

Retenciones móviles e inflación

Una medida que llegó para quedarse

Por Fabián Amico

Las variaciones en el valor del dólar determinan el precio en el mercado interno de los productos exportables (agropecuarios). O lo que es similar: si el valor del dólar está fijo (como hoy, que se sitúa en torno a 3 pesos) y los precios internacionales de los productos exportables aumentan, entonces ese aumento se traslada al mercado interno.

Veamos esto con el ejemplo de la carne. Más o menos el 20 por ciento de la producción se exporta y el resto se destina al mercado interno. Supongamos que hay un aumento del precio internacional de la carne mientras el dólar permanece fijo (3 pesos). Sería el caso en que un kilo de lomo, que ayer valía 10 dólares en el mercado internacional, pasa a costar 12,5 dólares. Por cada kilo exportado el exportador pasó de obtener 30 pesos a percibir 37,5 pesos.

Como gana más vendiendo la misma cantidad, y como Argentina no puede incidir en el precio internacional (su nivel de producción en el mercado mundial es muy pequeño), ese exportador va al mercado de liniers y demanda más vacas, haciendo que su precio suba frente a un stock dado de vacunos. Pero el mercado de hacienda es el mismo para todos los que participan en él y no hay modo de separar las vacas que demanda el exportador de las que demanda Coto o la carnicería del barrio, que son destinadas al consumo interno y no tienen nada que ver con la exportación. De modo tal que si hay más demanda y el precio sube, esta alza se produce para todas las vacas: las de exportación y las que van al mercado interno.

Así, el aumento del tipo de cambio (el dólar) o el alza del precio internacional con tipo de cambio fijo determinan el alza del precio de todos aquellos productos que cuentan con mercado de exportación, aunque la producción en su mayoría se consuma en el mercado interno. La venta en el mercado interno no se realiza a un precio menor a la que se podría obtener exportando la producción. Un aumento del precio en dólares de la carne (sea por devaluación de la moneda o por aumento del precio mundial, o por ambos) sube el precio en pesos que reciben los exportadores y más o menos automáticamente sube el precio en el mercado local. A esto se le llama “efecto de arrastre”.

Este “efecto de arrastre” varía en importancia según el peso que tenga el producto exportable en el consumo interno. Si el producto exportable es la soja (que aquí no se consume) el “efecto arrastre” es débil o casi nulo. Pero Argentina exporta carne, cereales y productos frescos y el aumento persistente del precio internacional de estos bienes conduce a fuertes alzas de precios en el mercado interno mediante el mecanismo descripto antes. Como esos bienes integran la canasta de consumo de los asalariados, el alza de su precio determina automáticamente una baja del salario real y un menor nivel de demanda interna. Luego, este “efecto de arrastre” agudiza la puja distributiva y potencia la inflación originalmente disparada por el alza del precio de los alimentos. En suma, ese “efecto de arrastre” significa una transferencia de ingresos desde los asalariados y toda la sociedad hacia el sector productor de los exportables (agropecuarios).

Veamos de cerca cómo está formado el precio de los bienes exportables (en este caso agropecuarios). Dicho precio se forma mediante la suma de un costo de producción y una ganancia “normal” sobre ese costo: costo + ganancia “normal” = precio interno “normal”. El inédito aumento del precio internacional de los alimentos con costos medidos en pesos

devaluados (transportes, combustibles, salarios, etc), le brindaron al sector agropecuario en su conjunto un nivel de ingreso muy por encima de ese precio “normal”. A esa diferencia entre el precio internacional y el precio “normal” (que ya incluye una ganancia), se le llama “renta”. La renta es una ganancia extraordinaria derivada del monopolio sobre un recurso natural (en este caso, la tierra).

Según los investigadores Javier Rodríguez y Nicolás Arceo de la Universidad de Buenos Aires, la renta apropiada por el sector agropecuario se multiplicó por cinco medida en pesos desde la devaluación: era de 72 pesos por hectárea en la convertibilidad y en 2004 rondaba los 370 pesos. En la década de la convertibilidad, el sector obtuvo ingresos por 5200 millones de dólares anuales promedio, de los cuales 1000 millones fueron renta anual promedio. Entre 2002 y 2004, en cambio, los ingresos totales promedio fueron 7850 millones de dólares por año, de los cuales 3000 millones de dólares promedio por año fueron de renta. O sea, la renta se triplicó en dólares.

En este marco, la aplicación de retenciones a las exportaciones (que en la práctica constituyen impuestos a la renta de recursos naturales), se volvió una opción forzoza. Por otro lado, los elevados precios internacionales han permitido un aumento inédito de la rentabilidad en el sector agropecuario, aun con la aplicación de retenciones. En 2007 se ubicó un 72 por ciento por encima de la registrada durante la vigencia del plan de convertibilidad (ver cuadro).

Margen de ganancia

(pesos constantes de 2007 por hectárea)

Años	Soja	Principales 4 cultivos pampeanos
1991-2001	618	436
2002	905	612
2003	1124	801
2004	1363	953
2005	819	461
2006	788	551
2007	846	750
2008*	1643	1302
2008**	1223	1038

* Anteriores retenciones

** Nuevas retenciones

Fuente: Rodríguez y Arceo.

Estos altos niveles de rentabilidad del agro se han traducido en un extraordinario incremento en el valor de la tierra, especialmente en la región pampeana, donde el precio en dólares de la tierra ha llegado a ubicarse un 171 por ciento por encima de los valores del quinquenio 1995-1999. Y a comienzos de 2008, los precios continúan evidenciando una tendencia alcista.

Después de 2004 los costos internos aumentaron levemente, pero nunca para amenazar los impresionantes niveles de rentabilidad. Como dice el investigador Osvaldo Barsky, “los precios de los granos en el último trienio han aumentado a razón de 80 a 120 por ciento por año. Contra semejante suba no hay costo interno que haya crecido en esa proporción ni nada parecido”. Algo similar corroboran Rodríguez y Arceo: “Con respecto al valor promedio que registraron en 2006 y 2007, en la actualidad se observa un aumento del 86,9 por ciento en el caso del girasol, de un 75,7 por ciento en la soja y de un 59,2 y 43,4 por ciento en el caso del maíz y del trigo, respectivamente. El precio internacional de estos productos en dólares constantes es el más alto de los últimos 25 años, con la única excepción del maíz, que registró cifras similares en 1996”.

Ante este escenario de inflación creciente (especialmente en los alimentos) el gobierno optó por subir las retenciones (impuestos) a las exportaciones de alimentos, ahora con carácter

“movil”. ¿Qué significa esto? El gobierno aplicó un impuesto a las exportaciones agropecuarias que “poda” el ingreso de los exportadores y los deja con un precio efectivo similar al que tenían en diciembre de 2007 (una rentabilidad de 1223 pesos por hectárea para la soja y 1038 en promedio para otros cultivos como dice el cuadro) . A partir de ahora, si el precio internacional de la carne sube más allá de cierta magnitud, ese impuesto subirá acompañando tal suba hasta capturar la diferencia de ingresos originada por el aumento, de modo que el exportador (y todo el sector agropecuario) siguen ganando lo mismo. De igual modo, le asegura un “piso” a los exportadores ya que si el precio mundial cae, el impuesto se hace menor.

Dicho impuesto (retenciones) poda parte de la renta sin afectar la ganancia “normal”. Así, al no haber suba del ingreso de los exportadores en pesos, no habría “efecto de arrastre”. Por ende el precio de la carne en el mercado interno debería reducirse y la inflación podría finalmente desacelerarse. En suma, lo que hacen las retenciones es diferenciar los precios internos respecto de los vigentes en el mercado internacional.

Además, la aplicación de las retenciones se hace de manera diferencial, cargando menos sobre los cereales y más sobre la soja, insinuando una estrategia de desaliento de la “sojización”. El aumento de las retenciones a la producción sojera mejora la rentabilidad relativa de otros cultivos, así como de la producción ganadera. En esta actividad, la mejora podría permitir la expansión ganadera en terrenos antes dedicados a la producción agrícola.

Por supuesto, esto no es la solución final para el problema de la inflación y para el desarrollo agropecuario. Pero debe asumirse que en el contexto actual el recurso a la herramienta de las retenciones es casi forzoso. Como advierte Barsky, “lo que la gente de campo debe entender es que con las retenciones no hay marcha atrás. Ningún político, ni Macri, va a salir de este esquema, salvo que sea un suicida. Si los productores agropecuarios no entienden esta cuestión no pueden discutir nada. Las retenciones son una condición necesaria del bienestar general, incluidos ellos”.

A partir de aquí queda pendiente un debate acerca de qué se hace con esos fondos adicionales que ingresan a las arcas fiscales. Ciertamente, el aumento de las retenciones podría afectar la rentabilidad de algunas pequeñas explotaciones. La situación especial de los pequeños y medianos productores debe atenderse con políticas específicas basadas en el esquema general de retenciones, y no en su supresión. Muchos pequeños productores tienen dificultades en la provisión de semillas y fertilizantes, y mantienen una relación desventajosa con el comercializador y el exportador. Deben existir a tal efecto estrategias específicas. Pero tal apoyo no puede basarse en la supresión de las retenciones que conducen a incrementos de renta y transferencias de los bolsillos de los asalariados hacia el campo en forma indiscriminada. Sería como pretender ayudar a las Pymes industriales aumentando el precio de todos los productos industriales que pagan los asalariados.