

ARTICULOS / ARTICLES

Sobre la homogeneización de la presión fiscal en la agricultura pampeana tras la devaluación

On the homogenization of the tax burden on the Pampas agriculture that followed the devaluation

Diego Ariel Fernández

Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires

Becario Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

Miembro del proyecto UBACyT: Concentración del capital, expansión tecnológico productiva y transformaciones socioeconómicas en la agricultura pampeana, 1988-2010

Argentina

fernandez2diego@yahoo.com.ar

Cita sugerida: Fernández, D. (2014). Sobre la homogeneización de la presión fiscal en la agricultura pampeana tras la devaluación. *Mundo Agrario*, vol. 15, nº 28, abril 2014 .

Recuperado de: <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv15n05>

Resumen

La década del '90 marcó una fuerte aceleración del proceso de concentración económica de la producción agrícola pampeana, evolución que continuaría tras la devaluación de 2002. En la determinación del mismo convergen distintos factores: las economías de escala, el manejo cambiario, la evolución tecnológica (entre otros). En este trabajo se estudia uno de estos condicionantes: la política impositiva del Estado nacional. Se analizan los tributos que gravan al agro y sus alícuotas, diferenciando según la escala y perfil tecnológico del productor y calculando un indicador de la presión fiscal (peso de los tributos sobre el ingreso bruto de la explotación). Se concluye que en el inicio del nuevo siglo se produjo una nivelación importante en cuanto a los montos impositivos requeridos por el Estado a los distintos tipos de agentes, lo que minimizó la posibilidad que tiene éste, a partir de aquella herramienta, de modelar una trama social más desconcentrada.

Palabras clave: concentración económica - agricultura - región pampeana - impuestos

Abstract

The last decade of the XX century was characterized by a sharp acceleration of the Pampa's agriculture economic concentration, process that continues after the devaluation of the beginning of 2002. Various factors converge molding this evolution: economies of scale, the management of the exchange rate, technological developments (among others). In this paper we study one of those conditions: the tax policy. It analyzes the taxes levied to agriculture and its rates, differentiating according to the scale and technological profile of a typology of producers, calculating an indicator of the tax burden (weight of taxes on gross income of the farm). We conclude that in the new century, there was a significant homogenization in terms of the amounts required by the state to different types of agents, thereby minimizing the possibility that this tool allows him for model a more decentralized social fabric for the region.

Keywords: economic concentration - agriculture - pampas region - taxes



1. Introducción

Una serie de condicionantes confluyeron durante la década del '90 que la convirtieron en un momento de profunda aceleración del proceso de concentración económica en las actividades agropecuarias en general, y en la agricultura en particular. El manejo del tipo de cambio, conjugado con las rebajas arancelarias a la importación, implicó una situación en la que el costo de vida se incrementó fuertemente en relación con los precios de los bienes de inversión, evolución que perjudicó específicamente a aquellos agentes económicos que deben destinar una porción mayor de sus ingresos al sostenimiento del núcleo familiar (Peretti, 1999). Por otra parte, las políticas de cuño neoliberal (desensamble de organismos como la Junta Nacional de Granos, la concesión al capital privado de la infraestructura requerida para el transporte y comercialización de los granos) también impactaron de forma diferenciada según la escala del productor (Cloquell y Azcuy Ameghino, 2005). Si bien se implementaron algunas políticas focalizadas en procura de paliar la situación de las explotaciones pequeñas y medianas (con el programa *Cambio Rural* como la más importante de ellas), se puede afirmar con Lattuada, Márquez y Neme (2012: 94) que *“sus resultados, en contextos de políticas macro y sectoriales con efectos neutros o negativos, no fueron suficientes para compensar la magnitud de la crisis y la velocidad de la concentración, con la consiguiente expulsión de pequeños y medianos productores fuera del aparato productivo rural.”*

Todos estos condicionantes operan sobre el determinante central que marca el paso de aquel proceso: la superioridad en las funciones de costos que son capaces de obtener algunos capitales sobre la base de la dimensión de su escala productiva; la que se manifiesta especialmente en la adquisición a costos rebajados respecto de la media de los principales insumos.

La expulsión a la que aluden Lattuada, Márquez y Neme se puede constatar comparando la información recabada por los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002. La deficiente implementación del CNA 2008 (Barsky, 2009) imposibilita una evaluación de la evolución del proceso en el siglo XXI, si bien los datos parciales que surgen de distintas investigaciones permiten concluir, aunque sea de modo provisional, que la tendencia a la concentración continúa (Cloquell, Albanesi, De Nicola, Preda y Propersi, 2005; Rossi y León, 2008). En comparación con el período anterior, los determinantes y condicionantes del proceso en esta etapa resultan muy poco estudiados. En este trabajo se propone aislar uno en particular para evaluar su incidencia: los cambios operados en materia de política tributaria de la AFIP. El mismo reviste especial importancia dado que es una forma en la que

usualmente los Estados discriminan entre empresas de distinto tamaño y facilitan las posibilidades de supervivencia de las de menores dimensiones.

En primer lugar, se repasará la configuración previa a 2002, gestada durante la década anterior. Seguidamente, se observarán los cambios que se fueron generando entre aquel momento y el comienzo del año 2008, en la antesala del gran conflicto agrario de ese otoño. Finalmente, se estudiará el impacto de este costo en agentes económicos de diferente tamaño y se extraerán conclusiones.

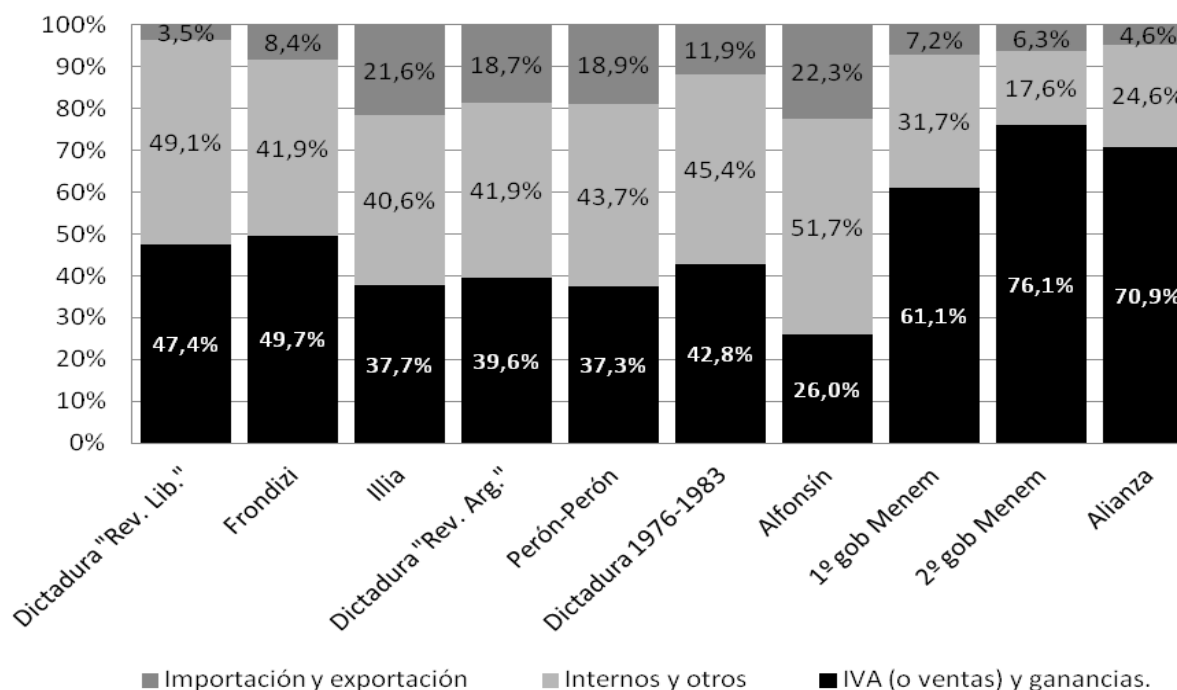
2. Breves consideraciones sobre la estructura tributaria formada en la década del '90

2.1. Constitución del IVA y *ganancias* como los pilares fiscales

A poco de iniciarse en sus funciones, el gobierno justicialista realizó, en los hechos, una reforma impositiva. Ésta reestructuró la tributación de manera que lo principal de ella proviniese del IVA y del impuesto a las ganancias, en ese orden. En contrapartida, redujeron sus alícuotas o se eliminaron otros tributos, entre los que se destaca el caso de las retenciones a las exportaciones.

Esta reforma se puede apreciar observando la evolución histórica de la composición de la recaudación nacional, la que se expone en la figura 1. Mientras que en las cuatro décadas previas a los '90 ningún gobierno había recaudado el 50% de sus ingresos impositivos vía la adición de IVA (o su antecesor "a las ventas") y *ganancias* (o "a los réditos"), la recaudación promedio para el primer turno del menemismo fue del 61%, y la del segundo, del 76% del total de lo recaudado en concepto de impuestos. Durante el gobierno de la Alianza caería en algunos puntos porcentuales la participación de estos tributos (aunque atrincherándose en un 71%, nivel inédito para el resto de la historia), consecuencia, entre otros factores, de la creación de un impuesto muy redituable para las arcas públicas, el aplicado a los débitos y créditos bancarios (o "impuesto al cheque", que es parte de "otros" en la figura 1).

Figura 1. Porcentaje en la recaudación del Estado Nacional de distintos tipos de tributos, según período histórico. 1955-2001.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP.

En un principio, el pilar de esta nueva política tributaria (el énfasis recaudatorio en *ganancias* e IVA) no vio en el agro ninguna peculiaridad que ameritara hacerlo objeto de un tratamiento diferenciado. El impuesto a las ganancias prevé únicamente una distinción según sea el contribuyente una persona física o jurídica, y sólo en el primer caso se aplica una tasa progresiva según el monto de la rentabilidad. El IVA, no hace ninguna distinción, excepto el promover algunas actividades con tasas preferenciales. La alícuota del impuesto a las ganancias para las sociedades tuvo la evolución que se expone en la tabla 1.

Tabla 1. Evolución de la tasa de impuesto a las ganancias a sociedades		
Período de aplicación	Tasa (%)	Ley
01/01/90 a 31/03/92	20	23.760
01/04/92 a 27/09/96	30	24.073
28/09/96 a 30/12/98	33	24.698
Desde 31/12/98	35	25.063

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (Ministerio de Economía)

La tasa ha sido permanentemente creciente, y se ha elevado entre puntas un 75%, desde los 20 puntos porcentuales de la ganancia sujeta a impuesto a los 35 que son la norma desde 1998. Este impuesto no prevé diferenciación según el volumen de negocio de cada empresa. No necesariamente la formación de estos tipos de personas jurídicas, las “sociedades” (en oposición a las *personas físicas* que se tratarán a continuación), está implicando una capacidad contributiva superior: según las declaraciones juradas a AFIP, el 48% de las empresas del sector *agricultura, ganadería y pesca* así constituidas tienen ventas totales por una cantidad inferior a los \$30.000 en el año 2000. Esta última cifra equivale, de acuerdo a las cifras nominales compiladas por Ferreres (2005), a 3,12 salarios medios anuales de un trabajador del sector industrial del país.

En cuanto al impuesto a las *personas físicas y sucesiones indivisas*, el sistema presenta una imposición progresiva según el nivel de ganancia sujeta a impuesto. Esta es presentada en las leyes que rigen la AFIP –presentación que en este artículo se respeta para mantener una fácil comparación con las normas legales- como compuesta por dos partes: una suma fija (que se incrementa según la escala de ganancias) y una tasa porcentual sobre lo que exceda del piso de cada “peldaño”. La suma fija no es otra cosa que el resultado de multiplicar el monto máximo del peldaño anterior en la escala por la tasa correspondiente a éste del impuesto, por lo que la alícuota cada vez mayor corresponde sólo a lo devengado como diferencia propia del máximo escalón alcanzado.

La escala varió en cuanto a la cantidad de tramos y los niveles de cada uno, así como en las tasas aplicadas, como se puede apreciar en la tabla 2. Esta resume la evolución del impuesto, cuyos sucesivos cambios se detallan en el Anexo 2 a este trabajo, que compila los cuadros tal cual están expuestos en la legislación pertinente.

La reforma de 1989 es la que establece una escala más progresiva, pues la cota inferior del peldaño superior (los contribuyentes de más de 295.000 pesos constantes de 1995) es 84 veces la cota superior del peldaño inferior (que va de 0 a 3.515 pesos). Desde la reforma de 1993, esta proporción sólo ha sido de 4, 12 o 20 veces.

La reforma del '93 simplificó el esquema: dejó 4 tramos y subió las tasas mínimas sin alterar la máxima (fue una reforma regresiva). Además, mientras que anteriormente aplicaba una tasa de 20 puntos porcentuales a quienes ganaran más de 73.000 pesos al año, a partir de

setiembre de 1993 se exigía ese tributo para ganancias que superasen los 39.000. Volviendo a utilizar como parámetro (para facilitar la comprensión de esta modificación) el salario medio del empleado industrial, se encuentra que significó pasar de afectar a aquel nivel a las unidades que declaran ganancias por el orden de 7,7 sueldos anuales a afectar las de 4,1.

Tabla 2 Evolución de los componentes del impuesto a las ganancias para personas físicas y sucesiones indivisas. 1990-2002						
Período	Cantidad de tramos	Componente fijo mínimo	Componente fijo máximo	Base del componente fijo	Tasa Mínima	Tasa Máxima
		\$			%	
01/01/1990 a 31/08/1993	6	211 (*)	60.989 (*)	3.515 (*)	6	30
01/09/1993 a 31/12/1995	4	4290	23.490	39.000	11	30
1996 y 1997	7	600	23.700	10.000	6	33
1998 y 1999	8	600	50.100	10.000	6	35
Desde 2000	7	900	28.500	10.000	9	35
(*) Pesos de 1995 según IPC						
Fuente: elaboración propia en base a Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (Ministerio de Economía)						

En 1996 se va a un esquema de más apertura, con 7 escalones que, en lo fundamental, dividen a los que abarcaban a los contribuyentes más chicos hasta el momento; se bajaba su tasa promedio a un tiempo que se elevaba la de los mayores. Dos años después vuelve a subirse la tasa máxima y se crea un octavo escalón para quienes ganen más de 200.000 pesos.

Finalmente, el ministro Machinea aplicaría un último ajuste elevando todas las tasas, especialmente las de los de menos ganancia imponible (suba del 6 al 9%).

El otro pilar sobre el que se pasó a estructurar la recaudación impositiva fue el impuesto al valor agregado. El IVA es un tributo de etapa múltiple que grava todos los tramos de la

producción de los bienes, con un diseño de débitos y créditos fiscales adecuado para evitar el llamado "efecto cascada", que se produciría si se cobrase el impuesto en todas las etapas; ya que sin correcciones el costo de los bienes de consumo intermedio de cada empresa incluiría el IVA, por lo que al vender el producto procesado se cobraría un impuesto sobre un impuesto ya pagado. El contribuyente descuenta del pago de impuestos sobre sus ventas el costo del impuesto que ha afrontado.

La evolución de la tasa general de IVA se resume en la tabla 3.

Tabla 3 Evolución de la alícuota general de IVA. 1986-2002.	
Período	Alícuota general (%)
08/08/1988 a 31/01/1990	15
01/02/1990 a 31/10/1990	13
01/11/1990 a 20/02/1991	15,6
21/02/1991 a 29/02/1992	16
01/03/1992 a 31/03/1995	18
01/04/1995 a 17/11/2002	21
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (Ministerio de Economía)	

Si bien en un primer momento y por un breve lapso disminuyó la presión impositiva, la eliminación de la exención a los bienes agropecuarios implementada a comienzos de la década produjo un recorte de los ingresos para las unidades de producción de menores dimensiones¹. Ya con este sesgo, la mayor parte de este período el gravamen se ubica en un nivel notablemente más elevado.

Por supuesto que dicha alícuota no pasa de ser una *pretensión* más o menos coercitiva: pese a ser el impuesto estrella en materia de recaudación y haberse procedido a "ajustar las clavijas" en cuanto a la eficacia de extracción del tributo en el período, la evasión del mismo fue considerable. Obviamente, es imposible tener una estadística perfecta de cuánto deja de percibir el fisco por esta causa, pero la AFIP (Salim y D'Angela, 2005) ha realizado una

estimación². La aproximación consideró una base teórica sobre la que debería recaer la tributación (que es la suma del consumo gravado de los hogares, el consumo intermedio y la inversión destinados a la producción exenta y no alcanzada y el consumo final e inversión del gobierno), a la que se aplican las alícuotas pertinentes. La brecha entre la recaudación teórica y la efectiva se corresponde con la evasión fiscal. Esta brecha se estimó en 27,9% del total en el año 2000³.

En procura de disminuir la evasión fiscal en el sector agropecuario, la AFIP procedió a aplicar un sistema de retenciones sobre el IVA. Este consistió en que se obligaba, en todas las operaciones de venta de granos, a que el comprador retuviera un porcentaje de la masa del impuesto y lo depositase de inmediato en las arcas públicas. Como se supone que, en general, en toda actividad económica el IVA compras debe ser inferior al IVA ventas, este procedimiento no debería producir grandes alteraciones, ya que lo único que hace es percibir por anticipado parte (o todo) de lo que constituye el débito fiscal. Sin embargo, puede darse el caso, en años de una particularmente desfavorable relación de precios insumo-producto, de que lo retenido originalmente supere lo que correspondería como débito fiscal. En tales casos, el saldo se puede descontar del impuesto a las ganancias. No está previsto que se devuelva nada en el caso de que la masa retenida supere al débito fiscal de IVA y al impuesto a las ganancias. El coeficiente retenido pasó del 7% al 10% en 1991, para luego incrementarse en la segunda mitad de la década al 12%, donde se estacionó hasta 2002.

2.2. La eliminación de las retenciones

Los derechos de exportación a los productos agrícolas fueron prácticamente eliminados, y subsistieron de forma mínima para los granos oleaginosos sin procesar (tabla 4). Dichas retenciones bastaban para garantizar un seguro para las empresas procesadoras, que se vieron así favorecidas ya que, aparentemente, de existir una diferencia de costos en beneficio de otra economía en el mundo no alcanza para justificar la compra del grano a procesar en mejores condiciones que la agroindustria local.

Tabla 4 Evolución del coeficiente de retenciones, según cultivo, promedios seleccionados. 1983/2001.				
Período	Trigo	Maíz	Soja	Girasol
Promedio 1983-1988	12,9%	18,0%	21,9%	21,2%

Promedio 1989-1990	16,4%	16,7%	26,5%	25,6%
Promedio 1991-2001	0,0%	0,3%	4,4%	4,2%
Fuente: Elaboración propia basada en estadísticas de la Bolsa de Cereales.				

Desde 1991 rigió la tasa de 0% para trigo, y desde 1992 se aplicó al maíz. A esta extinción de un tributo tan específico se refería Carlos Menem cuando afirmaba en la Exposición rural de Palermo que *“este Presidente de la Nación no admitió, ni admite, ni va a admitir jamás, ningún tipo de discriminación contra el campo argentino”* (SRA, 1992: 13). Por supuesto, y se volverá sobre esto en las conclusiones, en un sector que opera sobre un activo generador de renta este tratamiento igualitario es sumamente relativo.

2.3. Otros impuestos

Además de las retenciones, se eliminaron a partir de 1992 otros impuestos que gravaban las transacciones internacionales de granos. Estos eran (INTA, 1994):

- El derecho de estadística (del 3% en exportaciones).
- La contribución de INTA (1,5% del valor FOB).
- El impuesto a la compra de divisas (0,4% en la venta de dólares).
- El impuesto a la transferencia de divisas (0,5% del valor transferido).

Por otra parte, en 1994 el impuesto a los Bienes Personales No Afectados a la Actividad Económica cambió de nombre (y base) a Bienes Personales, gravando con un 0,5% anual la valuación fiscal de la tierra.

A partir de 1998 surgen dos nuevas maneras de cobrar *ganancias*, tendientes a mejorar la recaudación. Una es la imposición de la Ganancia Mínima Presunta. Lo que hacía es gravar activos al 1%, y podía cancelarse con el impuesto a las ganancias. Este tributo no alcanzaba a los productores de menor tamaño ya que los activos debían superar los \$200.000, y en particular los inmuebles agrarios, los \$400.000 (explícitamente se aclara –[Ley N° 25.123](#), art. 1°- que lo que no se desea es duplicar el impuesto inmobiliario). Si bien esa suma de dinero representa el precio de compra en ese momento de sólo 82 has en la zona maicero / sojera, el tributo no se aplica sobre el precio de mercado de estos activos sino de su valuación fiscal, que siempre se ha caracterizado por ser muy inferior.

Por otra parte, se establece un régimen simplificado, el *monotributo*, para contribuyentes agropecuarios de hasta \$144.000 de facturación, que preveía una escala progresiva en su interior. Este impuesto unifica y reemplaza al IVA y *ganancias*. La tabla 5 expone los pagos mensuales por escala.

Merece nuestra atención el hecho de que se exime del impuesto a los productores de menores ingresos, la categoría 0, cuando para el resto de los sectores económicos no existe una base desgravada.

Tabla 5
Categorías e importe mensual del monotributo agropecuario.

Categoría	Ingresos Brutos hasta \$...	Importe Mensual (\$)	Importe Anual (\$)
0	12.000	0	0
I	24.000	39	468
II	36.000	75	900
III	48.000	118	1.416
IV	72.000	194	2.328
V	96.000	284	3.408
VI	120.000	373	4.476
VII	144.000	464	5.568

Fuente: Ley 24.977, inc. 37° y 38°.

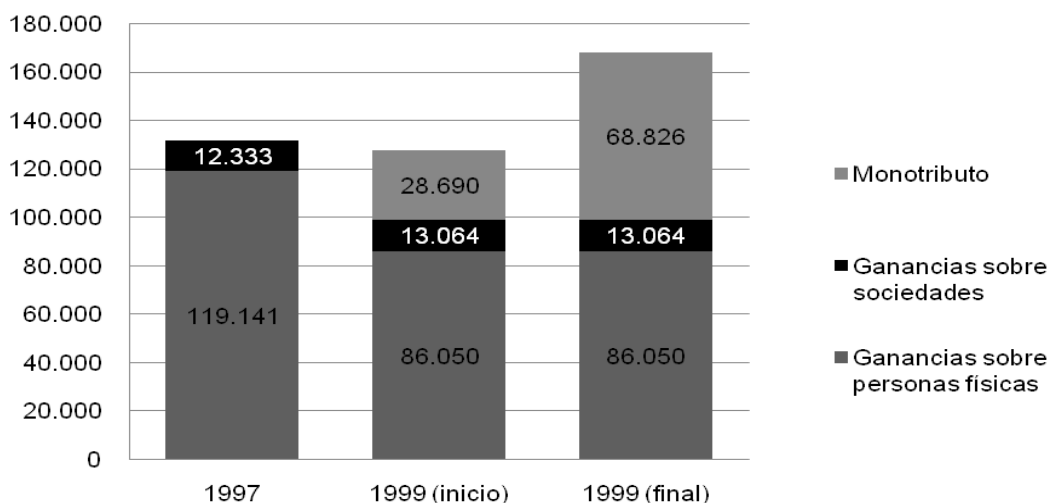
Este sistema de tributación tuvo un crecimiento notable desde su implementación. En el primer mes de existencia se categorizaron algo más de 600.000 personas, que si bien en lo fundamental eran pequeños comerciantes o cuentapropistas de oficios o profesiones liberales, incluían cerca de 29.000 empresas agropecuarias. El grueso de los nuevos inscriptos fueron contribuyentes que optaban por el régimen simplificado, e inicialmente sólo un 4,9% de aquel total correspondió a *nuevos* contribuyentes. La figura 2 muestra cómo, a este respecto, el sector agrícola/ganadero no fue la excepción: la suma de los contribuyentes a las dos modalidades del impuesto a las ganancias en 1997 es casi idéntica

a la suma de, en un primer momento, estas presentaciones más quienes se empadronaron como monotributistas. (4)

Con posterioridad a este momento fundacional, los monotributistas agropecuarios se multiplicaron por encima del cambio de sistema.

Vale decir que el monotributo, por un lado simplificó y redujo los aportes fiscales a una porción de pequeños productores agricolaganaderos (pues, dentro del sector que consideramos, que es *Agricultura, caza, silvicultura y pesca*; la suma de los contribuyentes catalogados como *agrícolas o ganaderos* son el 93%); por otro logró, situación especialmente llamativa dado el contexto declinante de las ecuaciones de costo-beneficio por la crisis de precios que se iniciaba por entonces, que miles de pequeñas explotaciones comenzasen a tributar, cosa que no habían hecho nunca como *contribuyentes* (esto es, el impuesto históricamente más elevado, las “retenciones”, se cobran en el puerto a la firma exportadora, aunque los que efectivamente vean reducidos sus ingresos sean los productores primarios).

Figura 2. Cantidad de declaraciones juradas, según tipo de contribuyente (del sector agropecuario), en el periodo de creación del monotributo (1997/1999).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFIP.

Retrocediendo un paso en sus pretensiones de alícuota a tributar y aprovechando las mejoras tecnológicas que permiten la creación y posibilidad de control de un sistema más simplificado, el Estado logró dar dos pasos al frente y llevar el brazo de su agencia de recaudación hasta sectores que previamente permanecían en la informalidad. Por otra parte, también migraron a este nuevo esquema las unidades económicas que legalmente figuraban como “responsables no inscriptos”, categoría abolida. La información estadística

sobre esta figura es sumamente escasa: sólo se encuentra que, de acuerdo con los datos publicados por AFIP para el año fiscal 1997 (AFIP, 1998), los casos de responsables no inscriptos con débitos fiscales para el sector *Agricultura, caza, silvicultura y pesca* eran el 3% del total de *responsables* (contabiliza 2.189 casos), cuando para el conjunto del resto de las actividades eran el 12,4%. Vale decir que era una situación fiscal no muy propia de estas actividades.

3. Los cambios en los impuestos nacionales en el período 2002-2008

Los impuestos que gravan la actividad agrícola, de acuerdo con su evolución tras la devaluación de comienzos de 2002, pueden dividirse en dos: aquellos en los que se producen cambios de forma explícita (cambio de alícuotas mediante legislación, lo que se da en los derechos de exportación y en el IVA), y aquellos que varían en sus alcances, producto, a la inversa, de la *falta* de modificaciones: se observará cómo al no actualizarse los valores que separan los peldaños de las escalas del monotributo y del impuesto a las ganancias de las personas físicas, se ha perdido buena parte del sesgo progresivo que los caracterizaba.

3.1. Retenciones a las exportaciones

Las retenciones a las exportaciones se convirtieron en el principal canal mediante el cual el Estado recauda sobre la renta de la tierra pampeana. Se efectúa en cabeza de las empresas exportadoras, en el puerto, pero su cobro repercute de manera inmediata en la formación del precio FAS que es pagado por éstas, el que a su vez toman como referencia los acopiadores para determinar a cuánto se compra cada tonelada al productor primario.

Los derechos de exportación fueron reinstrumentados sin incorporar ningún tipo de mecanismo que los dotara de alguna progresividad. Es uno de los principales determinantes del ingreso de las explotaciones agrarias implementados desde el Estado (a fines del período aquí analizado, captaban más de un tercio del precio bruto de la soja)⁵, y pese a ello se aplica de forma indiscriminada.

Este impuesto fue reactivado por una resolución durante el gobierno de Duhalde, que recargó en 10 puntos porcentuales las tasas vigentes a comienzos de marzo de 2002, recargo que se duplicaría un mes después (tabla 6). Al respecto, cabe recordar que durante la vigencia del plan de convertibilidad sus alícuotas habían sido reducidas casi a 0, subsistiendo en 2001 sólo en el orden del 3,5% para semillas oleaginosas, con la intención

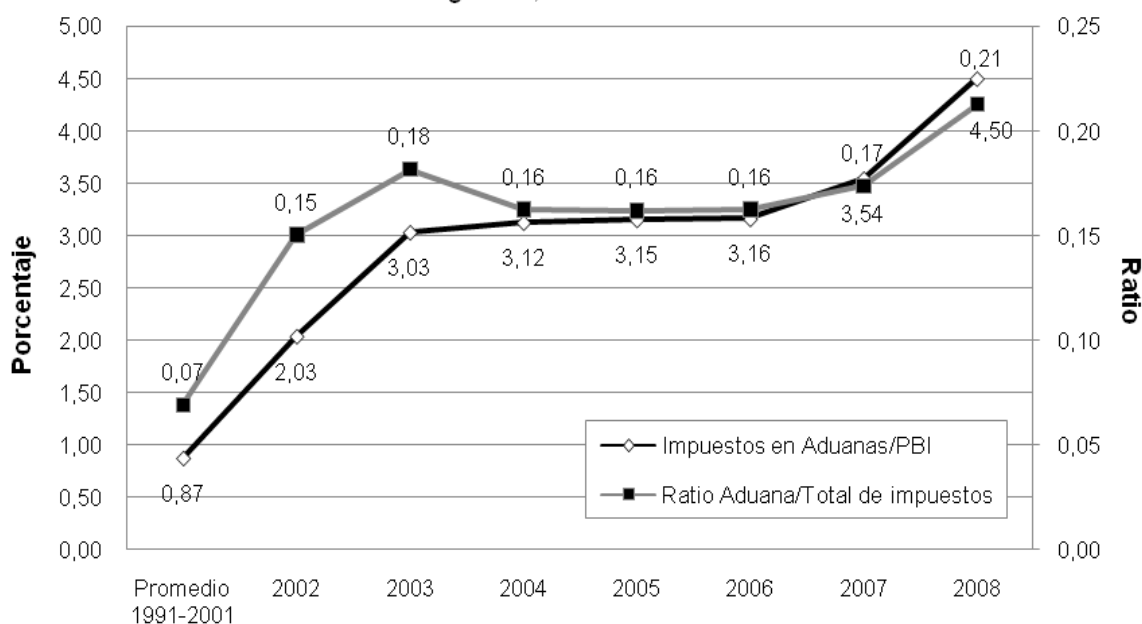
de facilitar la “industrialización” de las mismas; esto es, un mínimo procesamiento para extraer de ellas aceites y demás derivados.

Una vez reinstalados a inicios de 2002, los cambios posteriores estuvieron centrados en las oleaginosas, sin volver a afectar a los cereales. El gobierno de Kirchner recién modificaría las alícuotas para la soja y sus subproductos (y también para el girasol) en su último año de mandato, y llevó –en dos pasos– las retenciones al grano al nivel del 35%.

Tabla 6 Evolución de las alícuotas de derechos de exportación de granos pampeanos y sus derivados. 01/2001-03/2008.									
Período	Trigo	Maíz	Soja	Girasol	Aceite Soja	Aceite Girasol	Subpr. soja	Subpr. Girasol	Norma
	%								
Hasta 03/2002	0,0	0,0	3,5	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	
03/2002	10,0	10,0	13,5	13,5	10,0	10,0	10,0	10,0	Res. MECON 11/2002
04/2002 a 01/2007	20,0	20,0	23,5	23,5	20,0	20,0	20,0	20,0	Res. MECON 35/2002
01/2007 a 11/2007	20,0	20,0	27,5	23,5	24,0	20,0	24,0	20,0	Res. MEyP 10/2007.
11/2007 a 03/2008	20,0	20,0	35,0	32,0	32,0	30,0	32,0	30,0	Res. MEyP 368 y 369/2007.
Fuente: Elaboración propia en base a Infoleg.									

Los cambios en los derechos sobre la soja se suman a los aplicados al resto de los granos y a los implementados sobre la exportación de otros recursos naturales. Cumplían una función esencialmente recaudatoria, que caracteriza a este período, en oposición al anterior. La figura 3 expone la evolución del peso relativo de los impuestos aduaneros, según informa la AFIP.

Figura 3. Peso de los impuestos aduaneros en la estructura tributaria argentina, 1991/2008.



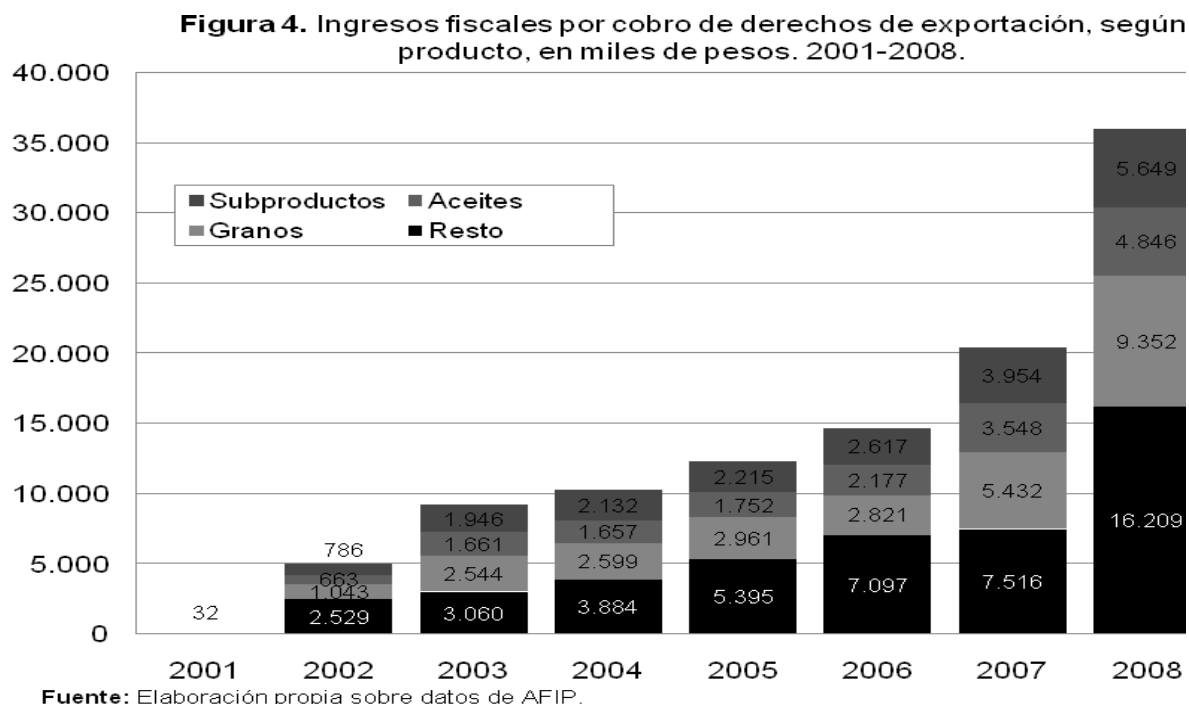
Fuente: Elaboración propia en base a anuarios AFIP

Los derechos sobre el comercio exterior triplican su participación en la recaudación por impuestos, pasando de un promedio del 7% para la década del '90, a un 21% en 2008. De no llegar en ningún momento de ese período previo a representar un punto del PBI, en los años 2002-2008 son en promedio el 3,2%.

Pese a la impronta fiscal, cada vez que fueron incrementados los derechos a la soja en los considerandos de las resoluciones suelen expresarse otros deseos: el “desacople” de los precios internacionales hacia dentro del mercado doméstico (6), y la limitación del monocultivo de soja, que podría generar problemas a la fertilidad del suelo. Ambos efectos, en realidad, están relacionados, ya que en todo caso el impacto sobre el costo de vida argentino que producen las retenciones a la soja es, cuando menos, indirecto: no es un producto que forme una parte significativa de la cultura alimentaria argentina y se exporta virtualmente en su totalidad. (7) El aumento en las retenciones a la oleaginosa, en todo caso, evitaría que se destine más superficie a su cultivo, y quede más tierra disponible para la producción de otros bienes que sí se correspondan más con la canasta alimentaria argentina. Sin embargo, pese a esta idea declarada, el utilizar los derechos de exportación como ordenador territorial requiere de una ingeniería tributaria muy precisa, algo que no puede decirse de la generada por los equipos económicos de los sucesivos gobiernos nacionales. Vale decir, si se observa la rentabilidad relativa de los distintos cultivos se constata que la ventaja de la soja en este rubro nunca estuvo puesta en cuestión por las

diferencias en las alícuotas impositivas (mucho menos frente a planteos pecuarios, que durante todo el período bajo análisis estuvieron por debajo de la agricultura).

Como contrapartida, su capacidad recaudatoria es más que interesante. La figura 4 expone la evolución de los principales rubros ligados con el cobro de impuestos a la exportación de los granos pampeanos, mostrando cómo resultan el principal componente de lo tributado por este concepto. (8)



Esta capacidad recaudatoria, no obstante, tiene su cara oscura: el sistema de captación de renta por medio de los impuestos a la exportación posibilita maniobras por parte del oligopolio conformado por las empresas que llevan adelante el comercio internacional, lo que genera –a diferencia de lo que ocurrió, por caso, durante los primeros gobiernos peronistas con el comercio exterior nacionalizado vía IAPI- un importante incremento del drenaje de recursos en beneficio de este puñado de empresas cartelizadas (Cafiero y Llorens, 2008).

3.2. Cambios en los demás impuestos nacionales

3.2.1. Ganancias

Como se ha mencionado, el impuesto a las ganancias diferencia entre sociedades y personas físicas (y sucesiones indivisas).

En cuanto a las *sociedades*, en el período 2002-2008 no se han registrado modificaciones respecto de la situación con la que cerró la década previa: se calcula la base imponible –la ganancia, restando de los ingresos la totalidad de los costos contables y corrigiéndolo por factores referidos a situaciones como la incobrabilidad de alguna acreencia–, y sobre la misma, en caso de ser un resultado positivo, recae una tasa del 35%. Este impuesto no presenta progresividad, lo que tiene importancia en cuanto a la estructuración socioeconómica del agro pampeano: no sólo las grandes empresas se inscriben en este impuesto sino que existe una base del 50% de los inscriptos (considerando la actividad “Agricultura, ganadería, caza y silvicultura”), que solamente explica el 11% de los ingresos declarados por el total de los contribuyentes, mientras que en el otro extremo, un 7% de estos agentes acapara el 46% de los ingresos declarados (tabla 7).

<p align="center">Tabla 7 Empresas que se inscriben y efectivamente son gravadas por el impuesto a las ganancias de sociedades del sector Agricultura, ganadería, caza y silvicultura. Ingresos totales y promedio por tramo de ganancia gravada. 2007.</p>						
Tramos de ganancia neta imponible (pesos)		Ingresos por la actividad		Empresas que tributan		Ingreso promedio del tramo
<i>Más de</i>	<i>Hasta</i>	<i>000 pesos</i>	<i>%</i>	<i>cantidad</i>	<i>%</i>	<i>pesos</i>
TOTAL		25.511.941	100	12.484	100	2.043.571
0	20.000	555.306	2	2.340	19	237.310
20.000	50.000	918.994	4	2.004	16	458.580
50.000	100.000	1.361.883	5	1.934	15	704.179
100.000	200.000	2.086.184	8	2.041	16	1.022.138
200.000	500.000	4.585.589	18	2.221	18	2.064.651
500.000	1.000.000	4.302.862	17	1.046	8	4.113.635
1.000.000	2.000.000	4.060.975	16	531	4	7.647.788
2.000.000	5.000.000	3.919.267	15	273	2	14.356.291
5.000.000	en adelante	3.720.880	15	94	1	39.583.829
<p align="center">Fuente: elaboración propia en base a AFIP (2008).</p>						

En oposición al tratamiento que se les da a estas personas jurídicas, el impuesto a las ganancias a las *personas físicas y sucesiones indivisas* está legislado incorporando un tratamiento *progresivo* según la ganancia neta del contribuyente. Sin embargo, se procedió

de tal forma en este período que la progresividad resultó fuertemente recortada, pues en ningún momento se ajustó la escala que comenzó a regir el primero de enero de 2000. (9)

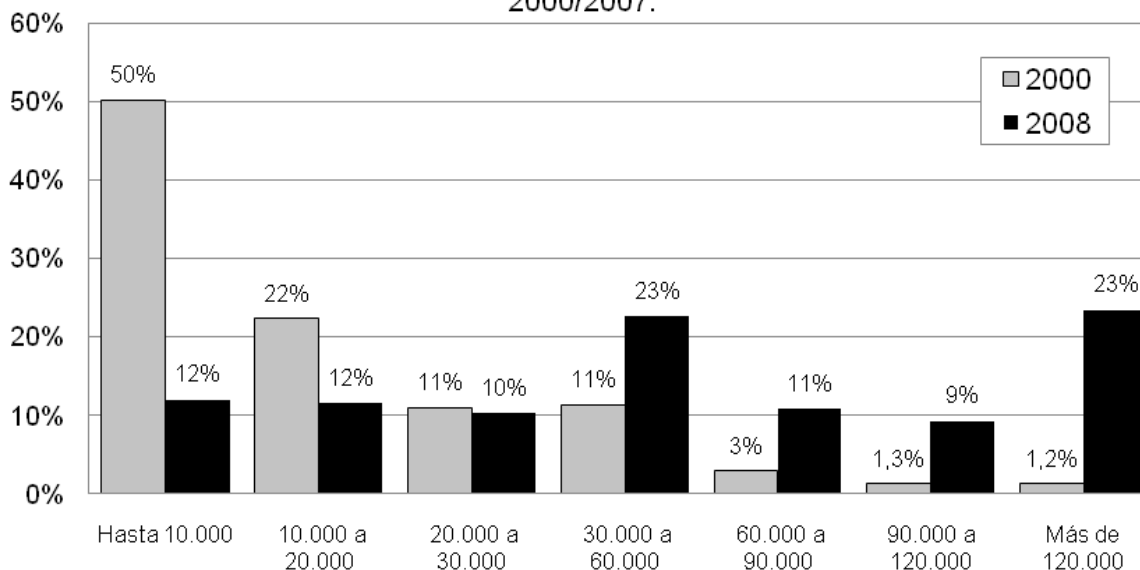
Los diferentes tramos de ganancia imponible fueron así “pesificados” y resultaron desajustados por el proceso inflacionario que caracterizó a la economía argentina en este período. La tabla 8 expone las características del impuesto, mostrando los valores actualizados de la escala según IPC. (10)

Tabla 8 Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas, según tramos de la escala de ganancias, expresados éstos a valores corrientes y en pesos de enero de 2000. Valores a Enero 2008.						
Tramos de ganancia neta imponible				Pagarán		
<i>Pesos corrientes</i>		<i>Pesos de 01/2000</i>				
Más de	Hasta	Más de	Hasta	Pesos	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	0	4.094	0	9%	0
10.000	20.000	4.094	8.189	900	14%	10.000
20.000	30.000	8.189	12.283	2.300	19%	20.000
30.000	60.000	12.283	24.567	4.200	23%	30.000
60.000	90.000	24.567	36.850	11.100	27%	60.000
90.000	120.000	36.850	49.133	19.200	31%	90.000
120.000	en adelante	49.133	en adelante	28.500	35%	120.000

Fuente: Elaboración propia en base a Boletín Oficial, INDEC, eQuis, Bs. As. city.

Empresas que en 2008 tenían para sus ganancias el mismo poder adquisitivo que en 2000 deben afrontar tasas considerablemente más onerosas. Otra manera de expresar esto es observar el achatamiento de la pirámide que produjo la evolución de los precios en pesos, máxime en un sector cuyos ingresos se encuentran relativamente dolarizados. Al respecto, es notoria la disminución de inscriptos en las categorías menores, como se expone en la figura 5.

Figura 5. Presentaciones de impuesto a las ganancias a PFySI*, porcentaje de inscriptos por tramo de ganancias declaradas. 2000/2007.



* Presentaciones con impuesto determinado.

Fuente: Elaboración propia en base a anuarios AFIP.

Los dos tramos más altos de la escala sólo incluían el 2,5% de las presentaciones en 2000, porcentaje que se multiplica por 13 en 2008, cuando aquí revista un tercio de los contribuyentes. Si se adiciona el tercer tramo de mayores ganancias, se observa que se pasa del 5,3% en 2000 al 43,7% al final del período analizado. En contrapartida, los dos escalones más bajos pasan de agrupar el 77% de las declaraciones juradas a fines de la década del '90 a sólo corresponderse con el 23,5%. Si bien en el último período la rentabilidad era mayor por la mejora combinada de precios de referencia superiores y el mayor rendimiento físico por hectárea (beneficios a los que hay que descontar, por cierto, una alta inflación de costos de producción); esta diferencia no puede explicar la contundencia de las recategorizaciones, producto principalmente de haber quedado inalterados en sus valores nominales los límites que distinguen estratos a lo largo de 8 años con inflación.

3.2.2. IVA

En materia de impuesto al valor agregado, se analizó que el sector agropecuario resultaba gravado a la tasa general, si bien existía para el productor primario un régimen de retenciones sobre sus débitos fiscales, a una alícuota del 12%. Todo esto va a resultar modificado entre diciembre de 2002 y febrero de 2003, mediante la aplicación de sucesivas medidas que iban en sintonía con lo hecho en los '90 respecto de disminuir la evasión en la recaudación de este tributo en la compraventa de granos. Así, en diciembre de 2002 se

incrementa la tasa de retención de IVA al 18% (11), en espera de una reforma integral del sistema que se da en esos meses: cambios en la ley de IVA reducen a la mitad de la tasa general el coeficiente que tributa la venta de granos (cereales y oleaginosos), y la actividad primaria queda gravada con una tasa especial del 10,5%. (12) Las cámaras rurales expresaron su descontento con la medida, señalando que vulneraría la “neutralidad” del tributo, pues sus costos seguían gravados a la tasa general del 21%, lo que generaba en determinadas situaciones (considerando parámetros como los rindes obtenidos o el precio de los granos) créditos fiscales fruto de estos costos que tenían un lento o imposible recupero. (13) Esto resultó sólo parcialmente contrarrestado al aplicarse la misma alícuota a la contratación de servicios agropecuarios. (14) En cuanto a la diferenciación de explotaciones, la situación generada no es “neutral”: la contratación en situación más ventajosa, el aprovisionamiento a escala, o saltando intermediarios que pueden lograr los capitales de mayor tamaño, redundan en menores costos facturados por sus proveedores, por lo que la presencia de estos créditos fiscales irrecuperables es especialmente pertinente en el caso de las explotaciones de menor escala.

Por otra parte, el día siguiente a la promulgación de esta ley se disminuyó casi por completo la tasa de retención de IVA, que provisionalmente quedó establecida en el 2,5%. (15) Dos meses después se elevaría al 5%, (16) nivel en el que se mantendría hasta mediados de 2007, cuando sufre un nuevo incremento para estacionarse en el 8% (17), lo que llevó a un mínimo histórico el IVA que queda en control de los productores primarios (2,5 puntos).

3.2.3. Monotributo

Del *Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes* puede afirmarse algo similar a lo analizado sobre el impuesto a las ganancias a las personas físicas. Pese al proceso inflacionario que desató la suba del tipo de cambio a partir de enero de 2002, no se registraron cambios en los valores de la escala progresiva con la que fue legislado originalmente, desactualización que volvió más compleja la permanencia en los tramos más bajos. Por otra parte, a diferencia de lo que ocurre con el impuesto a las ganancias sobre personas físicas, el último tramo de la escala constituye un *tope*, por encima del cual el contribuyente debe excluirse del sistema para tributar como cualquier agente del régimen general. La desactualización, entonces, no solamente agrupa a productores en las escalas más elevadas sino que además los va expulsando de toda categorización.

La tabla 9 expone la evolución de la escala (18) deflactando los valores pues se entiende que lo que considera el régimen para segmentar es el *ingreso bruto*, independientemente de la evolución de los costos de producción. Para ello se toma como deflactor el índice

combinado de precios de los cuatro principales granos, ponderados según su área de producción en la región pampeana.

En términos de los *ingresos agrícolas*, considerando el nivel del tipo de cambio y la evolución ponderada de los precios de los granos, el monto máximo de ingresos brutos para categorizarse inalterado en 144.000 pesos era obtenible con alrededor de la tercera parte de la cantidad física de bienes vendidos a lo largo del período, lo que descendió drásticamente al escalar los precios en los últimos años considerados.

La tabla 9 Tramos del monotributo según ingresos brutos del contribuyente, escala deflactada según el precio ponderado de los principales cultivos pampeanos. 2001-2007.								
Categoría*		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
				\$ de 2001				
0	Hasta	12.000	3.966	3.866	3.697	4.225	3.532	2.797
I	Hasta	24.000	7.932	7.732	7.394	8.450	7.064	5.595
II	Hasta	36.000	11.898	11.598	11.091	12.675	10.596	8.392
III	Hasta	48.000	15.864	15.464	14.789	16.900	14.128	11.189
IV	Hasta	72.000	23.795	23.196	22.183	25.350	21.192	16.784
V	Hasta	96.000	31.727	30.929	29.577	33.799	28.256	22.379
VI	Hasta	120.000	39.659	38.661	36.971	42.249	35.320	27.974
VII	Hasta	144.000	47.591	46.393	44.366	50.699	42.384	33.568

* Categorías renombradas con las letras F, G, H, I, J, K, L, M en la ley 25.865.

Fuente: elaboración propia basada en datos de AFIP, SIIA, Boletín Informativo Techint.

4. La carga fiscal sobre distintas estructuras de costos en ambos períodos

Hasta aquí se ha analizado la evolución, en el período 1990-2008, de los principales impuestos nacionales que inciden sobre la producción agrícola. La propuesta es observar el impacto de la misma en diferentes tipos de empresas, caracterizadas según el tamaño de su escala operativa.

Aquí es preciso hacer una aclaración importante, que hace a la definición de *empresa* sobre la que se trabajará; aclaración imprescindible en vistas de que el estudio se realiza para un

sector que funciona generando renta. La tipología de agentes económicos que a continuación se explicita considera actores empresarios que reúnen la totalidad de los medios de producción –al margen de que se procure la realización de los servicios de manera tercerizada-; esto es, que además de adelantar el capital necesario para la puesta en producción de la agricultura, tiene en propiedad el suelo sobre el que se desarrolla el proceso de trabajo. Al tener en propiedad así ambos “factores”, los distintos capitalistas / propietarios territoriales captan y suman ganancia y renta agraria. Los diferentes impuestos, de acuerdo a su factura, tienden a recaer de forma más o menos específica sobre alguno de estos componentes del *margen bruto*, diferenciando así la clase social que resulta gravada; al margen de que ocurra, y sucede de forma muy frecuente en la región pampeana, que capitalista y terrateniente sean una misma persona o empresa. Un análisis de esas características escapa al objetivo de la presente investigación, que estrictamente ponderará las diferencias en la carga fiscal de “productores” definidos como queda manifestado. De todos modos, para dejar planteada una base para ese tratamiento, se incorpora en los esquemas a desarrollarse la distinción entre los distintos componentes del excedente.

Se consideran las estructuras de costos que se plasman en las tablas 11 a 14 que figuran en el anexo 1 a este trabajo. Las mismas parten de un ingreso bruto (precio FAS de los distintos granos –soja, maíz, trigo y girasol- multiplicado por los rindes medios obtenidos en la región pampeana), al que se le descuentan los costos de comercialización y los costos directos de producción (que incluyen la cosecha), considerando un interés sobre los mismos (tasa anual para los costos directos menos la cosecha, acumulada de dos meses para la cosecha y la comercialización). El resultado de esta diferencia es el *margen bruto*, el que, si se le resta el canon de arriendo medio, se transforma en el *margen capitalista* antes de impuestos (ganancias y balance de IVA, las retenciones a las exportaciones ya están descontadas –si bien desagregadas en las tablas- en el paso del precio FOB al FAS).

Dentro de esta estructura se da lugar a distintos aspectos que diferencian explotaciones, los que comprenden:

- la posibilidad de aprovisionarse de insumos y contratar servicios a precios inferiores que responden a economías de escala de tipo pecuniario, así como la posibilidad de obtener financiamiento a mejores tasas (como la obtenida mediante el armado de fideicomisos financieros);
- el logro –parcial- del beneficio recién descrito obtenido por los planteos asociativos entre pequeños productores;

- la licuación del costo indirecto de producción (costo de asesoramiento contable, movilidad, comunicaciones) que acompaña el aumento de superficie;
- la consecución de rindes incrementados por el uso de fertilizantes y semillas mejoradas;
- la posibilidad de contratar en el momento óptimo la cosecha, evitando pérdidas por no llevarla adelante en el momento óptimo de humedad del grano;
- la adopción del sistema de siembra directa para la implantación del cultivo;
- la utilización (para el período más cercano en el tiempo) del silobolsa, sistema de almacenamiento que permite almacenar de forma económica el grano para venderlo en momentos de mejores precios del producto y en los que la tarifa del transporte resulta más económica –si bien afrontando el costo económico que suponen los intereses perdidos por mantener la mercadería sin vender-;
- el medio de transporte hasta el puerto o la industria procesadora, siendo el ferrocarril más económico que el camión; y
- la situación del productor frente al fisco, específicamente en cuanto al pago del impuesto a las ganancias: por una parte, su categorización (como sociedad, como persona física –y dentro de esta clasificación, su situación de acuerdo a su ganancia imponible-, como monotributista o sin incorporarse a ningún régimen); por otra, la evasión del tributo, práctica bastante generalizada que aquí se incorpora mediante un coeficiente de evasión del 25% sobre lo que correspondería tributar. El coeficiente resulta conservador si se considera que los estudios más acabados al respecto han encontrado que en la Argentina la evasión de ganancias ronda el 50% (Gómez Sabaini, Jiménez y Podestá, 2008).

En el anexo 1 se detallan más acabadamente estas diferencias; para un desarrollo completo se remite al lector a otro trabajo más exhaustivo al respecto (Fernández, 2012). Las combinaciones de todas estas variables hablan de una constelación muy amplia de casos particulares. Aquí se considerarán, para ilustrar el punto que se propone discutir, la comparación entre 4 casos: una gran empresa, y tres tipos de explotaciones agrícolas de 150 hectáreas, diferenciando entre un productor de ese tamaño más dinámico (en cuanto a adopción de tecnología e incorporación a programas estatales), uno con menos herramientas de este tipo y un último sin casi ninguna. Se efectuará la comparación para las campañas 1996/97 (en la que ya estaba disponible, para los productores más proclives a la adopción del cambio tecnológico, el paquete caracterizado por la soja resistente al glifosato y la siembra directa) y la 2005/06. Las características de los productores a contrastar se

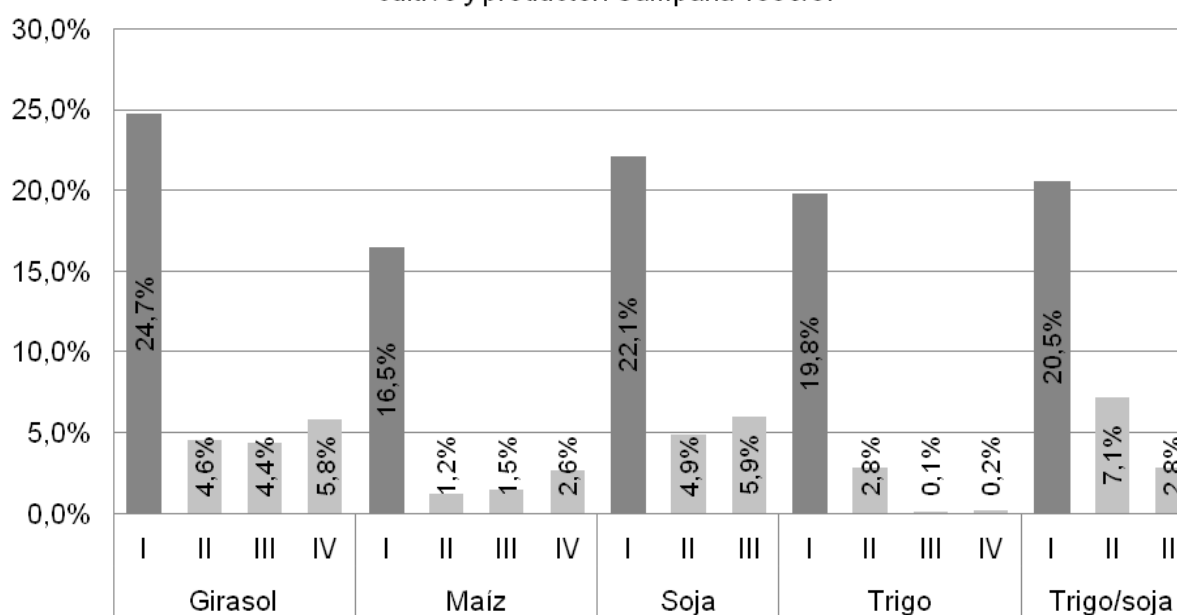
definen en la tabla 10 y proponen reflejar los cambios operados en cuanto al cambio tecnológico y al contexto financiero.

Tabla 10. Tipología de productores construidos. 1996/97-2005/2006.		
Caso	Campaña 1996/1997	Campaña 2005/06
Pool de siembra	I Se considerará un acceso pleno a las ventajas de escala: 25% de descuento sobre el precio de insumos, 20% en cosecha y labores, tasa de interés de referencia según préstamos de primera línea, cosecha en momento óptimo, con fertilización, intensiva en el uso de agroquímicos, siembra directa en soja (convencional en el resto de los planteos), rindes incrementados, transporte ferroviario directo a puerto, inscripto como sociedad en el impuesto a las ganancias, gastos de estructura completos pero sujetos a economías de escala en la "movilidad".	Se considerará un acceso pleno a las ventajas de escala: 25% de descuento sobre el precio de insumos, 20% en cosecha y labores, se financia a tasa de fideicomiso financiero, cosecha en momento óptimo, con fertilización inclusive en soja, siembra directa para todos los cultivos, transporte ferroviario directo a puerto, inscripto como sociedad en el impuesto a las ganancias, gastos de estructura completos pero sujetos a economías de escala en la "movilidad".
EAP 150 has	II Productor en planteos cooperativistas de Cambio rural, accede al 5% de descuento en compra de insumos y contratación de servicios, fertiliza y utiliza agroquímicos de forma intensiva, obteniendo rindes positivos, se financia a tasa subsidiada, transporte por camión, cosecha óptima, en soja hace siembra directa, inscripto en ganancias a las personas física, gastos de estructura completos sobre 150 ha.	Productor en planteos asociativos, accede al 5% de descuento en compra de insumos y contratación de servicios, fertiliza inclusive en soja, obteniendo rindes positivos, se financia a tasa prendaria, maneja silobolsa y las ventajas que apareja, cosecha óptima, planteos de siembra directa en oleaginosas, inscripto en ganancias a las personas físicas, gastos de estructura completos sobre 150 has.
	III Trata individualmente con proveedores, financiado con tasa prendaria, fertiliza y utiliza agroquímicos intensivamente, obtiene rindes mayores, transporte por camión, cosecha subóptima, en soja hace siembra convencional, inscripto en ganancias personas físicas con coeficiente de evasión, gastos de estructura completos sobre 150 ha.	Trata individualmente con proveedores, se financia a tasa prendaria, fertiliza pero no en soja, transporte por camión, cosecha subóptima, hace labranza convencional (soja SD), inscripto en ganancias a personas físicas con coeficiente de evasión, gastos de estructura completos sobre 150 ha.
	IV Ídem anterior, pero con planteos no intensivos ni rindes superiores.	Ídem anterior, pero con planteos sin fertilización, inscripto como monotributista (categoría H) –sin pagos en concepto de honorarios contables.

Como ha quedado dicho arriba, las tablas 11 a 14 del anexo 1 detallan las diferencias de excedentes que estuvieron en condiciones de obtener estos productores (se reitera que el excedente comprende tanto el margen capitalista como la renta del suelo). Sobre la base de aquellas se considera como indicador el peso de la suma de los impuestos considerados (retenciones, balance de IVA, ganancias, monotributo) sobre el total de los ingresos de la explotación. Aquí se está considerando como derechos de exportación a la alícuota correspondiente multiplicada por el valor bruto de la producción cotizada a precios FOB puertos argentinos, siendo que (a) la AFIP parece no poder cobrar la cantidad teórica a las empresas exportadoras y (b) una parte considerable de la producción granaria no es exportada, sino procesada—y gravada, en el caso de su posterior venta al exterior a las tasas diferenciales de los subproductos- o consumida internamente. Pese a estas circunstancias, el coeficiente de retenciones funge como determinante central del precio en tranquera. El Estado, al establecerlo, genera un impacto directo sobre los productores primarios, al margen de que la diferencia con los precios internacionales sea efectivamente recaudada.

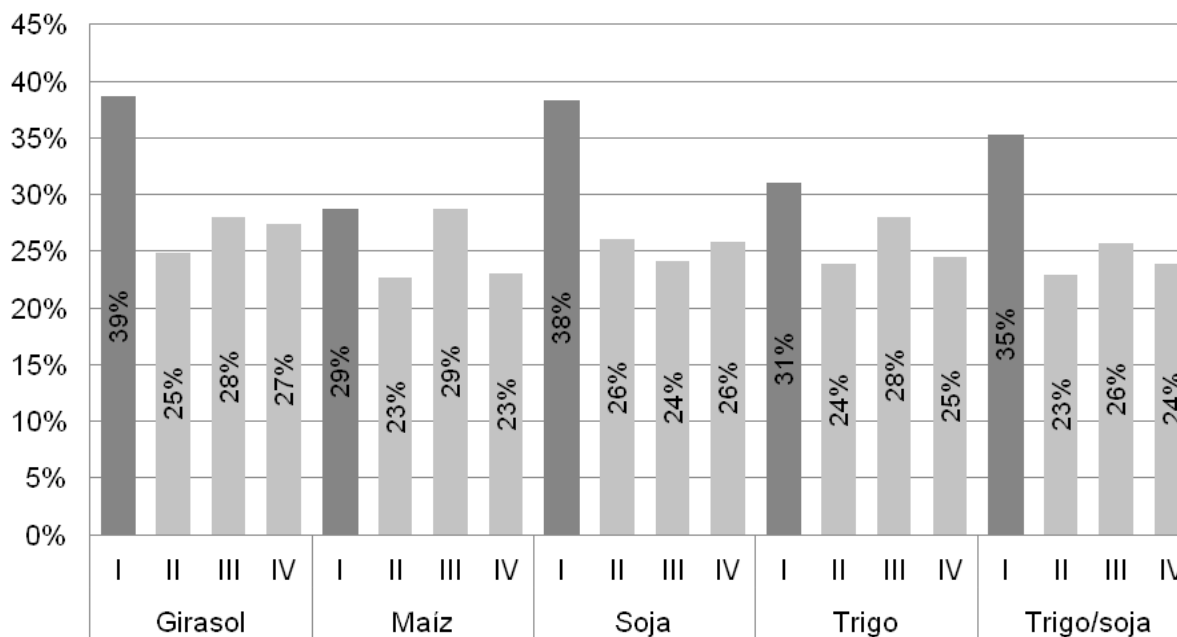
Las figuras 6 y 7 muestran la evolución del impacto de la masa impositiva así contabilizada en los ingresos brutos de los distintos productores de la tipología construida (entendiendo por ingreso bruto el resultado de multiplicar el rinde en toneladas por el precio FOB puertos argentinos del grano considerado; esto es, incluyendo el monto cobrado por derechos de exportación).

Figura 6. Monto de impuestos como coeficiente del Ingreso bruto, según cultivo y productor. Campaña 1996/97



Fuente: Tablas 11 y 12

Figura 7. Monto de impuestos como coeficiente del Ingreso bruto, según cultivo y productor. Campaña 2005/06.



Fuente: Tablas 13 y 14

En primer lugar, se aprecia el incremento en el *nivel* de la presión fiscal. El mismo, por supuesto, no implica necesariamente una carga más gravosa para la toma de decisiones de producción: debe ponderarse por el fuerte incremento de la rentabilidad que surge de la devaluación y el nivel de los precios internacionales. Lo que aquí interesa en especial es el segundo cambio que rápidamente se destaca al observar las figuras 6 y 7: la transformación en la *disparidad* de dicha presión: la combinación de la inclusión de las retenciones a nivel significativo en la ecuación –impuesto sin ningún tipo de distinción- con el congelamiento de las escalas de las distintas formas del impuesto a las ganancias en un período inflacionario. *El resultado general es el de una muy fuerte homogeneización de la presión tributaria entre los agentes analizados.* Si en el trabajo citado (Fernández, 2012) se señaló que la diferenciación que traía *ganancias* era un dato no despreciable pero insuficiente –máxime teniendo en cuenta la evasión- para revertir las diferencias que utiliza en su favor el gran capital que se concentra durante la década de los '90, se puede afirmar que en el período 2002-2008 dicha vocación por parte del Estado se extinguió casi por completo. Mientras que la presión efectiva para el productor grande era antes de la devaluación 7 veces superior a la del pequeño, hacia 2005 sólo implicaba un diferencial del 33%. En términos absolutos, la diferencia pasa de 18 a 8 puntos porcentuales del ingreso de estos productores.

Aquí se propone que el productor de mayores dimensiones y el más dinámico de los que operan sobre 150 hectáreas pagan completo el impuesto a las ganancias. En la medida en que hayan evadido este tributo durante la década del '90, se produciría un achatamiento de las diferencias en aquel período. Sin embargo, lo interesante es que esta es la evolución que se compuso desde el poder público.

5. A modo de conclusión

El nivel de la presión fiscal sobre los ingresos derivados de la producción y venta de granos se incrementó fuertemente, lo que no resulta inesperado habida cuenta de las fuertes alzas en los excedentes de este sector producto de la combinación del nivel de los precios internacionales, la devaluación del peso y los mejores rendimientos productivos que fueron imponiéndose. Lo que sí es llamativo, y es el punto de este trabajo, es que junto con la elevación del nivel tributario se produjo una fuerte homogeneización de su carga hacia el interior del universo estudiado. Esto no sólo se produjo por la reaparición de un tributo sin discriminaciones, como son los derechos de exportación, sino además por la desactualización, en un contexto inflacionario, de otros impuestos que sí incorporaban cierta progresividad de acuerdo con las ganancias o los ingresos brutos.

La política de impuestos –y en especial los impuestos específicos, como son las retenciones- es una de las que posibilita una redistribución de la renta agraria hacia el resto de los agentes que operan en la economía argentina. La tesorería del Estado directamente toma parte del excedente y lo redistribuye, siguiendo criterios político-económicos, como ingresos de determinados capitales (contratistas, bonistas, subsidios, etc.), y a su vez disminuye el precio de referencia de insumos alimenticios, lo que tiende a disminuir el costo salarial, y a agrandar la rentabilidad empresarial. Sin embargo, esta no es la única herramienta de la caja de que dispone el Estado para lograr este tipo de objetivos. Se ha señalado que una política de sobrevaluación cambiaria también redistribuye la renta en provecho de los poseedores de capital con participación en la economía del país, al posibilitar la importación de bienes a un menor costo relativo, y al disminuir también el precio al cual se consumen alimentos, lo que permite limitar el salario (Iñigo Carrera, 2007; Rodríguez y Arceo, 2006). Este método, fruidamente aplicado durante los '90 según los autores recién referidos, no sólo difiere del primero en que el Estado participa como un eslabón de la cadena desde el cual se puede definir hacia dónde se orienta el excedente apropiado, sino que también abre la posibilidad, vedada en el caso de la sobrevaluación de la moneda nacional, de discriminar la procedencia de ese excedente. Aplicando impuestos diferenciados, además de lograrse el objetivo primario de favorecer la acumulación de otros actores mediante el favor gubernamental, se puede contribuir a la generación de una

estructura socioeconómica agraria distinta, trabando el crecimiento de los grandes grupos que tiene como contracara el notable retroceso en el número de productores. La gran homogeneización tributaria entre ambos períodos ha mellado este filo posible de la acción pública.

Anexo 1: la construcción de cuadros comparativos de la tipología de productores

En este anexo se presentan las tablas comparativas entre los productores para todos los cultivos y campañas seleccionados, numeradas del 11 al 14. Las fuentes para su construcción son diversas (su detalle se puede encontrar en Fernández, 2012). Las mismas incluyen el Sistema Integrado de Información Agropecuaria para los rindes y las cotizaciones de los granos, el BCRA para el tipo de cambio y las distintas tasas de interés, publicaciones especializadas (*Márgenes Agropecuarios, Agromercado*), documentos del INTA y de CNRT para los precios y cantidades de insumos, el impacto de su uso diferencial en los rendimientos, las pérdidas por la cosecha a destiempo, los costos de labores y de los costos comerciales, la renta media de la tierra, y estudios específicos para los diferenciales de escala de los grandes productores (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998).

Tabla 11 Esquema de costos e ingresos, Girasol y Maíz, 1996.									
Ítem de costo/beneficio	Unidad	<i>Girasol</i>				<i>Maíz</i>			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rendimiento	Ton/Ha	1,94	1,94	1,84	1,50	5,11	5,11	4,83	3,22
Precio FOB	U\$/Ton	232	232	232	232	166	166	166	166
Derechos de exportación	U\$/Ton	8,1	8,1	8,1	8,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos de exportación	U\$/Ton	7	7	7	7	5	5	5	5
Tipo de cambio	\$/U\$	1	1	1	1	1	1	1	1
Precio FAS	\$/Ton	217	217	217	217	161	161	161	161
Ingreso Bruto	\$/Ha	421	421	398	326	822	822	778	518
Fletes	\$/Ha	21	44	41	34	52	93	88	59

Otros costos comerciales	\$/Ha	32	32	30	25	85	85	81	57
Bonificación	\$/Ha	42	42	40	33	0	0	0	0
Subtotal gastos de comercialización	\$/Ha	11	33	31	26	137	178	169	115
Ingreso en Chacra	\$/Ha	410	387	367	300	685	644	610	402
Labranzas	\$/Ha	27	32	33	33	44	52	55	51
Semilla	\$/Ha	16	20	21	21	32	41	43	43
Fitosanitarios	\$/Ha	25	32	33	33	38	48	51	23
Fertilizantes	\$/Ha	17	22	23	0	36	46	48	0
Cosecha	\$/Ha	24	28	28	23	46	55	54	36
Subtotal gastos de producción	\$/Ha	108	133	139	111	197	242	252	154
Gastos estructura	\$/Ha	10	68	68	68	10	68	68	68
Margen bruto	\$/Ha	292	186	160	121	478	333	290	181
Intereses	\$/Ha	9	14	24	19	18	27	46	28
Renta de la tierra	\$/Ha	115	115	115	115	171	171	171	171
IVA ventas	\$/Ha	88	88	84	68	173	173	163	109
IVA compras	\$/Ha	27	49	50	43	72	103	103	71
Retención IVA	\$/Ha	50	50	48	39	99	99	93	62
Balance de IVA	\$/Ha	11	-11	-14	-14	2	-29	-33	-24
Ganancias	\$/Ha	85	16	10	6	138	39	21	10
Margen capitalista	\$/Ha	168	58	22	-12	289	135	72	-18

Tabla 12
Esquema de costos e ingresos, soja y trigo. 1996.

Ítem de costo/beneficio	Unidad	Soja				Trigo			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rendimiento	Ton/Ha	2,24	2,24	2,12	2,12	2,56	2,56	2,42	1,90
Precio FOB	U\$/Ton	273	273	273	273	248	248	248	248
Derechos de exportación	U\$/Ton	9,5	9,5	9,5	9,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos de exportación	U\$/To	7	7	7	7	5	5	5	5

	n								
Tipo de cambio	\$/U\$S	1	1	1	1	1	1	1	1
Precio FAS	\$/Ton	256	256	256	256	243	243	243	243
Ingreso Bruto	\$/Ha	572	572	542	542	620	620	587	460
Fletes	\$/Ha	23	41	39	39	26	47	44	35
Otros costos comerciales	\$/Ha	42	42	40	40	37	37	35	28
Bonificación	\$/Ha	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal gastos de comercialización	\$/Ha	65	83	79	79	63	84	79	62
Ingreso en Chacra	\$/Ha	507	489	463	463	556	536	507	398
Labranzas	\$/Ha	28	33	55	55	42	50	52	52
Semilla	\$/Ha	26	33	35	35	33	42	44	44
Fitosanitarios	\$/Ha	47	60	67	67	5	6	6	1
Fertilizantes	\$/Ha	0	0	0	0	37	46	49	0
Cosecha	\$/Ha	32	38	38	38	31	37	37	29
Subtotal gastos de producción	\$/Ha	133	164	196	196	148	181	189	126
Gastos estructura	\$/Ha	10	68	68	44	10	68	68	68
Margen bruto	\$/Ha	364	257	200	224	399	287	251	204
Intereses	\$/Ha	12	18	35	41	13	20	34	22
Renta de la tierra	\$/Ha	229	229	229	229	133	133	133	133
IVA ventas	\$/Ha	120	120	114	114	130	130	123	97
IVA compras	\$/Ha	44	66	72	67	46	70	71	54
Retención IVA	\$/Ha	69	69	65	65	74	74	70	55
Balance de IVA	\$/Ha	8	-15	-23	-18	9	-14	-18	-12
Ganancias	\$/Ha	106	23	9	0	116	32	17	13
Margen capitalista	\$/Ha	123	11	-64	-46	253	134	84	50

Tabla 13 Esquema de costos e ingresos, girasol y maíz, 2005.									
Ítem de costo/beneficio	Unidad	<i>Girasol</i>				<i>Maíz</i>			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rendimiento	Ton/Ha	1,92	1,92	1,81	1,48	5,98	5,98	5,66	4,04
Precio FOB	U\$S/Ton	227	223	227	227	105,5	117	105,5	105,5

Derechos de exportación	U\$/Ton	53,3	52,4	53,3	53,3	21,1	23,4	21,1	21,1
Gastos de exportación	U\$/Ton	5	5	5	5	5	5	5	5
Tipo de cambio	\$/U\$S	3,08	3,10	3,08	3,08	3,07	3,10	3,07	3,07
Precio FAS	\$/Ton	519	513	519	519	243	275	243	243
Ingreso Bruto	\$/Ha	994	982	941	769	1.454	1.643	1.377	983
Fletes	\$/Ha	47	72	91	74	134	187	236	168
Otros costos comerciales	\$/Ha	45	20	43	38	64	32	61	48
Sistema silobolsa	\$/Ha	0	15	0	0	0	47	0	0
Interés implícito en silobolsa	\$/Ha	0	24	0	0	0	44	0	0
Bonificación	\$/Ha	99	98	94	77	0	0	0	0
Subtotal gastos de comercialización	\$/Ha	-7	33	40	35	198	310	297	216
Ingreso en Chacra	\$/Ha	1.001	949	902	735	1.256	1.333	1.080	767
Labranzas	\$/Ha	79	94	176	176	67	80	163	163
Semilla	\$/Ha	50	63	66	66	172	218	230	230
Fitosanitarios	\$/Ha	65	83	45	45	82	103	112	112
Fertilizantes	\$/Ha	48	61	65	0	101	128	135	0
Cosecha	\$/Ha	64	76	75	62	93	111	110	79
Subtotal gastos de producción	\$/Ha	306	376	427	349	516	640	749	583
Gastos estructura	\$/Ha	22	179	179	146	22	179	179	146
Margen bruto	\$/Ha	674	394	295	240	719	513	151	38
Intereses	\$/Ha	23	46	53	44	41	83	98	76
Renta de la tierra	\$/Ha	298	298	298	298	361	361	361	361
IVA ventas	\$/Ha	104	103	99	0	153	173	145	0
IVA compras	\$/Ha	80	134	137	0	147	229	240	0
Retención IVA	\$/Ha	50	49	47	0	73	82	69	0
Balance de IVA	\$/Ha	-25	-80	-85	0	-67	-139	-165	0
Ganancias	\$/Ha	228	62	28	40	237	81	4	40
Margen capitalista	\$/Ha	352	49	-56	-102	316	69	-308	-400

Tabla 14
Esquema de costos e ingresos, soja y trigo. 2005.

Ítem de costo/beneficio	Unidad	Soja				Trigo			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rendimiento	Ton/Ha	2,99	2,99	2,55	2,55	2,90	2,90	2,74	2,22
Precio FOB	U\$S/Ton	219,5	222	219,5	219,5	134	142	134	134
Derechos de exportación	U\$S/Ton	51,6	52,2	51,6	51,6	26,8	28,4	26,8	26,8
Gastos de exportación	U\$S/Ton	6	6	6	6	5	5	5	5
Tipo de cambio	\$/U\$S	3,07	3,10	3,07	3,07	3,00	3,05	3,00	3,00
Precio FAS	\$/Ton	497	509	497	497	306	331	306	306
Ingreso Bruto	\$/Ha	1.484	1.520	1.265	1.265	887	958	840	681
Fletes	\$/Ha	67	93	106	106	65	90	114	93
Otros costos comerciales	\$/Ha	67	33	60	60	35	13	33	28
Sistema silobolsa	\$/Ha	0	23	0	0	0	22	0	0
Interés implícito en silobolsa	\$/Ha	0	43	0	0	0	21	0	0
Bonificación	\$/Ha	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal gastos de comercialización	\$/Ha	134	192	166	166	100	147	147	120
Ingreso en Chacra	\$/Ha	1.350	1.328	1.099	1.099	788	811	693	560
Labranzas	\$/Ha	83	98	103	163	58	69	152	152
Semilla	\$/Ha	79	100	105	105	45	56	59	59
Fitosanitarios	\$/Ha	76	97	102	140	30	38	11	11
Fertilizantes	\$/Ha	48	61	0	0	99	126	132	0
Cosecha	\$/Ha	95	113	101	101	57	67	67	54
Subtotal gastos de producción	\$/Ha	381	469	412	509	288	356	422	277
Gastos estructura	\$/Ha	22	179	179	146	22	179	179	146
Margen bruto	\$/Ha	947	679	508	444	478	276	91	137
Intereses	\$/Ha	28	56	49	62	22	45	54	35
Renta de la tierra	\$/Ha	550	550	550	550	273	273	273	273
IVA ventas	\$/Ha	156	160	133	0	93	101	88	0
IVA compras	\$/Ha	104	166	148	0	80	136	141	0
Retención IVA	\$/Ha	74	76	63	0	44	48	42	0
Balance de IVA	\$/Ha	-23	-83	-79	0	-31	-83	-95	0
Ganancias	\$/Ha	321	135	67	40	159	35	6	40
Margen capitalista	\$/Ha	369	73	-91	-169	182	-42	-236	-171

Anexo 2. Evolución del impuesto a las ganancias a las personas físicas o sucesiones indivisas

En este anexo se detalla la información que resume la tabla 2. Las tablas 15 a 20 exponen los cambios que la legislación fue haciendo sobre la escala y las tasas que caracterizan al impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas.

Tabla 15 Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas según la Ley 23.760 (14 de diciembre de 1989) (expresada en australes – A-).				
Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de –A-	a –A-	-A-	Más el %	Sobre el excedente de –A-
0	1.000.000	---	6	---
1.000.000	10.000.000	60.000	10	1.000.000
10.000.000	21.000.000	1.000.000	15	10.000.000
21.000.000	42.000.000	2.650.000	20	21.000.000
42.000.000	84.000.000	6.850.000	25	42.000.000
84.000.000	En adelante	17.350.000	30	84.000.000

Tabla 16 Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas según la Ley 23.760 (14 de diciembre de 1989) (expresada en pesos de 1995, según IPC).				
Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	3.515	---	6	---
3.515	35.152	211	10	3.515

35.152	73.819	3.515	15	35.152
73.819	147.639	9.315	20	73.819
147.639	295.277	24.079	25	147.639
295.277	En adelante	60.989	30	295.277

Tabla 17 Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas según Decreto 1684/93 (12 de agosto de 1993).				
Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	39.000	—	11	0
39.000	60.000	4.290	20	39.000
60.000	120.000	8.490	25	60.000
120.000	en adelante	23.490	30	120.000

Tabla 18 Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas según Ley 24.698 (27 de septiembre de 1996)				
Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	--	6	--
10.000	20.000	600	10	10.000
20.000	30.000	1.600	14	20.000
30.000	60.000	3.000	18	30.000
60.000	90.000	8.400	23	60.000

90.000	120.000	15.300	28	90.000
120.000	en adelante	23.700	33	120.000

Tabla 19
Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas según Ley 25.063 (30 de diciembre de 1998).

Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	-	6	0
10.000	20.000	600	10	10.000
20.000	30.000	1.600	14	20.000
30.000	60.000	3.000	18	30.000
60.000	90.000	8.400	23	60.000
90.000	120.000	15.300	28	90.000
120.000	200.000	23.700	33	120.000
200.000	en adelante	50.100	35	200.000

Tabla 20
Características del impuesto a las ganancias de personas físicas y sucesiones indivisas según Ley 25.239 (31 de diciembre de 1999).

Ganancia Neta imponible acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	—	9	0
10.000	20.000	900	14	10.000
20.000	30.000	2.300	19	20.000
30.000	60.000	4.200	23	30.000

60.000	90.000	11.100	27	60.000
90.000	120.000	19.200	31	90.000
120.000	en adelante	28.500	35	120.000"

Notas

1 El profesor Iñigo Carrera (2001) ha analizado un cambio tributario importante que distingue a la década del '80 respecto de la de 1990, y que tuvo un impacto significativo en el proceso de concentración del capital agrario. El mismo es la desaparición de la exención de IVA para los productos agropecuarios, y resulta muy acabadamente expuesto por aquel autor:

Mientras la venta de las mercancías agrarias se encontraba exenta del IVA, el impuesto pagado sobre el precio de compra de los insumos gravados necesarios para la producción algodonera era un simple costo. Al gravarse la venta, el IVA sobre las compras se convierte en un crédito fiscal, a ser recuperado en el momento de la venta.

Sin embargo, el acceso a esta disminución de costos dista de ser universal. Sólo alcanza a los capitales de la producción algodonera cuya magnitud les permite convertirse en contribuyentes inscriptos en el IVA. Para los que por su monto no se encuentran en condiciones de administrar esta inscripción, el cambio de la condición de exento a la de contribuyente no inscripto significa un incremento en el costo de los insumos gravados. Este capital no vende el algodón en bruto a su precio más el IVA, sino al mismo precio que sirve de base al inscripto para la adición del impuesto. Pero al comprar sus insumos gravados, el IVA que paga no cuenta como crédito sino como costo. Para peor, a la tasa general que anteriormente pagaba como exento, se le suma ahora la tasa adicional del 50% correspondiente a su condición de contribuyente no inscripto. Con lo cual, los agentes de la producción agraria de menor tamaño se ven doblemente estrangulados por la introducción del IVA. Por un lado, suben sus costos de producción. Por el otro, disminuyen los costos de producción de los capitales de tamaño suficiente como para inscribirse en el impuesto, que compiten con ellos. (Iñigo Carrera, 2001: 5-6)

Se remite aquí al lector al trabajo citado para un análisis de este cambio. En el presente estudio, el objetivo fundamental es comprender las modificaciones que operan entre la década del '90 y su sucesora, por lo que esta alteración se considera como dada. Para finalizar con esta nota sobre cambios en el carácter de exenta de la actividad, en 1998 el decreto que reguló las alícuotas diferenciales incluía con la de 10,5% a la venta de granos; vale decir, la disminuía a la mitad. Sin embargo nunca resultó de aplicación por dictarse antes de la fecha en la que comenzaría a regir el decreto 760/1998, que fue el que finalmente entró en vigencia y no contempló tratamiento especial para estos rubros.

2 La misma comienza en el año 2000, un año en el que la economía argentina había entrado ya en una fase recesiva pero que no se caracterizó por ser un pico al respecto, que llegaría en 2002.

3 La brecha aumentó al 29,6% en 2001, se disparó al 34,8% y retrocedió al 24,8% en 2004. La contracara de esta situación fue la proliferación de moratorias (regímenes de facilidades de pago y de presentación espontánea) a lo largo de la década. Por decreto se abrieron 11 convocatorias que, en promedio anual, significaron ingresos fiscales por 1.146 millones de pesos (Salim y Vasallo, 2005).

[4](#) Nota metodológica: La tabla resume información de AFIP, de sus Anuarios de Estadísticas Tributarias (1998 y 2000) y de un informe sobre el mes inicial del monotributo producido por su Dirección de Estudios (Salim y D'Angela, 2006). Para 1997: Se toma la información de la cantidad de declaraciones juradas presentadas para el impuesto a las ganancias, separando entre personas físicas y sociedades. Para 1999 (inicio): Se toman los mismos datos que para 1997, pero se suma el total de inscriptos al monotributo en septiembre de 1998 (primer mes). Para 1999 (final): Se vuelve a considerar la cantidad de inscriptos a *ganancias* para este año, sumando el total de monotributistas que se empadronaron en 1999.

[5](#) En palabras de Silvia Gorenstein (2008: 9), “...*la pieza central de la política agropecuaria han sido las retenciones a las exportaciones; una estrategia que (...) al interior de los complejos agroalimentarios reproduce un rebalanceo de poder en el marco de las lógicas sistémicas y condiciones de acumulación que dista mucho de revertir la dinámica concentradora y excluyente de la década anterior*”.

[6](#) “...*se entiende conveniente elevar los derechos de exportación aplicables a un conjunto de productos con el objetivo de reducir los precios internos*”. Resolución MEyP 369/2007, considerandos.

[7](#) Dentro del poco peso que tiene el consumo doméstico de soja, el componente más importante no es un subproducto comestible sino el biodiésel con que se corta por obligación legal el gasoil.

[8](#) Nota metodológica: Se incluyen en la categoría *granos* los derechos de exportación cobrados por operaciones que involucren a las aperturas del Nomenclador Común del MERCOSUR a 3 dígitos “Cereales” y “semillas y frutos oleaginosos”; en *Aceites*, a las registradas en la apertura “Grasas y aceites animales o vegetales, productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal”; y en *Subproductos*, a aquellas que revistan en “Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales”. Los datos surgen de compilar los sucesivos anuarios estadísticos de la AFIP.

[9](#) Ley 25.239, promulgada el 30/12/1999.

[10](#) Para calcular la evolución de precios minorista, se toma el dato de IPC-GBA del INDEC hasta diciembre de 2006, para a partir de entonces considerar la media de la evolución de los índices de precios que registran las consultoras Buenos Aires City y eQuis.

[11](#) Resolución General AFIP 1.394/02, B.O.: 17/12/2002.

[12](#) Ley 25.717, B.O.: 10/01/2003.

[13](#) “Comenzó a regir la rebaja al 10,5% en el IVA a los granos”, *La Voz del Interior*, 11/01/2003. “A la espera de un veto”, *Clarín*, 21/12/2002.

[14](#) El Congreso votó asimismo que fertilizantes y demás insumos agropecuarios resultasen también gravados por la mitad; posteriormente, el ejecutivo vetó ese artículo en su reglamentación. Recién en diciembre de 2005 se legislaría nuevamente esta excepción a la alícuota general para los fertilizantes químicos.

[15](#) Resolución General AFIP 1.420/03, B.O.: 14/1/2003.

[16](#) Resolución General AFIP 1.450/03, B.O.: 25/02/2003.

[17](#) Resolución General AFIP 2.266/07, B.O.: 15/06/2007.

[18](#) Considerando que en 2004 (Ley 25.865, B.O.: 19/01/2004) se eliminó la figura del *monotributo agropecuario*, incluyendo la actividad en el régimen general, pero aclarando que quedaba habilitada la condonación parcial del impuesto en caso de catástrofe natural (50 o 75%, según la gravedad). La desaparición del monotributo agropecuario como categoría diferenciada no suspendió el beneficio de

la desgravación de la categoría más baja (característica propia de este sector), ya que autorizó a este tipo de contribuyentes a declararse monotributistas *eventuales*, también desgravados respecto al impuesto.

Bibliografía

AFIP (1998). *Estadísticas tributarias. Año 1997*. Buenos Aires: AFIP.

Barsky, O. (2009). Lograron destruir el Censo Nacional Agropecuario. *Clarín*, 16/09/2009.

Cafiero, M. y Llorens, J. (2008). “La falacia de las retenciones móviles”. Recuperado de www.mariocafiero.com.ar.

Cloquell, S. y Azcuy Ameghino, E. (2005) Las reformas neoliberales y las transformaciones en la estructura social agraria pampeana (1991-2001). *Revista ALASRU*, nº 1, pp. 69-108.

Cloquell, S.; Albanesi, R.; De Nicola, M.; Preda, G. y Propersi, P. (2005). Agricultura y agricultores. La consolidación de un nuevo modelo productivo. *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias – UNR*, Año V, nº 8. Recuperado de <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Investigacion/revista/rev8/2.htm>

Fernández, D. (2012). “Viaje al interior de las explotaciones pampeanas”. Mimeo.

Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.

Gorenstein, S. y Napal, M. (2008). Agricultura familiar, territorios y políticas rurales en ámbitos pampeanos. *Revista Interdisciplinaria de Estudios agrarios*, nº 29, pp. 1-22.

INTA (1994). Márgenes de comercialización agrícola: Soja, Maíz y Trigo. *Documento de trabajo Cambio rural, Unidad de Coordinación*, nº 12.

Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen 1. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2001). “La política cambiaria e impositiva como vehículo de la concentración del capital agrario en la última década: el caso del algodón en el Chaco”. Actas de las II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales.

Lattuada, M.; Márquez, S. y Neme, J. (2012). *Desarrollo rural y política. Reflexiones sobre la experiencia argentina desde una perspectiva de intervención*. Buenos Aires: CICCUS.

Peretti, M. (1999). Competitividad de la empresa agropecuaria argentina en la década de los '90. *Revista Argentina de Economía Agraria*, Nueva Serie, vol. II, nº 1, pp. 27-42.

Posada, M. y Martínez de Ibarreta, M. (1998). Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana. *Realidad Económica*, nº 153, pp. 112-135.

Rodríguez, J. y Arceo, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la argentina 1990-2003. *Realidad Económica*, nº 219, pp. 76-98.

Rossi, C. y León, C. (2008). Temas fundamentales para la inserción de los pequeños productores agropecuarios en cadenas comerciales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, n° 28, pp. 1-46.

S.R.A. (1992). Palermo 1992. Una nueva edición del campo en la ciudad. *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, año CXXVI, n° 7/9, pp. 8-16.

Salim, J. y D'Ángela, W. (2005). *Estimación del Incumplimiento en el IVA. Años 2000 a 2004*. Buenos Aires: AFIP. Recuperado de <http://www.afip.gov.ar>.

Salim, J. y D'Ángela, W. (2006). *Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes. Monotributo*. Buenos Aires: AFIP. Recuperado de <http://www.afip.gov.ar>.

Salim, J. y Vasallo, A. (2005). *Planes de Presentación Espontánea y Facilidades de Pago nacionales en Argentina Años 1995 a 2004*. Buenos Aires: AFIP. Recuperado de <http://www.afip.gov.ar>.

Fecha de recibido: 21 de febrero de 2012

Fecha de aceptado: 14 de agosto de 2013

Fecha de publicado: 15 de abril de 2014