

BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO INFORMATIVO SEMANAL 1191 – 25 DE FEBRERO DE 2005

¿POR QUÉ SE DEBEN ELIMINAR LAS RETENCIONES?

El sector productor de granos ha sido castigado desde hace varias décadas con las retenciones a las exportaciones y otras manipulaciones cambiarias. A partir de comienzos de la década del noventa esas retenciones fueron eliminadas quedando solamente un porcentaje de 3,5% de impuesto para las exportaciones de los granos oleaginosos. Este diferencial arancelario estaba destinado a 'proteger' a la industria procesadora en razón a los numerosos subsidios que recibía la industria de otros países, especialmente en la Comunidad Europea y en algunas naciones de Oriente.

A partir de marzo de 2002 las retenciones a las exportaciones se incrementaron en un 20%. Los buenos precios que se registraron en los dos años siguientes y las ventajas que recibieron por la devaluación de nuestra moneda aquellos sectores ligados a la exportación, hicieron que el efecto depresivo causado por la retención en los precios que recibía el productor pasase prácticamente desapercibido. Mientras los precios internacionales se mantuvieron en los altos niveles de los años 2003 y principios de 2004, no hubo por parte de muchos productores una manifiesta crítica a la permanencia de las retenciones. Como una anécdota real, un analista que se atrevió a cargar fuerte contra las retenciones en un ciclo de conferencias en la ciudad de Junín hace año y medio atrás, cuando se retiraba fue interrogado por uno de los asistentes que le preguntó el por qué de su crítica si los productores de granos estaban pasando por un muy buen momento. El analista sólo se atrevió a contestar: 'espere un tiempo y volveremos a hablar'.

Pero cuando los precios de los granos comenzaron a bajar en forma sostenida, renació nuevamente la preocupación del sector y comenzaron los pedidos para que las mencionadas retenciones fueran eliminadas o reducidas.

En el Semanario anterior se hicieron algunos cálculos sobre la posible rentabilidad del sector para la campaña 2004/05, rentabilidad que en gran medida estaba determinada por el precio de la soja. Se mostraban en esas estimaciones, siempre provisionarias, una baja pronunciada de la rentabilidad de los principales granos de la región pampeana, varios de los cuales cerrarían en rojo. En los primeros días de esta semana, el efecto jugado por la sequía en Brasil, llevó a un fuerte incremento en el precio de la oleaginosa que aumentó, en sólo dos días, nada menos que 14 dólares por tonelada para la posición mayo en las operaciones forward. Aunque esta mejora debe contemplarse con beneplácito, permítasenos decirlo de esta manera: *'podría terminar siendo perjudicial'*.

¿Cuál es la razón que nos lleva a un juicio tan ácido?

Es probable que si la suba del precio se mantiene, algunos se van a ver tentados a olvidarse del reclamo de eliminación de las retenciones o, por lo menos, no van a poner demasiado énfasis en el tema. Como dice el viejo refrán, estos aumentos deberían verse como *'pan para hoy y hambre para mañana'*.

El productor agropecuario debe luchar para que se implanten *'políticas estables sin discriminaciones y no políticas que estén al vaivén de las variaciones de precios'*. Las retenciones a las exportaciones no son malas cuando los precios internacionales de los granos bajan sino que son 'siempre malas', con precios bajos o precios altos. Y esto es fundamental que lo entiendan todos los sectores de la producción.

Las retenciones son malas porque constituyen un impuesto 'discriminatorio' para el sector, no porque al ser los precios bajos se produce una 'rentabilidad negativa'.

¿Por qué son las retenciones un impuesto discriminatorio? Porque como veremos en seguida, con los números de la AFIP, se aplica al sector agropecuario y no a los otros sectores de la economía.

Argumentos utilizados para la aplicación de las retenciones

Control de los precios domésticos y defensa del salario real

Un argumento de vieja data es el control de los precios domésticos para evitar la caída del salario real de los trabajadores del sector industrial. Este argumento fue usado muchas veces en la historia económica de nuestro país y más cuando se producía un deterioro de la moneda. El argumento funcionaba así: 'ante un aumento de precios internacionales de los productos agrícolas o de su ingreso en moneda doméstica dado una devaluación de nuestra moneda, al exportador le convenía exportar salvo que también aumentasen los precios para el consumo doméstico. Como esos granos eran importantes en la producción de bienes de consumo generalizado, como las harinas, etc., para evitar una caída del salario real de los trabajadores urbanos, producto de ese aumento de precios internos, convenía que el Gobierno aplicase retenciones'.

Este argumento adolece de varios defectos. En primer lugar, las retenciones surgen, muchas veces, como una consecuencia de una devaluación y ésta tendría que ser una política extrema (recordemos la devaluación de mediados de 1967, siendo Ministro de Economía Krieger Vasena, donde a la devaluación siguió el aumento de retenciones, en lo que se llama 'devaluación compensada'). En segundo lugar, se devalúa la moneda para incrementar las exportaciones y al mismo tiempo se aplican retenciones que 'disminuyen las exportaciones', una verdadera contradicción. En tercer lugar, aplicar retenciones para evitar la caída del salario real de los trabajadores cuando esas retenciones surgen de una devaluación de la moneda que es la primer causa de la caída del salario real, es irrisorio. En cuarto lugar, una devaluación se lleva a cabo para corregir una supuesta distorsión de precios relativos entre los precios de los productos comercializables a nivel internacional y los no comercializables. Con las retenciones se vuelve a la distorsión anterior, por lo que se termina borrando con el codo lo que se escribió con la mano.

Un fin exclusivamente recaudatorio

Aunque muy pocas veces se dice explícitamente, creemos que ésta es una de las razones más fuertes para aplicar retenciones. Por otra parte, es un impuesto que tiene un bajo 'costo de recaudación'.

Para cubrir las necesidades de los sectores carenciados

Un argumento bastante extendido en los distintos medios, y aún en el sector productor, es el que dice que a través de las retenciones se pueden cubrir algunos de los problemas de los sectores carenciados. Este último argumento es totalmente falaz. Los problemas que viven los sectores más humildes que se concentran en las zonas marginales de las grandes urbes no son más que la consecuencia del 'no apoyo' gubernamental a las poblaciones del interior del país. Los mejores precios, sin retenciones, que recibirían los productores del Chaco, Formosa, Salta, Santiago del Estero y otras provincias, implicarían mejores ingresos, los que a través de un efecto 'derrame' produciría el aumento de la demanda de otros bienes (casas, departamentos, automóviles, educación, servicios en

general, etc.) en esas regiones y la 'demanda derivada' de factores (mano de obra, capital, etc.) en las mismas. No habría 'migraciones internas' de esas zonas a las zonas marginales de las grandes ciudades y comenzaría una verdadera 'repoblación del país'. El no ver esto, es ignorar el viejo principio elaborado por el economista Bastiat: 'lo importante de la economía no es lo que se ve sino lo que no se ve'.

Porque es un sustituto imperfecto al impuesto a las ganancias

Implícitamente se supone, en la mencionada definición, que el sector agropecuario evade el pago del impuesto a las ganancias y es para evitar ello que se recurre para recaudar a un instrumento mucho más práctico y menos costoso.

Sin pensar que el sector productor de granos sea 'inmaculado' en sus obligaciones fiscales, no vemos que exista una diferencia con los otros sectores de la economía. Lamentablemente no tenemos a disposición estadísticas discriminadas de lo que paga cada uno de los sectores, pero veamos éstas que hemos sacado de los informes de la AFIP y que ya reproducimos hace un tiempo:

Impuesto a las ganancias 2002: agricultura, ganadería, caza y silvicultura

Vamos a distinguir, dentro de los impuestos que pagó el Agro en el 2002, entre los pagados por las personas físicas y sucesiones indivisas, y los pagados por las sociedades.

Según se deduce del estudio de la AFIP, «**Estadísticas Tributarias - Año 2003**», el impuesto a las ganancias determinado en el 2002 por la actividad agricultura, ganadería, caza y silvicultura fue el siguiente (hacemos notar que la mayor parte de estas cifras corresponden a la agricultura y a la ganadería. Es muy poco lo que puede corresponder a caza y silvicultura. De la actividad agricultura y ganadería la mayor parte le corresponde a agricultura):

Personas físicas y sucesiones indivisas: en la actividad agricultura, ganadería, caza y silvicultura, hubo 98.587 presentaciones. Con ingresos gravados hubo 90.039, y con ganancia neta sujeta a impuestos hubo 74.054. Los ingresos gravados fueron 6.698.645.000 pesos y la ganancia sujeta a impuesto fue de 3.640.650.000 pesos. El impuesto determinado fue de 828.797.000 pesos.

Sociedades: en la actividad agricultura, ganadería, caza y silvicultura, hubo 13.331 presentaciones. Con ventas de bienes y servicios y locaciones netas hubo 10.399 y con impuesto determinado 5.750. Las ventas de bienes y servicios y locaciones netas llegaron a 9.684.632.000 pesos y la ganancia neta imponible a 1.013.522.000 pesos. El impuesto determinado fue de 354.587.000 pesos.

Si sumamos los ingresos gravados de las *personas físicas, sucesiones indivisas y sociedades* tenemos 16.383.277.000 pesos. La ganancia neta imponible fue de 4.654.172.000 pesos y el impuesto determinado fue de 1.183.384.000 pesos. El impuesto determinado en relación a la ganancia neta imponible fue de 25,42%.

Traducido en dólares, con una relación cambiaria de 2,9 pesos por dólar, tenemos: los ingresos gravados fueron de 5.649 millones de dólares; la ganancia neta imponible fue de 1.605 millones de dólares y el impuesto determinado fue de 408 millones de dólares.

Actividad industria manufacturera

Este sector tuvo el siguiente comportamiento impositivo en ganancias:

Personas físicas y sucesiones indivisas: las presentaciones fueron 40.621 y las presentaciones con ingresos gravados 31.761. Las presentaciones con ganancia neta sujeta a impuestos fueron 14.159. Los ingresos gravados fueron 1.245.748.000 pesos y la

ganancia neta sujeta a impuesto fue de 267.353.000 pesos. El impuesto determinado fue 51.471.000 pesos.

Sociedades: hubo 21.788 presentaciones de las que 17.482 fueron con ventas de bienes y servicios y locaciones netas. Con impuesto determinado hubo 7.799 presentaciones y las ventas de bienes y servicios y locaciones netas llegaron a 142.857.112.000 pesos. La ganancia neta imponible fue de 5.835.409.000 pesos con un impuesto determinado de 2.041.771.000 pesos.

Si sumamos las cifras de las *personas físicas, sucesiones indivisas y sociedades* de la actividad industrial manufacturera, tenemos: los ingresos o ventas fueron 144.102.860.000 pesos. La ganancia neta imponible fue de 6.102.762.000 pesos y el impuesto determinado fue de 2.093.242.000 pesos.

Traducido en dólares tenemos: los ingresos o ventas fueron de 49.691 millones de dólares. La ganancia neta imponible fue de 2.104 millones de dólares y el impuesto determinado fue de 721.808.000 de dólares.

Todas las actividades

Durante el año 2002 hubo 847.251 presentaciones de impuesto a las ganancias de todas las actividades de *personas físicas y sucesiones indivisas*. Con ingresos gravados hubo 727.838 presentaciones y con ganancia neta sujeta a impuestos 430.616. Los ingresos gravados fueron de 33.001.009.000 pesos y la ganancia neta sujeta a impuesto fue de 12.819.739.000 pesos. El impuesto determinado fue de 2.758.710.000 pesos.

Las presentaciones de todas las actividades por *sociedades* llegaron a 124.833 y las presentaciones con ventas de bienes y servicios y locaciones netas fueron 93.661. Las presentaciones con impuesto determinado fueron 44.232 y las ventas de bienes y servicios y locaciones netas fueron 394.275.321.000 pesos. La ganancia neta imponible fue de 17.543.219.000 pesos y el impuesto determinado fue de 6.138.967.000 pesos.

Si sumamos los ingresos y ventas de bienes y servicios y locaciones netas de las *personas físicas, sucesiones indivisas y sociedades* de todas las actividades, tenemos 427.276.330.000 pesos. La ganancia neta imponible fue de 30.362.958.000 pesos y el impuesto determinado fue de 8.897.677.000 pesos.

Traducido a dólares tenemos: los ingresos, ventas de bienes y servicios y locaciones netas de todas las actividades fueron de 147.337 millones de dólares. La ganancia neta imponible fue de 10.470 millones de dólares y el impuesto determinado fue de 3.068 millones de dólares.

Impuesto a las ganancias 2003

Durante el año 2003 la recaudación por impuesto a las ganancias llegó a 14.750.737.000 pesos contra 8.919.339.000 pesos del año anterior.

Hasta el párrafo anterior todos los datos fueron extraídos del informe de la AFIP «**Estadísticas Tributarias – Año 2003**». Lamentablemente, este informe no discrimina por actividades para el impuesto a las ganancias del año pasado. Para sortear este obstáculo utilizamos el «**Informe de Recaudación. Segundo Trimestre 2004**» publicado por la AFIP, informe que sí discrimina por actividades pero que presenta algunas diferencias con respecto al informe anteriormente mencionado. En la página 25 se dice que «en los meses de abril y mayo, se produjo el vencimiento del plazo de presentación de declaraciones juradas e ingreso del saldo resultante del impuesto a las Ganancias Personas Físicas correspondiente al año fiscal 2003. En el mes de mayo también venció el plazo de presentación de declaraciones e ingreso del saldo resultante para empresas con cierre de ejercicio en el mes de diciembre, responsables del Impuesto a las

Ganancias Sociedades». Luego se dice que «se presentan los resultados del vencimiento, considerando cantidad de declaraciones ingresadas, el impuesto determinado y los saldos a favor de la AFIP comparativamente con respecto al año anterior, así como la desagregación del impuesto por actividad económica. Los datos corresponden a los formularios ingresados en los meses de abril, mayo y junio de ambos años, por los períodos fiscales 2002 y 2003. Por tal motivo, los totales pueden diferir con respecto a informaciones producidas a la fecha de vencimiento o al concluir cada año calendario» (pág. 25). Es decir, que los datos que siguen a continuación tienen que tomarse como provisorios.

Vamos a discriminar entre el impuesto a las ganancias pagado por las personas físicas y el impuesto a las ganancias pagado por las sociedades correspondiente al año 2003.

Impuesto a las ganancias 2003: agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y servicios conexos

Personas físicas: para la mencionada actividad fueron 1.071 millones de pesos, es decir 370 millones de dólares. Hacemos notar que ahora se incluye en esta actividad la pesca y servicios conexos. El informe anual de la AFIP para el 2002 separaba esta actividad en un ítem aparte. De todas maneras, su participación era relativamente pequeña.

Sociedades: 142 millones de pesos, es decir 49 millones de dólares.

Impuesto a las ganancias 2003: industria manufacturera

Las personas físicas: pagaron 87 millones de pesos, es decir 30 millones de dólares.

Sociedades: pagaron 1.945 millones de pesos, es decir 671 millones de dólares.

Impuesto a las ganancias 2003: todas las actividades

Las personas físicas: pagaron 3.597 millones de pesos, es decir 1.240 millones de dólares.

Sociedades: pagaron 7.824 millones de pesos, es decir 2.698 millones de dólares.

Sumando lo pagado por las *personas físicas* y lo pagado por las *sociedades*, tenemos:

Para la actividad *agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y servicios conexos:* 1.213 millones de pesos, es decir 418 millones de dólares.

Para la actividad *industria manufacturera:* 2.032 millones de pesos, es decir 701 millones de dólares.

Para todas las actividades: 11.421 millones de pesos, es decir 3.938 millones de dólares.

Hacemos notar que hay diferencias apreciables con los totales mencionados más arriba.

Impuesto al Valor Agregado

Las presentaciones del IVA de la actividad económica agricultura, ganadería, caza y silvicultura durante el año 2003 fueron 126.031. El débito fiscal fue de 5.301.440.000

pesos y el crédito fiscal de 4.688.954.000 pesos. La diferencia de 613 millones de pesos es lo que tuvo que pagar el sector productor en sus presentaciones, es decir alrededor de 211 millones de dólares.

Si sumamos lo pagado por el sector productor agrícola por el Impuesto a las Ganancias y por IVA durante el año 2003 llegamos a una cifra de 629 millones de dólares. Estimando que durante el año pasado las cifras hayan sido similares y agregándoles lo pagado por retenciones a la exportación (alrededor de 2.300 millones de dólares) estamos en una cifra cercana a los 3.000 millones de dólares. Agregando otros impuestos (débito y crédito bancario, inmobiliario, municipales, etc.) llegamos a una cifra que para la última campaña (2003/04) puede haber estado en el orden de los 3.600 millones de dólares.

Otras razones que se esgrimen para defender las retenciones

Vimos, en base a los datos anteriores, que es incorrecto defender las retenciones como una especie de *impuesto imperfecto a las ganancias*. Pero se han esgrimido otros argumentos, como los siguientes:

Inelasticidad de la oferta agropecuaria

Citamos aquí el libro «**La economía y el hombre**» de Rafael Olarra Jiménez en el capítulo titulado «*La inelasticidad de la oferta del sector agropecuario*» (pág. 65-67). Allí se dice lo siguiente:

«La tesis de la inelasticidad de la oferta del sector agropecuario que se imponía entonces (hace cuarenta años) como verdad incontestable era compartida por los economistas más serios y prestigiosos. Esencialmente consistía en creer que la producción agrícola era fija y no respondía al estímulo de los precios, y tiene un antecedente ilustre en la tesis de John Stuart Mill y David Ricardo, de que la oferta de tierra cultivable es fija. Sin embargo, esto no es así, ya que a menudo se han arrasado tierras o agotado su fertilidad o, por el contrario, se han incorporado al área cultivable nuevas tierras rescatadas con el riego, los fertilizantes, los herbicidas y las nuevas técnicas de producción» (op. cit. pág. 65).

«Aquella teoría, además de proveer los justificativos para la implantación del impuesto a la tierra, tenía un corolario muy ventajoso para la posición industrialista. Y esa ventaja consistía en que, si la producción agropecuaria era insensible a las variaciones en los ingresos que derivaban de ella los productores, nada obstaba para expropiar esos ingresos con el fin de financiar la industrialización sustitutiva de importaciones» (op. cit. pág. 65).

Conocidos economistas aceptaban la teoría mencionada y ello explica que fuera implantada durante varias décadas a través de tipos de cambio múltiples y retenciones a la exportación, medidas que perjudicaban al sector agropecuario. Los hechos se encargaron de derribar esta teoría. Cuando las mencionadas medidas se eliminaron, el sector agropecuario aumentó su tecnificación y la producción de cereales y oleaginosas se incrementó desde unos 35 millones de toneladas, a principios de la década de los noventa, a 70 millones a fines de la misma.

Es llamativo que una tesis tan ilógica haya prendido tanto en muchos intelectuales de valía, pero Olarra Jiménez trata de 'atenuar el error' teniendo en cuenta que la tecnología existente hace 60 años todavía no había producido el espectacular despegue que tuvo en las últimas dos décadas. Menciona al respecto, disculpando a los economistas argentinos, que un economista de valía como el británico A. Pigou, sostenía que un «tributo a la tierra no alteraría la extensión agrícola, dejando incólume el volumen de producción y de los precios» (en su obra «**A Study in Public Finance**», 1949). No se tenía en cuenta en esta

tesis la importancia de la 'acumulación de conocimientos» por el hombre, que a través de la técnica iba a producir alteraciones sustanciales en la producción agrícola.

Exigencia del Fondo Monetario Internacional

Cuando los argumentos anteriores para defender las retenciones eran contrastados por los hechos, y al producirse una baja de precios como la registrada en el último medio año, una nueva defensa se ha argumentado para seguir sosteniendo la aplicación de la mencionada gabela. Y es que el Fondo Monetario Internacional le estaría exigiendo a nuestro Gobierno que no se eliminen dado que afectaría el superávit primario de las cuentas fiscales. Este argumento, que se ha hecho extensivo en distintos medios gráficos, radiales y televisivos, es el más llamativo de todos ya que es tomar al FMI como el 'comodín' de un juego de naipes. Cuando no conviene le criticamos por todo el presunto 'daño' que la Institución le ha provocado a nuestro país. En otros momentos, como ahora, 'conviene seguir sus consejos'.

Un dólar distinto para el campo y la industria

Este es otro de los argumentos esgrimidos por distintos economistas para justificar las retenciones. Este punto lo hemos analizado con un cierto detalle en un comentario que hicimos del libro de Olarra Jiménez mencionado más arriba (ver Semanario N° 1176 del 12 de noviembre de 2004).

Dirección de Informaciones y Estudios Económicos
Bolsa De Comercio Rosario