Transferencias de excedente gracias al diferencial de alícuotas de los derechos de exportación en la cadena sojera (2003-2019)

Guido Mendizábal
CEDIEP/UNQ
mendizabalguido@gmail.com

Surplus transfers from the different rates of export duties in the soy chain (2003-2019)

Transferências de excedentes das diferentes alíquotas de direitos de exportação na cadeia da soja

Fecha de recepción: 3 de septiembre de 2024
Fecha de aprobación: 13 de noviembre de 2025

Resumen
Entre 2003 y 2019, la política económica agropecuaria y agroindustrial estableció un diferencial de alícuotas entre los derechos de exportación de la soja y sus derivados con el objetivo de fomentar la generación de valor. Este artículo intenta estimar el margen obtenido por las grandes exportadoras en virtud de dicho diferencial, comprando la soja a los productores, restándole las retenciones al poroto y pagando luego al Estado en función de las alícuotas correspondientes a los derivados. Para ello, se propone una metodología original de cálculo analizando los resultados en el contexto de la cadena sojera, caracterizada por un importante nivel de concentración.
Palabras clave: excedente, derechos de exportación, cadena sojera

Abstract
Between 2003 and 2019, agricultural and agroindustrial economic policy established a differential in export duties on soybeans and their derivatives with the aim of promoting value creation. This article aims to estimate the margin obtained by large exporters based on this differential, purchasing soybeans from producers and subtracting the withholding taxes on soy-

beans and then paying the State based on the corresponding rates for the derivatives. To this end, an original calculation methodology is proposed, analyzing the results in the context of the soybean chain, characterized by a significant level of concentration.
Keywords: surplus, export rights, soybean chain

Resumo

Entre 2003 e 2019, a política econômica agrícola e agroindustrial estabeleceu um diferencial nos impostos de exportação sobre a soja e seus derivados, com o objetivo de promover a criação de valor. Este artigo tem como objetivo estimar a margem obtida por grandes exportadores com base nesse diferencial, comprando soja dos produtores e subtraindo os impostos retidos na fonte sobre a soja e, em seguida, pagando ao Estado com base nas alíquotas correspondentes para os derivados. Para tanto, propõe-se uma metodologia de cálculo original, analisando os resultados no contexto da cadeia da soja, caracterizada por um nível significativo de concentração.
Palavras-chave: excedente, direitos de exportação, cadeia da soja

Introducción

La literatura dedicada a la exportación de productos agropecuarios diferencia los precios **FOB** de los precios **FAS**. Mientras los FOB refieren a la cotización de las mercancías agrarias de exportación, los FAS se calculan restándole a los FOB las retenciones agropecuarias, los gastos de comercialización, fletes, entre otros componentes. Los FAS se usan para estimar el valor obtenido por los productores agropecuarios en la venta de las mercancías agrarias en el mercado interno y el mercado internacional. La venta al mercado internacional es mayormente realizada a través de los grandes exportadores de granos y oleaginosas, quienes ostentan el papel de intermediarios entre el mercado mundial y los productores locales. A su vez, desde la reinstalación de las retenciones agropecuarias a partir del año 2002[1], casi sin interrupciones, se optó por sancionar distintas alícuotas de acuerdo con el grado de elaboración de cada producto[2]. Son variados los ejemplos dentro de la literatura (Anino y Mercatante, 2009; Cafiero y Llorens, 2008) que señalan la incongruencia de que, mientras las grandes exportadoras pagan a los productores un precio que descuenta el valor de las retenciones, al mismo tiempo utilizan dichos productos para la elaboración de harinas, aceites y pellets, que cuentan con alícuotas menores. Bajo la égida del incentivo a la generación de valor, realizan una diferencia determinada por las distintas alícuotas entre los productos primarios y sus subproductos. No obstante, no hay trabajos que calculen la magnitud de dicha transferencia. Esto guarda relación con el nivel de opacidad del mercado exportador agropecuario y agroindustrial donde, entre otras cosas, aunque es posible conocer cuánto se exporta de cada producto y subproducto (y hasta cierto punto a qué valor), no hay datos respecto de la cantidad de granos y oleaginosas que las grandes exportadoras compran a los productores. El dato clave que es necesario estimar (dada la ausencia de información estadística) es entonces la cantidad de toneladas de soja que, previa transformación en aceite y derivados, terminan siendo exportadas.

Por otra parte, si se tiene en cuenta el alto nivel de concentración de estas exportadoras (que también controlan la mayor parte de las plantas aceiteras), se infiere que la mayor parte del margen producto de la diferencia entre

1- En rigor, durante la década del '90, algunas mercancías agrarias fueron gravadas aunque por un monto de retención mínimo.

2- Entre el año 2016 y 2017, el gobierno de la Alianza Cambiemos bajó a 0 tanto las retenciones al maíz, el trigo y el girasol y sus subproductos. No ocurrió lo mismo con la soja, que siguió teniendo alícuotas diferenciadas de acuerdo con el grado de elaboración.

las alícuotas para cada producto y subproducto, va a parar a un puñado de agroexportadoras.

Este trabajo propone un cálculo estimativo de cuánto se apropiaron las grandes exportadoras durante el periodo 2003-2019 gracias al diferencial de alícuotas, restringiéndose sólo a la cadena sojera. Para ello, en un primer apartado se contextualiza la temática mediante una serie de datos y variables fundamentales, y se explicitan una serie de presupuestos teóricos desde los cuales se enfoca la cuestión. En un segundo apartado se hará referencia a la metodología utilizada. En el tercer apartado, se presentarán los resultados obtenidos. Por último, se esbozarán una serie de conclusiones.

1. Contextualización general de la temática

Al igual que en otros sectores productivos, la última dictadura cívico militar produjo cambios estructurales y duraderos en la producción, comercialización y exportación agropecuaria. A partir de la reforma financiera sancionada en 1977 se introduce la tasa de interés como una de las variables a tener en cuenta en el cálculo económico, además de las rentabilidades agrícolas y ganaderas, generándose una profunda transformación del mapa de rentabilidades sectoriales (Arceo, 2010). Ya en la década del '90, se liberaliza el mercado agroalimentario a partir de la disolución (y privatización de las potestades) de las Juntas Nacionales que regulaban las relaciones de comercio de las principales cadenas agroalimentarias y se privatiza toda la infraestructura de ferrocarriles, silos y terminales portuarias (Pierri, 2014).

La ley 24.093 de junio de 1992 modificó el sistema portuario nacional, transfiriéndole a las provincias la potestad sobre los mismos y permitiendo la privatización en su operatoria. Bajo este nuevo marco, las grandes empresas comercializadoras de granos se convirtieron en propietarias de terminales portuarias y localizaron allí a sus plantas aceiteras. Además, se tomó la decisión de aumentar el dragado del Río Paraná y concesionar el mantenimiento de esta vía fluvial clave en donde se encuentran asentadas las instalaciones de la industria aceitera procesadora de soja. En la producción y la exportación de aceite de soja se produjo una significativa concentración en un grupo selecto de cinco empresas, las cuales explicaban casi el 70% de las ventas externas hacia fines de la década[3] (Pierri, 2009). Al considerar el origen trasnacional de algunas de ellas, se marca un con-

3- En el año 2000, Cargill exportaba el 19% del aceite de soja, Dreyfus el 15%, AGD el 13%, Vicentín el 12 % y Bunge el 9% (Pierri, 2009).

traste con respecto a la situación previa de la década del '80, con mayor presencia de cooperativas y empresas nacionales entre los principales exportadores (Pierri & Cosenza, 2014). Se trabaja aquí con la caracterización de grandes exportadores de granos y derivados esbozada por Pierri (2014):

1) un puñado de empresas de origen local o extranjero que instalaron a orillas del rio Paraná plantas productoras de aceite de las más importantes del mundo, casi duplicando la capacidad de molienda en el transcurso de la década del ´90 y concentrando paulatinamente la compra de la producción de soja;

2) al crear sus propias redes de acopio, eludieron la intermediación de corredores, cooperativas y acopios tradicionales, logrando así controlar la comercialización de la soja e imponer una relación asimétrica con otros eslabones de la cadena sojera;

3) gracias a la combinación entre la posibilidad de acceder a tasas de financiamiento más bajas en el extranjero y el tipo de cambio fijo garantizado por el Estado, podían valorizar parte de esos fondos en el sistema financiero local. A su vez, los productores primarios accedían a financiamiento mediante la venta directa a las grandes exportadoras, quienes compraban anticipadamente la cosecha e imponían un diferencial negativo de precio que obraba a través del interés devengado por la financiación.

En conclusión, a las ventajas comparativas en financiación, control de plantas industriales, puertos y redes de acopio, se suma –gracias a su enorme poder de compra– el control oligopólico del comercio exterior de granos, especialmente de la soja y sus subproductos. La operatoria de estos actores devino en fiel reflejo de la adaptación acrítica del país a la forma de expansión agroindustrial imperante.

En relación con el proceso de sojización del campo argentino, para la campaña de 1991-1992 la soja fue el cultivo con mayor superficie destinada de todos los cultivos del país. En la campaña de 1996-1997 se produce una abrupta expansión de la superficie sembrada de soja producto de importantes cambios en los precios relativos de los granos. La autorización para la utilización de semillas genéticamente modificadas para ser tolerantes al uso de glifosato en 1996 favoreció un fuerte proceso de sustitución de otras producciones y la retracción del área ganadera (Rodríguez, 2010). Además, como la soja es un producto casi sin demanda en el mercado local, el proceso de sojización devino en una suerte de "independización" de los vaivenes del mercado local. Dentro de los cambios tecnológicos más relevantes, se destaca la generalización de la siembra directa, la utilización

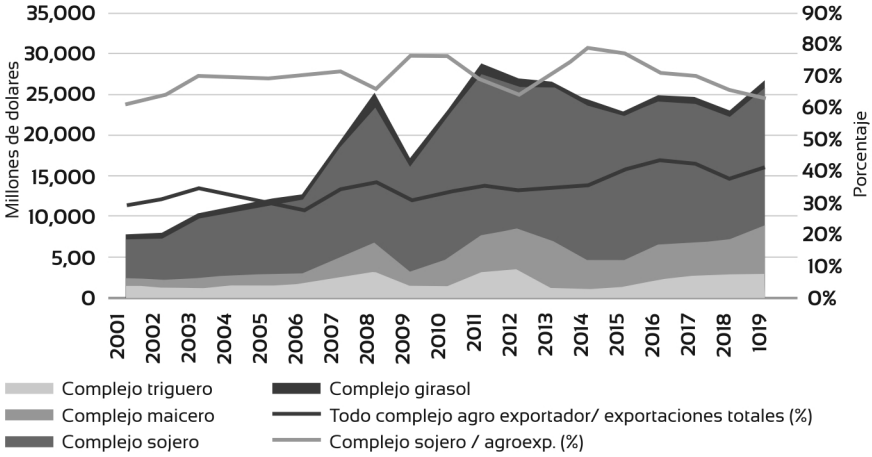
de semillas transgénicas combinadas con el uso agroquímicos (herbicidas, fertilizantes e inoculantes), el desarrollo de nuevas formas de almacenamiento (como las silobolsas), la implementación de tecnologías de la información y el avance de la maquinaria agrícola (Arceo, 2010). La desregulación sectorial por parte del Estado, la fuerte sobrevaluación del peso impactando sobre la rentabilidad del sector y las altas tasas de interés que cobraba el sector financiero sobre los pequeños y medianos productores generaron una caída en la cantidad de explotaciones agropecuarias (Azcuy Ameghino & Fernández, 2019).

La gran devaluación con la que se interrumpió el régimen de convertibilidad cambió los márgenes de rentabilidad sectoriales generando una gran transferencia de recursos hacia el sector agropecuario. La devaluación produjo una reducción de los costos de producción por hectárea favoreciendo especialmente a los grandes propietarios, dadas las economías de escala (Arceo, 2010).

A esto se le sumó un periodo de boom en el precio de los *commodities* agropecuarios, asociado al proceso de financiarización de los productos agropecuarios impulsado por la colocación de excedentes monetarios en un contexto de disminución de la tasa de interés de referencia internacional, proceso materialmente anclado en el acelerado crecimiento de la demanda de productos agropecuarios (determinado por el crecimiento de China y Asia) y en el desarrollo del mercado de biocombustibles (Páez, 2016). La harina de soja se transformó entonces en unos de los principales productos demandados por el mercado mundial dada su utilidad para la ganadería intensiva de aves y cerdos. Bajo este contexto, se establecen las retenciones agropecuarias. Con la sola excepción del año 2009, los precios FOB de los productos de exportación agropecuarios crecieron durante el período 2003-2015, destacándose la soja y el girasol por sus niveles y velocidades en los incrementos (Amoretti, 2022). Esta nueva situación implicó un renovado impulso de la expansión de la producción y de la inversión sectorial, arrastrando consigo a la industria local de maquinarias e implementos agrícolas. Además, se acentúa el proceso de especialización para cada una de las etapas productivas, tanto en relación con su tercerización mediante contratistas (para la fumigación, siembra y cosecha), a la obtención de economías de escala como consecuencia del incremento del tamaño de las explotaciones, y al crecimiento de los fideicomisos financieros aplicados a la producción agropecuaria (Caligaris, 2015).

El gráfico 1 permite comprobar la importancia del complejo agroexportador sobre las exportaciones totales (oscila entre un 30 y 40%) y del complejo sojero sobre el agroexportador (entre 60 y 80%)

Gráfico 1. Exportaciones complejo sojero, girasol, maicero y triguero en millones de dólares (eje izquierdo). Porcentual complejo agroexportador sobre el total de exportaciones y del complejo sojero sobre el total de las exportaciones agropecuarias (eje derecho). 2001-2019



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

A partir de la consolidación y la expansión de la soja como principal producto sectorial, empiezan a abrirse una serie de debates en torno a la conveniencia de concentrar las exportaciones en unos pocos *commodities*, los impactos agroecológicos del monocultivo, la relativa escasez en la generación de puestos de trabajo por parte de este complejo productivo, los impactos socioeconómicos consecuencia del desplazamiento de otras producciones y la resistencia a la aceptación de productos genéticamente modificados en ciertos mercados y países (Páez, 2016).

En la tabla 1 se observan los niveles de concentración de las toneladas exportadas de aceite de soja y sus subproductos y cómo evolucionan al comparar el año 2016 con el 2019. De un grupo de más de 20 empresas, 9 explican el 81.8% de las exportaciones en el año 2019 y el 94% en 2019. Las primeras 5 empresas concentraban en el primer año casi el 63% de las exportaciones, porcentual que evoluciona al 69% en 2019[4].

4- Lamentablemente, la base estadística del MAGYP comienza en el 2016, lo que dificulta observar el grado de concentración y su evolución durante todo el periodo bajo estudio.

Tabla 1. Listado de exportadoras en toneladas y porcentajes. Años 2016 y 2019.

		2016				2019			
	Empresas	Aceite de soja	Sub. de soja	Total (tn)	%	Sub. de soja	Aceite de soja	Total	%
1	Vicentín	869625	3906081	4775706	13.8%	5721796	1177498	6899294	19.8%
2	A.G.D	721745	4290143	5011888	14.4%	4881332	737943	5619275	16.1%
3	Cargill	767682	3259588	4027270	11.6%	2972922	498183	3471105	9.9%
4	Bunge	557612	3802514	4360126	12.6%	3309678	356767	3666445	10.5%
5	Oleaginosa Moreno Hnos	581476	2960561	3542037	10.2%	3634165	734489	4368654	12.5%
6	Dreyfus	287336	2520447	2807783	8.1%	2628601	322230	2950831	8.5%
7	Nidera*	394308	1593985	1988293	5.7%				
8	COFCO	147902	852525	1000427	2.9%	1950719	438713	2389432	6.8%
9	Molinos Agro	157243	717823	875066	2.5%	2943797	501959	3445756	9.9%
	SUBTOTAL				81.8%				94.0%
10	YPF	127705	640559	768264	2.2%	705103	117144	822247	2.4%
11	Molino Cañuelas	77960	345052	423012	1.2%	17758	2423	20181	0.1%
12	Compañía Argentina de Granos	125212	485738	610950	1.8%				
13	A.F.A	107620	392532	500152	1.4%	224250	47500	271750	0.8%
14	Noble Argentina**	137848	612168	750016	2.2%				
15	A.C.A	69580	242500	312080	0.9%	391800	92911	484711	1.4%
	Otras	101776	682495	784271	2.26%	420447	81853	502300	1.44%

Fuente: elaboración propia en base a MAGYP. * y ** a partir del año 2017 son absorbidas por COFCO.

Conviene ahora detenerse sobre algunos aspectos teóricos relevantes a la hora de considerar el margen apropiado por las grandes agroexportadoras en virtud del diferencial de alícuotas entre el poroto de soja y sus derivados.

Un primer punto refiere a los derechos de exportación (DEX) como medida a partir de la cual el Estado capta parte del excedente agrario (ganancia más renta). Se parte aquí del concepto de renta diferencial perfeccionado por Marx a partir del análisis del fenómeno esbozado por David Ricardo (1973). Para Marx (2001), bajo el régimen de producción capitalista, a la capacidad que de por sí da la propiedad territorial de ejercer un monopolio de determinados individuos con derecho a disponer de determinadas porciones de tierra de acuerdo con su propia voluntad, se le añade que dicha posesión redunda en

la facultad del terrateniente de utilizar su tierra como cualquier poseedor de mercancías; es decir, el arrendatario capitalista paga al terrateniente una determinada suma contractualmente establecida a la que se denomina renta, una forma específica en que se valoriza la propiedad territorial que sustrae parte de la ganancia del capital agrario. La renta diferencial es entonces una de las formas que toma la ganancia extraordinaria dentro del sector productivo agrario, que se explica por lo siguiente: 1) la disparidad de productividades de la fuerza de trabajo agraria de acuerdo a los distintos niveles de fertilidad de la tierra; 2) el hecho de que dicha diferencia no puede ser "anulada" mediante la inversión de capital; 3) la existencia de un determinado nivel de demanda que implica la necesidad de poner en producción tierras con fertilidades distintas y 4) a que toma la forma de renta gracias al monopolio de la tierra consagrado por la propiedad territorial. Como respuesta a la expansión del mercado de las mercancías agrarias, aumenta la productividad del trabajo agrícola y, con ella, las disparidades de productividades que son la base para la renta diferencial; crece así la capacidad de la propiedad territorial de apropiarse de una parte cada vez mayor del plusvalor generado.

Respecto de la relación entre retenciones y renta, los DEX no solo captan una parte del excedente, sino que modifican a la baja el precio de producción; entonces, además de absorber una porción de renta (en caso de que el precio que rige el mercado permita una renta diferencial), también disminuyen su masa. En efecto, un punto que diferencia al sector agrario de otros es que el precio que lo rige se determina por el costo de producción de la tierra menos fértil pero igualmente capaz de obtener una tasa de ganancia media; entonces, la afectación de los DEX como afectación de la actividad deviene en una menor disparidad (en caso de aumento de las alícuotas o caída de los precios internacionales) entre las tierras de mejor y menor fertilidad. Como las retenciones intervienen a la baja sobre los precios obtenidos por los productores agrarios, esto supone que la diferencia de fertilidades entre parcelas se achique, redundando en una caída del volumen total de renta.

Por otra parte, la aplicación de DEX sobre la producción supone tres cosas:

1) basta con que la producción se exporte independientemente de que los productores obtengan o no una ganancia (pudiendo, por ejemplo, haber llegado a cubrir sólo los costos) –esto quiere decir que las retenciones captan parte del excedente agrario sin poder diferenciar a priori si se trata de una porción de renta o ganancia–;

2) la renta diferencial no distingue entre mercado interno e internacional y, en cambio, los DEX se aplican sobre los productos de exportación, por lo cual, el Estado sólo se queda con la parte del producto que se exporta, y el resto es apropiado por los consumidores finales o intermedios de la

soja, que también se benefician por la caída de los precios a consecuencia de la aplicación de retenciones –más allá de que, en el caso de la cadena sojera, la mayor parte de su producción tiene destino exportable–;

3) el diferencial de alícuotas implica que parte del excedente que hubiese sido apropiado por el Estado pasa ahora a manos de las grandes exportadoras. Pero, al aplicar una alícuota mayor –cuando compran la cosecha al sojero– a la que terminan pagando al vender esos porotos transformados en aceites, harinas y otros subproductos, se apropian de un margen que, de otra forma (suponiendo la aplicación de alícuotas correspondientes a los subproductos al momento de la compra de la cosecha) hubiese ido a parar a manos de los productores. Es decir, el Estado pierde con la diferencia de alícuotas y el productor con la aplicación que hacen las grandes agroexportadoras de una alícuota mayor a la que rige al momento de la exportación del producto industrializado.

2. Metodología utilizada

En el apartado introductorio se hacía mención a la opacidad de datos del comercio internacional de granos, oleaginosas, aceites y subproductos, dada la carencia de información respecto de la cantidad de soja que es comprada por la industria aceitera con el objetivo de transformarse en aceite y subproductos con destino exportable. En rigor, el MAGYP sí publica la cantidad de porotos de soja que entran a la industria aceitera, pero no cuál es la porción de esa compra que va a tener como destino su procesamiento para su posterior exportación. Entonces, por un lado, se cuenta con la cantidad de soja comprada por la industria aceitera y, por el otro, el INDEC publica la cantidad de toneladas exportadas por año de aceite de soja, pellets y expeller. Por ende, una de las incógnitas que es necesario estimar es cuál es la cantidad de toneladas de soja que cada año tiene como destino la exportación transformada en aceite y subproductos.

Con respecto a esto, son de utilidad los datos publicados en los anuarios estadísticos de la bolsa de cereales de rosario. Aunque se basan en información del MAGYP, agregan la categoría de "rinde" que mide cuánto rindió esa X cantidad de poroto de acuerdo con cuánto aceite, pellets y expeller se produjo. Entonces, una primera opción para estimar la cantidad de soja exportada como aceite y subproductos consiste en calcular el rinde total de la industria aceitera en la producción total para cada año (cuántas toneladas de soja entraron vs. cuantas toneladas de aceite, pellets y expeller se produjeron). Luego, conociendo la cantidad de toneladas de aceite, pellets y expeller exportadas por año, y sabiendo la proporción entre la soja entrante y las toneladas de aceite y subproductos (el "rinde"), se utiliza esa misma

proporción para calcular la cantidad de oleaginosa transformada en aceite y subproductos con destino de exportación. De esta manera, es posible estimar la cantidad de poroto de soja entrante a la industria aceitera que luego terminó siendo exportada como aceite y subproductos.

Otra opción posible es la de, basándose en una serie de cálculos sobre la industria aceitera Argentina (Ciani, Reus & Aramayo, 2020), utilizar una proporción fija donde una tonelada de soja rinde 0.18 tn de aceite. Otra posibilidad surge de considerar sólo la proporción entre la soja entrante a la industria aceitera y las toneladas de aceite producida y, a partir de ahí, utilizar esa misma proporción para la exportación.

Entre estas posibilidades de cálculo, se optó por la primera: utilizar la proporción entre la cantidad de soja entrante a la industria aceitera y la cantidad de aceite y subproductos obtenida. De esta forma, los datos obtenidos se ajustan a la realidad específica y las características que tuvo la cosecha de soja para cada año[5]. Como punto en contra, así se hace abstracción de la posibilidad que los productores primarios tienen de guardar la cosecha en silobolsas, más considerando la pérdida de importancia de cooperativas y acopiadores gracias al crecimiento de la venta directa (productor-exportador). Por tanto, aunque existe potencialmente cierto grado de escisión entre la producción aceitera y la cosecha de soja, aun así, se opta por construir un indicador que vincule a ambas variables.

Por otra parte, con el mismo poroto se producen aceite, harina y pellets, o aceite, harina y expeller. En efecto, hay dos métodos de producción de aceite. Uno, el llamado tradicional, es característico de los grandes jugadores de la industria y produce aceite, harina y pellets. El otro, de extrusado, obtiene expeller en lugar de pellets. Aunque la exportación de expeller es marginal, fue necesario considerarla ya que, de otra forma, no se podría haber utilizado el cálculo de rinde total de la industria para luego utilizar esa proporción para el cálculo de los porotos comprometidos en la exportación de aceites y subproductos[6].

5- De haber optado por utilizar la proporción 1 tn= 0.18 tn. de aceite, se hubiese hecho abstracción de las particularidades de cada cosecha y de las posibles modificaciones de rendimiento que pueden haberse dado entre el año 2003 y 2019, las cuales redundan en modificaciones en el "rinde". Por otra parte, en caso de utilizar solamente la proporción entre la soja entrante a la industria aceitera y las toneladas de aceite producida, se habría desperdiciado el dato de cuántos pellets y expeller se produjeron por año.

6- Al considerar la producción de expellers, va de suyo que parte de lo apropiado por la agroindustria debería ser imputado a las pymes que producen mediante el método de extrusado. Entonces, parte de la apropiación en virtud de los diferenciales de las alícuotas sería usufructuada por las pymes y no por un sector concentrado como es el de la industria tradicional. No obstante, la incidencia de los expellers en la exportación es realmente mínima.

El otro "escollo" a sortear refiere a la estimación del monto de las retenciones. En efecto, los anuarios estadísticos de la AFIP publican el monto recaudado por el Estado en concepto de DEX pero no desagregan los datos para así considerar exclusivamente aquellos emanados de las exportaciones de soja y derivados. Tampoco se cuenta con información diferenciada respecto de las exportaciones de soja, maíz, trigo y girasol y sus respectivos derivados. En consecuencia, cada capítulo contiene mucho más de lo estrictamente necesario a los fines trazados. El cuadro 1 contiene 5 columnas. Las primeras dos refieren al nivel de desagregación de la información publicada por la AFIP (capítulo y denominación). La tercera columna muestra qué productos (de los que aquí interesan) incluyen. La cuarta y quinta señalan el nombre y el código de los artículos en función de la nomenclatura común del Mercosur, que es la que utiliza la base datos de comercio exterior del INDEC.

Cuadro 1. Productos agro exportaciones de soja y derivados analizados.

Cap.	Denominación	Incluye	Nomenclatura común del Mercosur	Código
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	Aceite de soja	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	15071000
			Aceite de soja refinado, en envases <= a 5l	15079011
			Aceite de soja refinado, excluido en envases <= a 5l	15079019
			Aceite de soja ncop	15079090
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	Subproductos soja	Harina y "pellets" de la extracción del aceite de soja	23040010
			Tortas y residuos sólidos del aceite de soja	23040090

Fuente: elaboración propia en base a AFIP y la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM).

Dado el nivel de desagregación insuficiente de la información publicada por AFIP, se apela a diferenciar entre retenciones efectivas (las publicadas por el organismo) y retenciones teóricas, tal como lo hicieron Benavento, Fernández y Guevara Santaló (2022). La categoría de retenciones teóricas surge al combinar la información contenida en las distintas resoluciones del

MECON –respecto de los productos gravados y sus respectivas alícuotas– con los datos publicados por el INDEC de exportaciones agropecuarias y agroindustriales que sí se encuentran desglosadas de acuerdo con la nomenclatura de comercio exterior del Mercosur. Esta última brinda la cantidad de kilos exportados y el valor FOB por año de cada mercancía codificada[7]. El número de lo recaudado bajo esta categoría surge de aplicar la alícuota del código representante de la mercancía en cuestión al monto FOB total anual. Cuando las alícuotas varían durante un mismo año, se opta por realizar un promedio ponderado de las alícuotas vigentes de acuerdo con la cantidad de meses en que haya estado cada una en vigencia. Si las modificaciones se dan en un mismo mes, la ponderación surge de considerar la cantidad de días hábiles durante los cuales cada alícuota estuvo en vigencia.

Las mercancías y códigos considerados se explicitan en la cuarta y quinta columna del cuadro 1. Cabe consignar al respecto que aunque la nomenclatura del Mercosur no tiene una nominación para los expeller; no obstante, dado que dicho subproducto se conoce también bajo el nombre de "torta", se lo asocia al código 23040090 "Tortas y residuos sólidos del aceite de soja".

La tercera cuestión a considerar es que la Argentina importa porotos de soja, por lo cual parte de la soja utilizada en la industria aceitera podría provenir de la importación. Al observar la producción total por año, el ingreso de soja a la industria aceitera y la cantidad de toneladas exportadas, hubo años donde la producción local no alcanzó por sí sola a abastecer a todos estos destinos (tabla 2). En efecto, esto sucede del 2005 al 2007, en 2009 y 2018. No obstante, publicaciones de la bolsa de comercio de rosario (Calzada & Di Yenno, 2019) sostenían que el poroto local tiene menos nutrientes que, por ejemplo, el paraguayo o boliviano. Algo que también se sostiene en publicaciones del INTA (Paollili, Cabrini & Fillat, 2022). Esto lo volvería dificultoso de exportar sin procesamiento ya que carecería de los estándares internacio-

7- Como las retenciones efectivas tienen un desglose mucho menor, es decir, incluyen los DEX de un conjunto mayor de productos, deberían ser mayores a las teóricas. Sin embargo, esto no sucede siempre, cuestión que obedece a múltiples causas no necesariamente ligadas a la utilización de mecanismos ilegales para la evasión de impuestos como triangulación de exportaciones, precios de transferencia, entre otros. Entre las legales, la Ley de Granos 21.453 grava las mercancías de acuerdo con el precio que reportan cuando se realizan las declaraciones juradas de exportación. Entre ese momento y la efectiva exportación puede llegar a pasar hasta un año, lo cual implica la posibilidad de que los precios y el tipo de cambio fluctúen en ese lapso. Como es lógico, las grandes exportadoras se aprovechan de estas "lagunas" legales y ensanchan sus beneficios (Mendizábal, 2024).

nales[8]. Si esto es correcto, estaría indicando que la mayor parte del poroto producido localmente tendría como destino a la industria aceitera y el poroto importado se exportaría sin ninguna transformación. De ello se justifican los cálculos realizados con respecto al origen local del poroto que fue destinado a la industria aceitera. Además, como señalan Ciani, Reus y Aramayo (2018), las exportaciones argentinas de soja son flexibles a los movimientos de cosecha, priorizándose el abastecimiento de la industria aceitera, algo que se puede comprobar al observar la última columna de la tabla 2. En efecto, los años donde la producción total no alcanza a cubrir la demanda para la industria aceitera y la exportación del poroto, suelen afectar a la baja el porcentual del producto que se dedica a la exportación sin procesamiento (especialmente 2009 y 2018). A su vez, al reparar en los años 2012-2015, donde se aplicó el ROSA y cayeron los niveles de importación, se observa una caída en dicho porcentual, lo cual podría expresar que parte del poroto importado en años previos se exportaba directamente. Probablemente, el hecho de que la proporción de exportaciones mantenga un registro similar durante el gobierno de la Alianza Cambiemos al de los últimos años kirchneristas –a pesar de la discontinuación de ROSA– se explique por la desaparición de los DEX a los derivados del girasol y del maíz (en 2016/17) y su reinstalación a un nivel muy inferior luego (en 2018/2019), dada la capacidad adaptativa del complejo aceitero a distintos productos primarios.

8- Paollili, Cabrini y Fillat (2022) señalan que entre 2000-2011 la industria importaba porotos de soja provenientes de Bolivia, Paraguay y sur de Brasil, registrándose los mayores volúmenes entre 2007 y 2008. La importación temporaria permitía que la soja ingresara al circuito comercial con más de un mes de anticipación que la cosecha argentina, aumentando la oferta en el momento de menor disponibilidad local. Además, el contenido de proteína de la soja proveniente de estos países es superior al promedio alcanzado por la soja local, resultando en subproductos de mayor calidad. Es decir, la argumentación de estos autores se asemeja a la vez que se diferencia con respecto a la de Calzada y Di Yenno (2019), quienes consideran que la exportación del poroto local redundaría en un menor precio debido a su baja calidad proteica, lo cual los hace concluir que encuentra su mejor colocación en la industria aceitera. Los autores también agregan que, frente a una eventual colocación de la producción de soja sin industrialización previa, la exportación se concentraría aún más en China, principal importador de los porotos locales sin procesamiento. Igualmente, entre 2012 y 2015, para importar soja se implementa el requisito de estar inscripto y habilitado en el Registro de Operadores de Soja Autorizados (ROSA), lo cual supuso una merma significativa de la importación. En el año 2016, se eliminan dichas restricciones retomándose las compras externas alcanzando un máximo de 6,4 millones de toneladas en 2018 (Paollili, Cabrini y Fillat, 2022).

Tabla 2. Producción total soja, ingreso a la industria aceitera y exportación (en toneladas). 2003-2019

Año	Producción	Ingreso soja a ind. Aceitera	Exportación	Prod- Exp	(prod-exp)-Ingr. Ind Aceitera	Exp. Poroto/ Prod.
2003	34.785.121	24.319.887	8.702.132	26.082.989	1.763.102	25%
2004	31.560.148	24.319.887	6.496.676	25.063.472	743.585	21%
2005	38.287.103	28.690.811	9.914.820	**28.372.283**	**- 318.528**	**26%**
2006	40.489.266	32.731.608	7.848.991	**32.640.275**	**- 91.333**	**19%**
2007	47.431.082	36.268.044	11.800.963	**35.630.119**	**- 637.925**	**25%**
2008	46.150.651	31.709.219	11.689.246	34.461.405	2.752.186	25%
2009	30.945.404	31.709.219	4.260.012	**26.685.392**	**- 5.023.827**	**14%**
2010	53.247.361	36.824.628	13.582.369	39.664.992	2.840.364	26%
2011	48.846.100	37.337.293	10.375.471	38.470.629	1.133.336	21%
2012	40.097.644	33.333.313	6.114.618	33.983.026	649.713	15%
2013	49.117.029	34.040.869	7.751.004	41.366.025	7.325.156	16%
2014	53.398.720	37.936.186	7.409.751	45.988.969	8.052.783	14%
2015	61.398.276	40.930.377	11.623.220	49.775.056	8.844.679	19%
2016	59.095.246	44.482.510	8.918.311	50.176.935	5.694.425	15%
2017	54.972.546	41.824.091	7.381.530	47.591.016	5.766.925	13%
2018	37.785.927	36.745.018	3.672.801	**34.113.126**	**- 2.631.892**	**10%**
2019	55.263.891	41.243.740	10.219.231	45.044.660	3.800.920	18%

Fuente: elaboración propia en base a MAGYP e INDEC

3. Resultados obtenidos

Conviene comenzar precisando los pasos del cálculo. Para cada producto (aceite y subproductos), tomando el monto FOB total anual, se calcula la retención teórica respectiva y luego se las suma. Por otro lado, el dato de la cantidad de soja que tuvo como destino la exportación transformada en aceite y subproductos se multiplica por el valor FOB de la tonelada de soja de forma tal de conocer cuál habría sido el precio obtenido en caso de que la oleaginosa se hubiese exportado directamente. El valor FOB de la tonelada de soja surge de tomar la cantidad de poroto que efectivamente se exportó en cada año y dividirla por el monto FOB total anual. De esta manera, una vez restadas las retenciones teóricas, es posible calcular cuál fue el pago efectuado a los productores sojeros[9]. Conociendo los montos de las retenciones

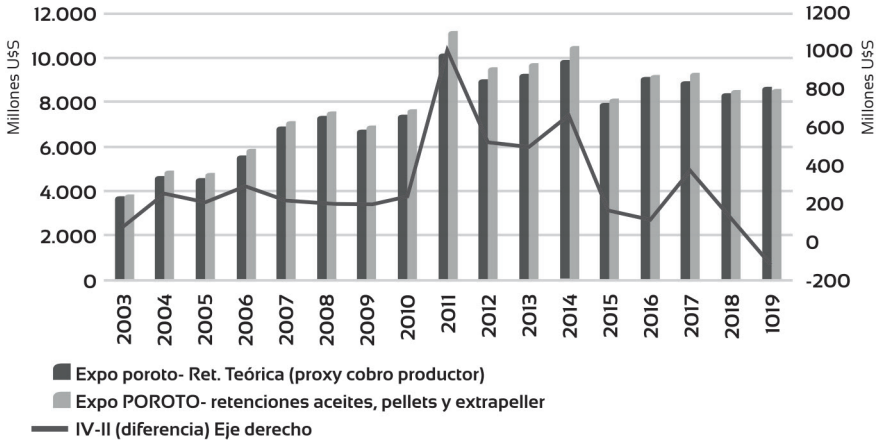
9- Se hace abstracción de los otros componentes del precio FAS que es el que recibe el productor, dado que nos resultan irrelevantes para el cálculo en consideración.

teóricas del aceite y sus subproductos, y el de las retenciones al poroto, se compara el monto FOB total anual del poroto cual si hubiese sido exportado directamente menos las retenciones que le corresponderían —proxy de lo que recibe el productor sojero—; por otro lado, a ese monto FOB total anual del poroto de soja se le resta las retenciones teóricas al aceite y sus subproductos, lo cual resulta en el monto que hubiese recibido el productor si le hubiesen pagado el precio de su producto menos las retenciones al aceite y subproductos que utilizaron como materia prima lo por él cosechado (el cuadro 2 presenta una síntesis metodológica). Como se ve en el gráfico 2 y la tabla 3, el valor alcanzado por el monto FOB del poroto menos las retenciones a aceites y subproductos es mayor al monto FOB del poroto menos las retenciones que hubiesen correspondido a su venta al mercado internacional sin que se le hubiese agregado valor, exceptuando el año 2019, donde el promedio anual de alícuotas del poroto, aceite y subproductos se igualaron. Esta diferencia es apropiada por los grandes exportadores de la cadena agroindustrial.

Cuadro II. Síntesis metodológica.

		Dato
Fuentes	MAGYP	Cant. de porotos de soja que entra a la industria aceitera
	INDEC (base de comercio exterior)	Cant. de Tn exportadas por año de aceite de soja, pellets y expeller
	Anuarios estadísticos de la bolsa de cereales de rosario	"rinde": cuanto aceite, pellets y expeller se produjeron con X cantidad de poroto
Cantidad (Tn)	1	rinde total anual de la industria aceitera (cuántas Tn de soja entraron vs cuantas de aceite, pellets y expeller se produjeron)
	2	con el dato de la proporción entre la soja entrante y las toneladas de aceite y subproductos total se calcula la cant. de oleaginosa transformada en aceite y subproductos que tuvo destino de exportación
Cálculo	I	En base al monto FOB anual, para cada producto (aceite y subproductos), se calcula la retención teórica respectiva y luego se las suma
	II	Cant. de soja transformada en aceite y sub productos con destino de exportación multiplicada por el valor FOB de la tonelada de soja= precio hipotético en caso de que la soja se hubiese exportado directamente
	III	FOB total anual del poroto cual si hubiese sido exportado directamente (II) menos las retenciones que le corresponderían = proxy de lo que recibe el productor sojero
	IV	FOB total anual del poroto de soja (II) menos las retenciones teóricas al aceite y sus subproductos (I)= lo que habría recibido el productor si le hubiesen pagado el precio del poroto menos las retenciones al aceite y subproductos
	V	IV-III (diferencia)

Gráfico II. FOB poroto soja menos retenciones, FOB poroto soja menos retenciones a aceites y subproductos (eje izquierdo) y diferencia (eje derecho). En millones de dólares corrientes. 2003-2019



Fuente: elaboración propia en base a MAGYP e INDEC.

Tabla III. Cálculo del valor de las exportaciones del poroto sin procesar que tiene destino a la industria aceitera de exportación, sus retenciones y las retenciones al aceite y subproductos (en dólares corrientes). Diferencia en dólares constantes de 2002 (2003-2019) En millones de dólares.

I	II	III	IV	V	VI
Año	Expo poroto- Ret. Teórica (proxy cobro productor)	Retenciones aceite, pellets y extrapeller (Ttal)	Expo poroto- retenciones aceite, pellets y expeller	IV-II (diferencia)	**V en dólares constantes 2002**
2003	3756	1070	3839	83	**82**
2004	4689	1190	4940	250	**239**
2005	4604	1209	4809	205	**189**
2006	5598	1430	5888	289	**258**
2007	6929	2563	7144	215	**186**
2008	7389	3783	7584	195	**163**
2009	6782	3460	6974	192	**161**
2010	7461	3782	7697	236	**194**
2011	10198	4473	11217	1019	**814**
2012	9023	4337	9544	521	**408**

2013	9282	4507	9774	491	**379**
2014	9892	4661	10557	665	**505**
2015	7988	4104	8148	160	**108**
2016	9124	3801	9234	109	**73**
2017	8951	3458	9329	378	**248**
2018	8409	3169	8527	118	**75**
2019	8701	3287	8583	-118	**-74**
Total	128777	54283	133787	5010	**4010**

Fuente: elaboración propia en base a MAGYP, Indec y Inflation. Eu World Data

Tal como arroja la tabla 3, para el total del periodo las grandes exportadoras se apropiaron de 4000 millones de dólares constantes del año 2002, producto de la diferencia entre lo que pagaron a los productores por su producción (restándole la alícuota de retención al poroto) y lo que cobraron al realizar el aceite y sus subproductos en el mercado internacional (restándole en cambio las alícuotas de retención a dichos productos). Si se considera el nivel de concentración sectorial, donde 5 empresas controlan entre el 60/70% de las exportaciones (ver tabla I), es posible arribar a la conclusión de que casi 2.500 millones de dólares fueron a parar por esta vía a sólo 5 empresas.

Por otra parte, el sentido de la diferencia entre las retenciones teóricas y las efectivas aplica sobre todo al momento de la cadena donde entran en juego las ventas al exterior de las mercancías agrarias. Pero el DEX que las exportadoras le cobran a los productores sí va a tender a confluir con el valor de las retenciones teóricas (más que con el de las efectivas), pudiendo diferir solo en el sentido de que su cálculo se basa en una alícuota promedio anual mientras la venta del producto a las exportadoras sucede en un determinado mes con su respectiva alícuota. Esto estaría indicando otra forma posible de ingresos extra de las grandes exportadoras. Por ejemplo, una exportadora puede comprar una X tonelada de soja cobrando al productor los gastos de comercialización y distribución más el monto de retenciones vigente. Luego realizar el trámite de declaración jurada correspondiente pagando el 90% del monto por alícuotas de retenciones al momento de la DJVE (declaración jurada de exportaciones). A partir de ahí, gozar de hasta un año para efectivizar la exportación especulando con el mejor momento de venta en función de los vaivenes del precio FOB de la soja o de sus derivados y del movimiento en el tipo de cambio. Ciertamente, aunque gracias al método de las silobolsas los productores también tienen un cierto margen de maniobra para especular con un alza de los precios o de un cambio en las alícuotas, no obstante, esto no quita el poder especulativo de las grandes exportadoras quienes, en todo caso, realizan sus maniobras especulativas a posteriori,

hacen las DJVE y, en virtud de su posición en la cadena sojera a nivel local y muchas veces internacional, detentan un conocimiento significativo sobre el mercado en cuestión e incluso capacidad de reacción y acceso apriori a los cambios en la política regulatoria local (Rampinini, Grondona & Mondino, 2023). Además, mientras el concepto de retención teórica se ajusta más al precio FAS recibido por los productores, no lo hace tanto respecto del precio de los derivados de la soja, también sujetos a las facilidades que brinda la ley 21.453 en cuanto a fijación de precios y tipo de cambio en relación con los montos a pagar al Estado por DEX. Esto señala un argumento adicional respecto de la ganancia extra de las grandes exportadoras, que se suma al margen obtenido gracias al diferencial de alícuotas en favor de las grandes aceiteras/exportadoras.

4. Conclusiones

Partiendo de la carencia de información acerca de los montos y contratos entre privados, ya que la legislación argentina protege con secreto estadístico a las operaciones comerciales de las empresas (dificultando la obtención de información sobre precios, destino y condiciones de pago y entrega); en base a información publicada por MAGYP, INDEC y los anuarios estadísticos de la Bolsa de Rosario, se ha podido estimar una transferencia de ingresos de 4000 millones de dólares constantes del año 2002 a favor de las grandes exportadoras, gracias a la diferencia entre lo que pagaron a los productores por su producción (restándole la alícuota de retención al poroto) y lo que cobraron al realizar el aceite y sus subproductos en el mercado internacional (restándole en cambio las alícuotas de retención a dichos productos). Por tanto, alrededor de 2500 millones de dólares fueron a parar a 5 empresas que controlan entre el 60/70% de las exportaciones[10]. En realidad, la falta de información también se debe a las reformas sectoriales que comenzaron a impulsarse a partir de la última dictadura cívico-militar y, especialmente, durante los años '90, específicamente el decreto 2284 de 1991 que desreguló el comercio interno y externo de mercancías desarmando gran parte de las unidades administrativas encargadas de regular o intervenir en el comercio. Con la eliminación de la Junta Nacional de Granos (JNG), el Estado perdió la posibilidad de participar en operaciones de comercio exterior o interior, y se desprendió de las instalaciones de elevadores de granos y silos de campaña

10- Nótese que no se considera (dada la imposibilidad de contar con los datos) como muchas veces son las agroexportadoras quienes financian a los productores, lo cual indirectamente –dado el interés por la financiación– deviene en la obtención de precios menores a los de mercado. Por tanto, es posible suponer que la cifra es mayor a la estimada.

y portuarios mediante los cuales lograba cierto grado de control e información sobre el sistema de comercialización (Pierri, 2014).

Por otra parte, la utilización de la categoría de retenciones teóricas en vez de efectivas se justifica no solo por el hecho de que las efectivas abarcan una mayor cantidad de productos, sino también porque a la hora de captar la distribución del margen gracias a la diferencia de las alícuotas aplicada a productos de la agroindustria y productos primarios, las retenciones teóricas tienden a confluir con el valor de los derechos de exportación incluidos dentro del precio FAS cobrado por los productores agrícolas. Así, el monto calculado podría ser mayor si fuese posible sumarle lo obtenido en base a las posibles diferencias entre las retenciones teóricas (elemento del precio FAS) y las efectivas (determinantes al momento de venta internacional). Por tanto, la distinción entre retenciones teóricas y efectivas encuentra su sentido más potente al momento de la exportación, tendiendo a diluirse cuando se la aplica sobre el momento del cobro por parte de los productores y a potenciarse cuando refiere a las alícuotas pagadas por los productos agroindustriales[11]. Al abarcar una mayor cantidad de productos, los montos cobrados por retenciones efectivas deberían ser mayores a los calculados vía retenciones teóricas, algo que en los años que se consideran no siempre sucede. Como la ley de granos 21.453 grava las mercancías de acuerdo con el precio que reportan cuando se realizan las declaraciones juradas de exportación y, entre ese momento y la efectiva exportación puede haber un lapso de hasta un año en el que los precios y el tipo de cambio fluctúen, las grandes exportadoras suelen aprovechar de estas dos temporalidades (la de la DJVE y de la declaración aduanera de exportación) ensanchando sus beneficios (Mendizábal, 2024).

Respecto del fomento al agregado de valor local como fundamento de la diferenciación de alícuotas, los principales actores beneficiados son las grandes exportadoras que concentran la comercialización de la mayor parte de la soja y sus derivados –siendo el complejo sojero decisivo dentro del complejo agroindustrial exportador, y de la oferta exportadora argentina–. Por ende, primero es necesario considerar si este incentivo a la generación de valor es necesario. En efecto, es claro que se está ante una industria que no es ni incipiente ni atrasada respecto de los estándares internacionales. De hecho, al reparar en las primeras dos columnas de la tabla 2, haciendo foco en los

11- De haber contado con la información desagregada en los anuarios de la AFIP, se podrían haber utilizado las retenciones teóricas sólo al momento de consignar el valor proxy obtenido por los productores primarios; y al momento de calcular el valor pagado por la agroindustria por DEX a derivados, utilizar las efectivas.

años 2017 y 2019, frente a niveles similares de toneladas de producción e ingreso a la industria aceitera, la tendencia a la igualación en las alícuotas de los DEX entre el poroto y sus derivados durante 2019, no parece haber tenido un efecto a la baja en la cantidad de toneladas de soja que entró como materia prima a la industria. Es decir, la diferencia de alícuotas no parece ser un factor decisivo para el negocio industrial de las grandes exportadoras. Además, el diferencial de alícuotas como incentivo a la generación de valor local parte del supuesto erróneo de que todos los actores económicos (exportadores, acopiadores, cooperativas y productores) tienen las mismas posibilidades de exportar su producción directamente. Dado que los puertos están privatizados y en manos de las grandes aceiteras, sumado al hecho de que un productor no tiene la posibilidad de exportar sin tener que pasar por algún tipo de intermediación, esto no se verifica en la realidad. Además, las grandes exportadoras suelen autovenderse la producción (MATE, 2022), lo cual deja a las claras la situación desventajosa de un productor que, por obra de la casualidad, pudiese vender su producción directamente al mercado internacional. Entonces, el mecanismo de diferenciación de alícuotas entre productos primarios y aceites y derivados opera solamente en la órbita del cálculo económico de las grandes aceiteras y exportadoras que, en función del mismo, pueden optar por utilizar los productos primarios como materia prima en vez de exportarlos directamente. Las reglamentaciones de DEX parecen hacer oídos sordos al igualar actores económicos en todo y por todo asimétricos. Considerado así, la diferenciación de alícuotas es una medida más producto de la imposición de la agroindustria al Estado que del Estado a la agroindustria (al menos mientras este se interese por la generación de puestos de trabajo que conlleva la generación de valor local).

Las retenciones y la forma específica en que actúan dentro de la cadena de comercialización no puede ser interpretada aisladamente, sino en relación con otra serie de fenómenos: el control oligopólico de un puñado de agroexportadoras del mercado de exportación de soja y derivados; la potestad de estos mismos actores sobre los puertos de donde salen las mercancías agrarias y sus subproductos; precios de transferencia en el complejo sojero detectados en virtud de la persistente menor magnitud de los valores FOB de los puertos argentinos respecto de los del golfo de México (Grondona, Burgos & Gaggero, 2015; Pierri, 2014); fusión en una sola figura de la industria aceitera y la intermediación comercial exportadora; por último, la participación significativa de las grandes agroexportadoras en diversas formas de financiación de la producción agropecuaria. En realidad, estos actores no necesitan de "incentivos" para la generación de valor local, y su capacidad de lobby en pos de sostener una diferenciación de alícuotas que claramente las

beneficia no brota de sus necesidades sino de sus potencialidades: cuanto más pueden, más quieren.

En conclusión, la problemática de las retenciones, tanto en su aspecto vinculado a las relaciones asimétricas dentro de la cadena sojera, así como a las maniobras de elusión impositiva a las que las reglamentaciones estatales dan lugar, situadas en el contexto descrito en el párrafo anterior, señalan la necesidad de una intervención directa por parte del Estado sobre el comercio exterior de granos, desde una propuesta de mínima como sería la restitución de alguna forma de JNG o la adquisición de una exportadora (como se puso en discusión cuando la quiebra de Vicentín), a una virtual estatización del mercado de granos, oleaginosas y derivados. En este sentido, no hay que olvidar que, al menos durante los primeros dos gobiernos peronistas, el papel estratégico que hoy ostentan las grandes exportadoras era ocupado por el Estado mediante el IAPI. Algo parecido es observable con relación al financiamiento de los pequeños productores: antes tarea de la JNG y hoy negocio de las exportadoras (Pierri, 2014). En la medida en que las políticas sectoriales no consideren el elemento estructural, cada medida que procure captar parte del excedente agrario devendrá en que el "costo" de la apropiación se traslade desde los sectores concentrados (exportadores y propietarios) a los pequeños y medianos productores y cooperativas, sembrando un criterio "objetivo" para la unificación política de gran parte de los actores rurales bajo la denominación de "el campo", como sucedió al desatarse el conflicto por las retenciones móviles en 2008.

Referencias bibliográficas

Amoretti, L. (2022). *Impactos y dinámicas de la renta agraria y la renta urbana en la posconvertibilidad. El caso de la provincia de Buenos Aires y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires* [Tesis de Maestría]. FLACSO.

Anino, P. & Mercatante, E. (2009). *Renta agraria y desarrollo capitalista en Argentina*. Lucha de Clases.

Arceo, N. (2010). Las transformaciones estructurales en el agro pampeano. En N. M. Arceo, M. L. Gonzalez, N. M. Mendizabal & E. M. Basualdo *La economía argentina de la postconvertibilidad en tiempos de crisis mundial* (pp. 253-251). Cara o Ceca.

Azcuy Ameghino & Fernández. (2019). El Censo Nacional Agropecuario 2018: visión general y aproximación a la región pampeana. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (51), 5-36.

Benavento, A., Fernández, D. y Guevara Santaló, L. (2022). Indicadores de

un funcionamiento problemático del complejo agroexportador pampeano. *Realidad* Económica, *52*(352), 9-38.

Cafiero, M. & Llorens, J. (2008). *La falacia de las retenciones móviles*. Agrositio.

Caligaris, G. (2015). Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes pooles de siembra. *Mundo Agrario*, *16*(31). https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n31a01/6634

Calzada, J. & Di Yenno, F. (19 de julio de 2019). *¿Qué pasaría si Argentina exportase solamente poroto de soja sin procesar?* https://cdi.mecon.gob.ar/bases/doc/bcr/info_sem/1914.pdf

Ciani, R; Reus, A. & Aramayo, M. (2018). *Destino de la producción Argentina de soja.* Subsecretaría de Mercados Agropecuarios.

Grondona, V., Burgos, M. Gaggero, A (coord). (2015). F*uga de capitales IV. Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero.* CEFIDAR.

Marx, K. (2001). *El Capital. Crítica de la economía política* (tomo III). FCE.

MATE - Equipo de Investigación Política (EDIPO) (2022). La madre de todas las rentas. *Crisis*, (52). https://revistacrisis.com.ar/notas/la-madre-de-todas-las-rentas

Mendizábal, G. (2024). Las retenciones agropecuarias y agroindustriales en la Argentina: formas de estimación, elusión impositiva y distribución del excedente [Tesis de Maestría]. FLACSO.

Páez, S. (2016). Soja en Argentina a principios del siglo XXI: el sistema agropecuario y la competencia por el uso del suelo productivo. *CEC*, *3*(5), 135-169.

Paollili, M. Cabrini, S. & Fillat, F. (2022). *Evolución de la cadena de soja en Argentina. Periodo 2000-2021.* Pergamino, Buenos Aires. Informe técnico (5). INTA-EEA Pergamino.

Pierri, J. (2014). *Producción y comercio de granos, 1980-2012: políticas públicas, grandes empresas y dependencia.* Biblos.

Pierri, J. & Cosenza, L. (2014). Desregulación económica y sus efectos sobre el comercio externo de granos en la década del 90. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (41).

Pierri, J (2009). Grandes empresas y cooperativas en el comercio exterior del complejo sojero, 1990-2006. *Documentos del CIEA*, (4), 147-163

Rampinini, A., Grondona, V., & Mondino, L. (2023). Flujos financieros ilícitos en las exportaciones del complejo sojero argentino. La Red de Justicia Fiscal de América Latina y el Caribe.

Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación*. FCE.

Rodríguez, J. (2010). Consecuencias económicas de la difusión de la soja

genéticamente modificada en Argentina, 1996-2006. En M. E. Bravo *et al.*, *Los señores de la soja: la agricultura transgénica en América Latina.* CLACSO.

Rodríguez, J. & Arceo, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003. *Realidad Económica,* (219), 76-98.