0	1.848.840	2.07%		2.07%	
San Juan	0	0	0	0	0	0%	0%		
San Luis	206.900	253.760	257.950	8.470	7727.080	0.81%		0.81%	
Santa Cruz	0	0	0	00	0	0%	0%		
Santa Fe	477.315	2.538.680	11.479.999	2.653.620	17.149.614	19.21%		19.21%	
Sgo. del Estero	95.240	482.800	1.549.998	63.930	2.191.968	2.46%	2.46%		
Tierra del Fuego	0	0	0	0	0	0%		0%	
Tucumán	0	195.730	803.925	185.260	1.184.915	1.33%		1.33%	
	4.650.365	22.026.803	46.238.890	16.354.491	89.270.549	100%	41.85%	58.15%	0%
	1785.41.098						100%		

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Subsecretaría de Agricultura, Dirección Nacional de Estimaciones, Delegaciones y Estudios Económicos

E) Cuadros

Cuadro 1: Evolución de los Derechos de Exportación por año	21
Cuadro 2: Evolución de la recaudación tributaria y los derechos de exportación por año	23
Cuadro 3: Cotización de c/ cultivo al inicio y final de la serie	26
Cuadro 4: Cotizaciones Mínimas y Máximas de c/ cultivo	28
Cuadro 5: Evaluación de los requisitos para ser considerado pequeño productor de soja	36
Cuadro 6: Evaluación de los requisitos para ser considerado pequeño productor de girasol	37
Cuadro 7: Composición de costos directos de soja por zonas geográficas	61
Cuadro 8: Gastos de fletes en soja de primera	64
Cuadro 9 Otros gastos comerciales en soja de primera	65
Cuadro 10 Total de gastos de comercialización en soja de primera	66
Cuadro 11 Soja: Derechos de Exportación fijos y móviles por campaña	74
Cuadro 12 Soja: ROA de la actividad con retenciones móviles	76
Cuadro 13 Composición de costos directos de maíz por zonas geográficas	79
Cuadro 14 Gastos de fletes en maíz	81
Cuadro 15 Otros gastos comerciales en maíz	83
Cuadro 16 Total de gastos de comercialización en maíz	84
Cuadro 17 Precio FAS promedio 2007-15 y de indiferencia	87
Cuadro 18 Maíz: Derechos de Exportación fijos y móviles por campañas	90
Cuadro 19 Maíz: ROA de la actividad con retenciones móviles	93
Cuadro 20: composición de costos directos de trigo por zonas geográficas	95
Cuadro 21 Trigo Gastos de fletes y otros gastos comerciales	97
Cuadro 22 Trigo: Total de gastos de comercialización	98
Cuadro 23 Rentabilidad Trigo – Soja 2°: norte de Bs. As. / sur de Santa Fe	102
Cuadro 24 Rentabilidad Trigo – Soja 2°: sur de Córdoba	103
Cuadro 25 Rentabilidad Trigo – Soja 2°: oeste de Bs. As.	103
Cuadro 26 Trigo: Comparación de retenciones desde 03/08 a 11/15	104
Cuadro 27 Trigo: Derechos de Exportación fijos y móviles por campañas	106
Cuadro 28 Trigo: ROA por campaña y por región productiva	107
Cuadro 29 Trigo – soja de 2°: Estado de resultado producción con Res. 64/2008 (zona núcleo)	108
Cuadro 30 Trigo – soja de 2°: Estado de resultado producción con Res. 64/2008 (oeste de Bs. As)	108
Cuadro 31 Trigo – soja de 2°: Estado de resultado producción con Res. 64/2008 (sur de Córdoba)	109
Cuadro 32: Comparación de redacciones del segundo artículo	134
Cuadro 33: Análisis de las variables de las DJVE observadas	138
Cuadro 34: Monto a tributar en cada uno de los escenarios planteados	138
Cuadro 35: Monto del impuesto privatizado en cada uno de los escenarios	138
Cuadro 36: Monto del impuesto privatizado en cada uno de los escenarios sin aumento de Derechos de Exportación	140
Cuadro 37 Soja: Comparación entre precio pizarra y FAS Teórico	144
Cuadro 38: Evolución cotización (Chicago) promedio soja en el escenario pre – Res. 125	150

Cuadro 39: Comparación de resultado al adquirir la mercadería	151
Cuadro 40: Comparación de la incidencia de los Derechos de Exportación sobre las DJVE observadas por la <i>ONCCA</i>	152
Cuadro 41 Ejemplo de traducción de salarios	160
Cuadro 42 Compensaciones a productores (Res. 285/08)	181
Cuadro 43: Votación en Cámara de Diputados por Provincia	184
Cuadro 44: Votación en relación al peso relativo de su producción (Diputados)	185
Cuadro 45: Votación en Cámara de Senadores por Provincia	186

F) Gráficos

Gráfico 1 Ingresos fiscales por cobro de derechos de exportación, según producto, en miles de pesos. 2001-2008	22
Gráfico 2: Evolución Cotización Soja desde 6/94 a 2/98 (Chicago)	24
Gráfico 3: Evolución Cotización Maíz desde 6/94 a 2/08 (Chicago)	25
Gráfico 4: Evolución Cotización Trigo desde 6/94 a 2/08 (Chicago)	25
Gráfico 5: Evolución Cotización Girasol desde 6/94 a 2/08 (Chicago)	25
Gráfico 6: Cotizaciones promedios de los cuatro cultivos desde 6/94 a 2/08, por gobierno	28
Gráfico 7: Comparación del precio FOB del trigo que recibe el producto	31
Gráfico 8: Comparación del precio FOB del maíz que recibe el productor	32
Gráfico 9: Comparación del precio FOB de soja que recibe el productor	32
Gráfico 10: Comparación del precio FOB de girasol que recibe el productor	33
Gráfico 11: Comparación de alícuotas de Derecho de Exportación para el trigo	42
Gráfico 12: Comparación del precio FOB del trigo que recibe el productor	43
Gráfico 13: Comparación de alícuotas de Derecho de Exportación para maíz	44
Gráfico 14: Comparación del precio FOB de maíz que recibe el productor	44
Gráfico 15: Comparación de Alícuotas de Derechos de Exportación para soja	44
Gráfico 16: Comparación del precio FOB de soja que recibe el productor	44
Gráfico 17: Comparación de Alícuotas de Derecho de Exportación para girasol	45
Gráfico 18: Comparación del precio FOB de girasol que recibe el productor	45
Gráfico 19: Votación en la Cámara de Diputados por Provincia	49
Gráfico 20: Comparación de votación por provincia en Senadores y Diputados	53
Gráfico 21: Costos directos de soja en el norte de Bs. As. y sur de Santa Fe (US\$/ha)	60
Gráfico 22 Distribución del ingreso directo por zonas productivas, en qq	67
Gráfico 23 Soja: precio FAS promedio 2007-15 y de indiferencia	69
Gráfico 24 Soja Comparación Derechos de Exportación desde 3/08 hasta 11/15	71
Gráfico 25 ROA del productor de soja	73
Gráfico 26 Evolución del arrendamiento en qq/ha de soja y US\$	73
Gráfico 27 Soja: Disminución de rentabilidad por hectárea por implementación de retenciones móviles desde 2008 a 2015	75
Gráfico 28 Comparación de ROA's entre escenarios de retenciones fijas y móviles	76
Gráfico 29 Costos directos - Norte de Bs. As y sur de Santa Fe (US\$/ha)	78
Gráfico 30: Distribución del ingreso directo por zonas productivas, en qq	85
Gráfico 31 Maíz: Comparación de retenciones desde 03/08 a 11/15	88

Gráfico 32 ROA del productor de maíz	91
Gráfico 33 Baja de rentabilidad por ha por implementación de Retenciones Móviles desde 2008 a 2015	91
Gráfico 34 Maíz: Comparación de ROA's entre escenarios de retenciones fijas y móviles	92
Gráfico 35: Costos directos de trigo en el norte de Bs. As. y sur de Santa Fe (US\$/ha)	94
Gráfico 36 Trigo: diferencial entre FOB y FAS	96
Gráfico 37 Trigo: Distribución del ingreso directo por zonas productivas en qq	99
Gráfico 38 Trigo: Precio FAS de indiferencia de trigo desde 2007/08 a 2014/15 (US\$/tn)	100
Gráfico 39 Costos Directos de Soja en Norte de Bs. As. / sur de Santa Fe	101
Gráfico 40 Trigo: ROA del productor	105
Gráfico 41 Trigo: ROA comparativo entre retenciones fijas y móviles (zona núcleo)	107
Gráfico 42: Diferencias entre precio FOB índice al momento del registro de la DJVE y a fecha de exportación definitiva	137
Gráfico 43: Comparación entre precio pizarra y FAS Teórico	145
Gráfico 44: Diferencia porcentual entre precio pizarra y FAS Teórico	145
Gráfico 45: Evolución Cotización Soja desde 6/94 a 2/98 (Chicago)	149
Gráfico 46 Variación acumulada de inflación y tipo de cambio oficial	155
Gráfico 47 Índice de Convergencia	156
Gráfico 48 TCC vs TC BNA (enero/02 a noviembre/19)	158
Gráfico 49 TCC vs TC BNA (diciembre/19 a diciembre/23)	159
Gráfico 50 Soja FOB vs FAS TCC	161
Gráfico 51 Soja IC vs Diferencial de Fobbing	163
Gráfico 52 Trigo FOB vs FAS TCC	164
Gráfico 53 Trigo IC vs Diferencial de Fobbing	166
Gráfico 54 Maíz FOB vs FAS TCC	167
Gráfico 55 Maíz IC vs Diferencial de <i>Fobbing</i>	179
Gráfico 56 IC vs Diferencial de <i>Fobbing</i>	179