

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## Bajar retenciones no dará resultado

Por Salvador Di Stefano, Director de Agroeducación

**El gobierno busca demonizar al campo porque no vende, cuando el problema de la falta de dólares es inherente a la carencia de un plan económico. Cuando asumió Alberto Fernández, el hombre de campo vendía la soja a U\$S 206 vivos (billetes), hoy apenas recoge U\$S 150,8. Debería bajar las retenciones a 0% para que sea atractivo.**

El mito popular dice que el productor agropecuario es un especulador, sin embargo, es un emprendedor igual que cualquier otro en la historia argentina. El almacenero, el carpintero, el que vende ropa y muchos tantos otros emprendedores de distintos rubros, para protegerse de la inflación guardan mercadería, y el hombre de campo hace lo mismo, otros lo hacen en un galpón o depósito, el productor en un humilde silo bolsa, ni siquiera tiene un depósito con tinglado, es más precario.

La gran diferencia entre cualquier emprendedor urbano y el productor rural, es que este último cuando vende el producto genera dólares para el país, ese insumo tan preciado para el Estado, y para cualquier argentino que lo adquiere para preservar el valor del dinero.

El productor produce mayoritariamente soja, aunque en los últimos años el maíz está quitándole el protagonismo a la oleaginosa, sin embargo, la soja tiene mayor precio, aunque no tanta rentabilidad, y es fácil de guardar. El precio de la soja en Chicago ronda los U\$S 360 y los derechos de exportación que le aplican al productor son del 33%, por ende, uno de cada 3 dólares que produce se los lleva el Estado. Después de esto paga todos los impuestos que cualquier mortal en Argentina.

El productor cosecha la soja, y la utiliza como unidad de cuenta, es una moneda más en el campo. Los alquileres se fijan y se pagan en soja. Para aliviar la carga tributaria paga los insumos con canje de soja, y así realiza muchísimas operaciones con la moneda que mejor le permite llevar en su mente los resultados empresariales, la soja.

El hombre de campo tiene muy buenas ofertas para financiarse, pero es remiso a tomar créditos. En el pasado tomar financiamiento obligó a sus padres, parientes o algún amigo del pueblo a

rematar el campo, que es el bien máspreciado que tiene un productor, eso lo aleja de tomar financiamiento en la actualidad, a pesar de que en muchos casos las oportunidades de financiarse son muy buenas. También es muy remiso a vender su mercadería en los mercados de futuro, prefiere tener la mercadería en casa, y venderla cuando resulte necesario.

En su economía doméstica para vivir vende todos los meses algo de soja para enfrentar los gastos familiares o las necesidades de fondos que requiere el campo, así también para pagar algún crédito que tuvo que sacar para pagar una maquinaria, que por ser tan onerosa tiene que obligadamente recurrir a financiamiento. Muchas veces las cuotas se fijan en toneladas de soja.

Podríamos decir que en el campo la moneda más habitual es la soja, no se trabaja con el peso, y tampoco con el dólar.

Un tema muy importante, es que el negocio del campo rota una vez al año, esto implica que siembra en octubre y cosecha en mayo, con lo cual dispone de su mercadería toda junta en mayo, pero su flujo de fondos lo obliga a realizar desembolsos en el transcurso de los 12 meses del año. Esto lo obliga a particionar las ventas durante los 12 meses. El productor no deja de vender por especulación o falta de solidaridad, es parte de su plan de negocio, muchas veces la soja sube y se beneficia, otras bajas y se perjudica, pero se abraza al plan de negocio que le da más seguridad en vida cotidiana y lo deja dormir tranquilo.

Como el productor es argentino, no está al margen de la problemática local. Cuando quiere realizar un ahorro en alguna moneda, elige el dólar. La economía argentina no muestra que cada dos años la inflación es del 100%, por lo tanto, no es un buen ahorro el peso, y menos aún el plazo fijo que paga el 33% anual, y está lejos de poder cubrir el poder adquisitivo del dinero. El negocio del campo no es bueno, rota una vez al año en un contexto de alta inflación, pagando impuestos que no ajustan por inflación, y su poder adquisitivo se derrite entre cosecha y cosecha. Está al horno.

El 10 de diciembre, cuando asumió Alberto Fernández, la soja valía U\$S 250 oficiales la tonelada, al tipo de cambio oficial de \$ 59,96 te daba un valor en pesos de \$ 14.990 la tonelada. Si el productor quería comprar dólares en bolsa lo hacía a un valor de \$ 72,79 y le quedaba una soja de U\$S 206 billetes vivos la tonelada. La brecha entre el dólar oficial y el dólar blue le hacía perder el 17,6% de los billetes vivos que conseguía a la hora de vender su producto.

El 29 de mayo, en plena cosecha de soja, los precios bajan ante la mayor oferta temporal, la soja valía U\$S 213 oficiales la tonelada, al tipo de cambio oficial de \$ 68,535 te quedaba un valor de \$ 14.600 la tonelada. Si el productor quería comprar dólares en bolsa lo hacía a un valor de \$ 109,41 y le quedaba una soja de bolsillo de U\$S 133,4 billetes vivos la tonelada. Esto implicaba una pérdida del 37,4% contra los dólares originales que cobraba.

Entre el 10 de diciembre y el 29 de mayo la cotización en dólares de la soja bajó un 14,8%, sin embargo, los dólares que el productor recibía en forma genuina mostraban una baja del 35,2%. Con este panorama se arrancaba la cosecha. Con estos números en la mano el productor comenzaba la campaña con pocas ganas de vender, sin embargo, a la fecha sobre una producción de 50 toneladas, aún restan vender solo 18 millones de toneladas, por ende, podríamos decir que la retención especulativa de la que muchos hablan no existió, ya que para llegar a la próxima cosecha restan 8 meses, y hay que enfrentar muchos pagos del giro del negocio como compra de insumos, pago de alquileres, cuotas de créditos, salarios, etc.

La soja cerró, en septiembre, U\$S 275 oficiales la tonelada, que luce como un muy buen precio. Sin embargo, se liquida a un dólar oficial de \$ 76,115, lo que deja a la soja en un valor en pesos de \$ 20.932 la tonelada. Si con este producido el productor quiere comprar dólar bolsa para ahorrar, debe canjear este dinero al precio de \$ 138,8, lo que le permite obtener U\$S 150,8 billetes vivos por tonelada. Esto implica que entre los dólares que le pagan y los que puede comprar hay una brecha del 45,2%.

## Conclusiones

- El hombre de campo en diciembre de 2019 vendiendo una tonelada de soja podía comprar U\$S 206 billetes vivos, en mayo de 2020 U\$S 133,4 billetes vivos y en septiembre U\$S 150,80 billetes vivos.
- Como puede apreciarse, no hay incentivo a vender soja, ya que el precio es muy bajo. El productor espera con mucho patriotismo que el presidente logre domar el dólar y lo baje, o bien que el precio de la soja suba para poder invertir más en el campo, o incrementar un poco los ahorros.

- La rentabilidad de una hectárea de campo dada en alquiler no llega al 0,9% del valor de la tierra.
- Un productor que trabaja la tierra y alquila, con un campo de U\$S 2.000 hectáreas, pagando todos los impuestos, puede llegar a ganar U\$S 30 oficiales por hectárea. Para lograr esto hay que realizar una gran inversión en equipos, insumos, pago de alquiler de la tierra anticipado y otros, que hace que la tasa de rentabilidad no llegue al 2% de lo invertido en el año. Si realiza menos hectáreas los números son más pequeños o podría caer en quebrantos. Un bono argentino rinde el 15% anual en U\$S.
- El gobierno trabaja para llevar adelante un plan para bajar retenciones y lograr que el productor liquide. Su plan está lejos de la realidad porque el productor en esta etapa retiene mercadería, porque desconoce si en los meses siguientes la seca podría dejarlo con menos recursos, y confía más en tener un silo bolsa en el campo, que es difícil de robar, antes que dólares billetes, que le dan mucha más inseguridad.
- Un incentivo podrá ser que el productor logre los U\$S 206,0 billetes vivos que obtenía cuando la soja valía en el mercado U\$S 250 oficiales y la brecha era muy baja. Hoy el hombre de campo logra U\$S 150,8 billetes vivos y la soja vale en el mercado U\$S 275 oficiales la tonelada. Para lograr revertir esto, debería dejar las retenciones de soja en 0, y no llegaría porque el hombre de campo obtendría solo U\$S 198 vivos.
- La culpa de la falta de dólares es que carecemos de una política monetaria y cambiaria, tenemos déficit fiscal y vivimos espantando inversiones. No quieran demonizar al campo, que demasiado problema ya tiene. Que el gobierno se preocupe por gestionar el presupuesto público, el campo necesita menos presión tributaria, pero lo que más necesita es que la inflación sea de un dígito. La devaluación al campo no le sirve, lo que hoy se devalúa mañana se pierde. Se necesita plan económico, pero la sensación es que no está disponible.