

Régimen de acumulación y derechos de exportación: oportunidades, amenazas y desafíos

Por Pablo Lavarello, Leonardo Perichinsky y Miguel Zanabria

La rebelión fiscal de origen rural demuestra los límites al crecimiento de un régimen de acumulación que no supera su inserción internacional basada en exportaciones de commodities agrícolas. En la presente nota se analizan los rasgos centrales del actual modo de regulación y se trata de desanudar la aparentemente paradójica situación de buen desempeño económico con alto grado de conflictividad político institucional en el sector agrícola.

Desde el año 2002 comienza a configurarse un nuevo régimen de acumulación¹ que, a diferencia del régimen previo, genera altas tasas de crecimiento y niveles de inversión crecientes en el marco de una gradual mejora de las condiciones laborales y la consiguiente recuperación de la participación de los asalariados en el ingreso. Este régimen no contó, desde su inicio, con un conjunto de instrumentos encuadrados en un plan de desarrollo; y mucho menos con un conjunto de instituciones que le den sustentabilidad. Las medidas se fueron tomando, ante las diversas oportunidades y limitantes, sobre la base de los desequilibrios y conflictos que se generan en un proceso de crecimiento que heredaba un esquema basado en el libre mercado implementado durante los años '90. De esta manera, a puro ensayo y error, se fue configurando un esquema de política económica donde el pilar central es el tipo de cambio competitivo y diferencial según sectores (ese es el gran rol de las derechos de exportación, además de un conjunto de instrumentos (aún incipientes) que son cruciales para su sustentabilidad: una política monetaria consistente, los controles a la salida de capitales, y las derechos de exportación a las exportaciones frente a la fuerte expansión de los mercados internacionales de materias primas. En forma paralela, se reinstauraron instituciones clave, como las convenciones colectivas de trabajo que son un avance fundamental hacia la configuración de una nueva regulación de un eventual régimen con inclusión social. De estos instrumentos e instituciones aislados, reflejo del mayor (aunque aún escaso) margen de maniobra de la sociedad frente a los mercados, las derechos de exportación constituyen un avance frente al esquema previo. No es casual que sean la punta de lanza de las críticas al funcionamiento de este régimen, que pone en evidencia el interés de sectores rentísticos por cambiar de "modelo".

El argumento central de esta nota es que, contra el pesimismo reinante entre gran parte de los periodistas económicos y economistas, el régimen instaurado hace cinco años está mostrando un buen desempeño macroeconómico y que el reciente conflicto del "campo", lejos de plantear un agotamiento del mismo, está demostrando la necesidad imperiosa de profundizarlo, mediante la implementación de un conjunto políticas, planes e instituciones imprescindibles para absorber y/o postergar los desequilibrios que todo proceso de acumulación genera.

1) Se entiende por régimen de acumulación al conjunto de regularidades (de la organización de la producción, de su horizonte temporal de valorización, de la distribución del valor, de la demanda social y de la articulación de los capitales) que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, esto es, que permita postergar o reabsorber las distorsiones y desequilibrios que genera este proceso en si mismo. Robert Boyer (1986) "La teoría de la regulación: un análisis crítico" CEIL-Humanitas.

Algunos rasgos del período de crecimiento 2002-2007

Como punto de partida, es necesario revisar brevemente el comportamiento de las principales variables y los limitantes que se van presentando, a fin de dimensionar realmente si estamos ante un agotamiento del régimen o frente a una crisis coyuntural de la forma en que se regula. Excede al objeto y extensión de esta nota abundar en un análisis de cuáles son los mecanismos que aseguran el funcionamiento del actual régimen de acumulación. No obstante, es posible ilustrar su desempeño a partir de un conjunto de indicadores oficiales, sistematizados por estudios recientes del CESP, CEPAL y el CIEPyC²:

§ Desde el año 2002 al 2007, las tasas de crecimiento de la economía fueron superiores al 8%, alcanzando el 8,7% en el año 2007 respecto al año 2006. El valor del PBI del año 2007 es 24,7% superior al mejor año de la convertibilidad. Esto indica que estamos en presencia de un crecimiento real y no simplemente de una recuperación después de una fuerte crisis.

§ Si consideramos el nivel del PBI per cápita, el año 2006 fue por primera vez superior al de 1998, que a su vez era igual al de 1974 (esto refleja, a su vez, la magnitud del estancamiento estructural en que había caído nuestro país desde la dictadura). En el año 2007 el PBI per capita fue 12,1% mayor al del año 1998 y 1974.

§ La participación de la industria en el PBI pasó de 16,3% en el año 2002 a 18% en el año 2007, aún muy por debajo del 21,4% que representaba en el año 1980, previo a la crisis de la deuda. Es decir, comienza a revertirse paulatinamente el proceso de desindustrialización de los años '90.

§ Cuando analizamos cuáles son las fuentes de dicho crecimiento, vemos que el incremento del PBI viene asociado fundamentalmente a la expansión del consumo, que explica 60,8% del aumento del PBI, seguido por la inversión, que generó el 28% del crecimiento, y recién después por las exportaciones, que sólo representan el 11,2%.

§ Lo más notable de este proceso es el importante crecimiento de la inversión bruta fija, que alcanza el 24,3% del PBI en 2007 y 26% en el último trimestre de ese año (a precios corrientes), muy por encima del 19% registrado durante los mejores años de la convertibilidad. Cabe destacar algunos elementos adicionales para dimensionar las características de este proceso:

- En perspectiva histórica, un interesante trabajo del CESP de la UBA³ ha mostrado que durante la segunda mitad del siglo veinte, la inversión total de nuestro país ha sido de 18,9% del PBI en promedio. Claramente hubo fluctuaciones, pero entre los años 60 y 70 la inversión osciló en torno al 20%, y sólo en dos oportunidades llegó al 25% (durante el gobierno de Frondizi, y por el transitorio impulso de la obra pública, a inicios de la dictadura del 76). La tasa de inversión privada desde el año 2006 es mayor al 20% del producto, valor que supera todos los niveles desde 1960.
- Durante el año 2007 se registraron cambios en el perfil de la inversión que son muy auspiciosos: la demanda de inversión en

2) Ver en particular Schvarzer, Donghia, Orazi, Tavosnanska (2008) "La actividad productiva del 2007. Un crecimiento que se consolida en distintos ámbitos" Notas de Coyuntura N°24, CESP; Fernandez Bugna Y Porta F. (2007) "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en Kosacoff (ed) "Crisis recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007" CEPAL, Buenos Aires y Revista "Entrelíneas de la Política Económica" CIEPyC, varios números (www.ciepyc.unlp.edu.ar)
3) Schvarzer, et al (2008), op cit

maquinaria creció intensamente (21,9%) mientras que se desacelera la inversión en construcción (8,2%). Esto es un cambio importante del último año que conviene resaltar, dado que mejora el perfil de inversión hacia aumentos en la capacidad productiva de la economía. La inversión en maquinaria supera en un 40% al pico de la convertibilidad de 1998.

▫ Es cierto que la demanda creciente de inversión en maquinaria está basada en gran medida en importaciones⁴, dada la brutal destrucción que tuvo la industria de bienes de capital con la apertura a las importaciones. No obstante, la producción local ha crecido fuertemente y es superior a todos los niveles alcanzados en los '90. Este es un dato relevante que está señalando, en forma muy incipiente, las potencialidades de cambio estructural que posibilitaría este régimen de acumulación: de producir bienes commodities industriales y bienes de consumo, a producir bienes de capital, competitivos en precio y calidad.

▫ El interés del capital se orienta principalmente a las actividades extractivas, persistiendo el carácter rentista del régimen previo. Sin embargo, al interior de la industria manufacturera, la formación bruta de capital se da en mercados no monopolísticos y en empresas de tamaños promedio menores a los de la década pasada. Este proceso, subestimado por las estadísticas de inversión usualmente utilizadas, se traduce en un importante proceso de nacimiento de empresas: hacia mediados de 2007, la cantidad total de empresas registradas (en los sectores industria, comercio y servicios) era de 476.000, superando en un 14%⁵ al máximo de 1998, con un aumento del tamaño medio en términos de empleo. El crecimiento de la actividad de estas empresas se encuentra vinculado a los sectores más dinámicos y reflejan un gradual proceso de sustitución de proveedores externos de las terminales locales (en su mayoría autopartistas, agropartistas y otras industrias metalmeccánicas).⁶

§ En este marco de régimen de acumulación de base industrial, se registra una recuperación del empleo registrado, que entre 2004 y 2007 creció un 7% promedio anual, mientras que en el período 1980-2004 lo hizo a un 0,6% promedio anual. Se da, a su vez, un importante crecimiento del empleo, cuya tasa⁷ pasó del 30% en el promedio del año 2003 al 37,8% en el promedio de 2007 y la consecuente reducción de la tasa de desempleo, que pasó del 17,3% al 8,5% de la PEA entre los promedios de los años 2003 y 2007.

§ La rehabilitación de las convenciones colectivas como instrumento esencial para profundizar en el futuro un mayor crecimiento impulsado por la demanda interna, constituyen un cambio institucional mayor respecto a la forma de negociación existente durante los años '90. En este sentido, la institucionalización de una relación capital-trabajo basada en las negociaciones colectivas coloca en una posición central del régimen a la distribución funcional del ingreso entre asalariados y capitalistas, que desde el año 2003 muestra una recuperación. En ese año la participación de los asalariados en el ingreso era, según datos del Ministerio de Economía, de sólo

4) En el 23% de las importaciones es difícil distinguir si se trata bienes de capital o bienes de consumo durable (telefonía y computadoras). Ver Fernandez Bugna y Porta (2007)

5) La tasa de natalidad de empresas en el período 2003-2007 es, en promedio, del 13%, mientras que en la segunda mitad de los '90 era del 8% (Dinámica del empleo y rotación de empresas, MTEySS).

6) Ver Castillo V., Rivas D., Rojo S., Rotondo S. (2006) "La creación de nuevas empresas durante la etapa post-convertibilidad (2003-2005), impacto sobre el empleo asalariado registrado" Dirección general de Estudios y Estadísticas laborales, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Mimeo.

7) Definida como la relación entre el empleo neto de la subocupación y la población total y estimada en base a la EPH continua del tota de aglomerados urbanos relevados.

34,3% y desde esa fecha la participación de los asalariados va recuperándose gradualmente hasta alcanzar (según la última cifra disponible) el 41,3% en el año 2006. Sin embargo, aún no se recupera la brutal pérdida de participación de los asalariados desde inicios de la década de los '90 (45% en 1993). Mucho menos se llega a recuperar la participación del 2º gobierno de Perón, de 57,4% en 1954.

En resumen, la política económica actual parece intentar fortalecer no exenta de contradicciones y desequilibrios- una progresión general y relativamente coherente de las principales variables de la economía, que se traducen en una acumulación productiva. La generación de empleo y el salario comienzan a recuperar un rol clave como factores de retroalimentación del proceso de crecimiento. El hecho que el consumo privado, la inversión y el empleo crezcan simultáneamente son los rasgos más sobresalientes de este esquema. Esto requiere dar la necesaria institucionalidad que coordine la puja distributiva entre capital y trabajo. Los avances en esta dirección, si bien insuficientes, no son menores: convenciones colectivas, y política monetaria acomodante al objetivo de pleno empleo. Este incremento paulatino de la participación de los salarios en el ingreso -típicamente "reformista"- que es lo que está siendo actualmente cuestionado por la oposición empresaria que busca retrotraer ese sendero progresivo.

Los derechos de exportación en el marco de una política anti-inflacionaria consistente

Estos avances enfrentan hoy un fuerte ataque mediático, que tienen su explicación en lo poco que se ha avanzado en la reconfiguración de las formas de competencia y en la redefinición del perfil de inserción internacional del país. Por un lado, la alta concentración y extranjerización de sectores claves de la economía, y por el otro, un perfil de especialización basado en actividades captadoras de rentas son los límites estructurales fundamentales. En particular, la participación del capital extranjero en el panel de 500 grandes empresas relevadas por el INDEC, se ha mantenido en niveles elevados entre el año 2003 y 2005, quintuplicando el valor de la producción de las grandes empresas nacionales. A pesar de que este indicador sobreestima el peso del capital extranjero, porque no consideran al segmento de PyMEs, muestra la persistencia de uno de los principales límites estructurales: la recuperación del control nacional del comercio de materias primas y de generación la tecnología.⁸ La elevada extranjerización de la economía se traduce en una alta concentración de los mercados desde los años '90, que permitió a las grandes empresas aumentar sus márgenes de ganancia. Uno de los principales factores que explica las mayores ganancias ha sido el aumento de los precios de los productos por encima del crecimiento de los salarios, convalidados por aumentos de la demanda interna y externa.

Es evidente que no todas las situaciones son similares aún dentro de las 500 principales empresas, dependiendo del peso de los salarios y de los insumos importados en sus costos, así como de la importancia de las exportaciones de commodities y la concentración de la oferta, que les permite fijar precios en el mercado interno y, simultáneamente, favorecerse en los mercados de exportación. Los sectores exportadores de commodities lograron aumentos importantes en sus ganancias gracias a precios internos que se ajustaron a crecientes precios internacionales. Aquellos sectores que se orientan principalmente al mercado interno y concentrado, lograron

8) Las empresas multinacionales tienen un casi nulo grado de vinculación con empresas locales en la generación de tecnología. Las mismas difunden tecnología desarrollada en casas matrices y limitan su estrategia tecnológica a la apropiación de desarrollos locales de los institutos tecnológicos. Para un estudio de caso de las industrias agroalimentarias ver Lavarello P. (2004) "Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentina durante los años '90" Desarrollo Económico, N°174, vol.44 Julio-septiembre.

umentar sus precios frente a una menor variación relativa de sus costos. En las industrias usuarias de los dos sectores previos, el aumento de los precios siguió al aumento de sus costos, al igual que los sectores intensivos en insumos importados.⁹

La debilidad del Estado en desacoplar totalmente los precios internos de los internacionales y en disminuir las prácticas de los grupos concentrados, está en el centro de la actual puja distributiva que explica la inflación. La mala implementación de las medidas de control de los acuerdos de precios convalidan estas estrategias. A ello se suma la falta de credibilidad de los índices oficiales de precios, que generaliza la remarcación, propagando las causas estructurales de inflación.¹⁰ Distorsiones y asimetrías que sólo podrán ser superadas en el mediano plazo, en la medida que se avance decididamente en un proceso de cambio estructural, basado en un mayor nacimiento de empresas y la promoción de sectores productivos dinámicos: bienes de capital y sectores de alta tecnología que posibilitan el nacimiento de nuevas actividades y el aumento de productividad de las existentes. De no avanzar en un proceso de cambio estructural y de nuevas formas de competencia, los grupos concentrados buscarán poner límite a este régimen de acumulación, socavando los dos pilares básicos del crecimiento: el tipo de cambio real alto y la gradual redistribución del ingreso con pleno empleo. Y como efecto colateral, se debilitará la base de apoyo de este gobierno en los sectores asalariados y las Pequeñas y Medianas empresas.¹¹ Sectores silenciosos, cuya sindicalización y/u organización es imprescindible en la actual coyuntura.

Claro está que este proceso requiere como condición necesaria, desactivar las fuentes estructurales de inflación mediante las derechos de exportación móviles y la implementación de una política efectiva de control de precios con mecanismos de seguimiento sistemáticos, análisis de costos y control que vaya más allá de acciones aisladas.

Por su parte, se debe apuntar a minimizar los mecanismos de difusión de los aumentos de precios, mediante una acción sobre las expectativas inflacionarias crecientes que se registran hoy en la economía argentina. Una condición necesaria para avanzar en esta dirección es reconocer los niveles de inflación actuales. Una vez que el Gobierno acepte el nivel de inflación presente podrá ser creíble una política antiflacionaria que se plantee metas de mediano plazo para situarla nuevamente en niveles inferiores a los dos dígitos.

Desde el punto de vista de la coherencia macroeconómica, el dilema es sostener un tipo de cambio real alto, consistente con una política antiinflacionaria. Esto es, implementar una política de contención de los precios, sin caer en la tentación (o ceder a la presión) de la apreciación cambiaria. Las experiencias recientes de México y Brasil (y la forma en que la Argentina resolvió el problema de la inflación a principios de los noventa) demuestran que la tasa de inflación se contrajo a partir de un marcado proceso de apreciación cambiaria, producido luego de aplicar políticas monetarias contractivas. En esos países, el aumento de la tasa de interés alentó el ingreso de capitales que generó la revalorización de sus monedas domésticas. Pero no fue la política monetaria contractiva lo que desaceleró la inflación, sino las expectativas de mayores tasas de interés. No se verificó en estos casos, una importante respuesta de la demanda agregada a la mayor tasa de interés.¹²

En este sentido, y suponiendo que el esquema de tipo de cambio alto no está en discusión en la Argentina, no hay mucho por hacer por el lado de la política monetaria para contraer la inflación. Básicamente, por que sólo aumentaría la tasa de interés y generaría apreciación cambiaria.

Por el lado fiscal, un estudio de German Saller en la edición anterior de esta revista ha

9) Fernandez Bugna y Porta (2007), op cit.

10) Es así que recién podemos plantear un diagnóstico más concreto de la inflación: las causas de la misma no es un bajo ritmo de crecimiento de la oferta real, ni tampoco el crecimiento excesivo de la demanda real. Es una inflación de carácter estructural en la cual existen causas estructurales: el aumento de los precios internacionales de las materias primas y el monocultivo que limita la oferta de alimentos, por un lado, y por el otro, diversos mecanismos de propagación, como ser el traslado de esos mayores costos a los precios finales en mercados oligopólicos así como el ajuste de precios de otros productos y servicios vía anticipaciones de aumentos de precios. De esta forma la inflación es el mecanismo que tiene el capital para bloquear el régimen.

11) Los movimientos "tácticos" de acercamiento a los grandes grupos de agronegocios (la propuesta de una junta de granos "privada" en manos de las cinco grandes exportadoras es un peligroso antecedente).

12) Ver Barbosa-Filho N. H. (2008) "Inflation Targeting in Brazil: 1999-2006", en Epstein G. and E. Yeldan (eds.) Beyond Inflation Targeting: Central Bank Policy For Employment Creation, Poverty Reduction and Sustainable Growth, Edward Elgar, forthcoming. Disponible en Alternatives to Inflation Targeting, number 6, Political Economy Research Institute (PERI) University of Massachusetts, Amherst, September 2006. y Galindo L. M. and J. Ros (2008) "Alternatives to inflation

demostrado la baja incidencia del gasto público sobre la demanda agregada, más allá de cuestiones valorativas.

Es decir, descartando la apreciación del peso como mecanismo estabilizador de los precios, los derechos de exportación a las exportaciones aparecen como una condición indispensable para desactivar las causas estructurales de la inflación. Es la única forma que posee el Estado para hacer frente a las consecuencias no deseables sobre el mercado interno de un aumento de precios internacionales, con el actual marco regulatorio e institucional del país. Los derechos de exportación móviles son un avance respecto a los derechos de exportación fijas, porque al aumentar su alícuota cuando se incrementan los precios internacionales aíslan totalmente el mercado local del internacional. No afectan la ganancia normal del sector, sino que recuperan parte de la renta extraordinaria, mostrando la debilidad de la medida frente al desafío que se enfrenta.¹³

Los derechos de exportación como respuesta a una estructura industrial desequilibrada

Los derechos de exportación a las exportaciones cumplen un segundo rol que no es señalado habitualmente: generar un esquema de precios relativos favorables a la industria al establecer tipos de cambio efectivos diferentes según los sectores. El dólar neto de derechos de exportación que perciben los complejos agroalimentarios por la exportación de materias primas es más bajo que el que perciben los exportadores industriales o el que deben afrontar los importadores de bienes industriales. Entonces, los derechos de exportación son una medida que apunta a modificar los precios relativos, más que de corte fiscal,¹⁴ porque al influir en los tipos de cambios efectivos sectoriales favorecen a la industria vis a vis a las actividades primarias. Esto se fundamenta en que la Argentina es un país con una estructura productiva desequilibrada: que los sectores agrícolas presentan niveles de productividad más altos que los industriales. Este esquema es importante incluso para el agro, porque la mayor productividad del sector, se debe en parte a las superiores calidades del suelo, pero también a la difusión de técnicas desarrolladas en la industria local (maquinaria agrícola) o la industria de insumos (mayormente importados).¹⁵

En consecuencia, que los derechos de exportación se apliquen ahora no es el resultado de un capricho del gobierno actual sino de un conjunto de decisiones tomadas en el pasado, cuando la Argentina optó por un modo de regulación que favoreció la especialización en commodities agrícolas y por el control de los distintos complejos por grandes empresas multinacionales.¹⁶ El conjunto de instrumentos alternativos fue desmantelado durante los años '90, dejando a la población local a merced de los mercados internacionales. En este sentido es crucial recuperar el control nacional del acceso a las materias primas.

Del otro lado nos proponen, entonces, menores niveles de derechos de exportación (o su desaparición) complementados con una apreciación del peso que sitúe los niveles de renta de las actividades agropecuarias en los niveles actuales; pero con el aliciente de que la apreciación cambiaría genere nuevas fuentes de rentas financieras en otras actividades económicas. A su vez, la revalorización del peso (apreciación cambiaría) generaría una mayor facturación medida en moneda extranjera para empresas de servicios públicos privatizadas, bancos extranjeros, etc. Así como una mayor capacidad de repago de deuda externa por parte del Estado.

targeting in Mexico” en Epstein G. and E. Yeldan (eds.) Beyond Inflation Targeting: Central Bank Policy For Employment Creation, Poverty Reduction and Sustainable Growth, Edward Elgar, forthcoming. Disponible en Alternatives to Inflation Targeting, number 7, Political Economy Research Institute (PERI) University of Massachusetts, Amherst, September 2006.

13) Según una cuenta muy simple pero ilustrativa realizada por el INTI el margen de beneficio en un campo promedio de la pampa húmeda dedicado a la combinación soja-trigo alcanzaría 800US\$ por hectárea. Si decidiera arrendar la tierra a un fondo de inversión, este pagaría 500US\$ por hectárea. Lo cual nos está diciendo que la ganancia normal es aproximadamente de 300US\$ por hectárea y los 500US\$ es renta pura que queda aun después de las retenciones del 11 de marzo. Claro está que hablar de una explotación promedio no es adecuado, existe una fuerte heterogeneidad según la localización, el tamaño y el modelo organizacional. Estimaciones de AACREA que no son un ente de investigación oficial sino privado, muestran que un planteo de maíz-soja-girasol en La Pampa permite obtener un arriendo de 300 US\$/ha; Tucumán uno de maíz-soja1 de 1º, trigo, soja de 2º, permite obtener un arriendo de 200US\$/ha. No vemos que las retenciones recuperen para la sociedad toda la renta extraordinaria que sería justificable desde una perspectiva de evitar los comportamientos rentistas

14) La recaudación por derechos de exportación aporta

Más allá de los derechos de exportación: Hacia un Estado presente en el comercio agrícola.

La Argentina contó alguna vez con mecanismos regulatorios del mercado de granos. La Junta Reguladora de Granos antecesora de la Junta Nacional de Granos- fue establecida durante los años '30 por el gobierno conservador, en forma contemporánea a las juntas (denominados Boards) de Canadá y Australia en un contexto de fuerte caída de los precios internacionales. La Junta intervenía en el mercado de granos para sostener el precio interno al productor, abastecer a la industria y el consumo local a precios accesibles, entre sus principales funciones.¹⁷ Los roles que cumplía la JNG eran el de comprar los granos en el momento de siembra a un precio sostén y luego venderlo a exportadores y usos locales. Estas funciones fueron puestas en práctica sólo en aquellos períodos en que el Estado contó con el apoyo del sector productor o bien cuando hubo intentos de profundizar un proceso de desarrollo autónomo de las grandes exportadoras.¹⁸ Sin embargo, la Junta tenía potestad sobre otras funciones cruciales para un desarrollo diversificado de los complejos agroalimentarios: la gestión de convenios con otros Estados para la exportación, el establecimiento de grados y standards, certificando calidad cuando fuera necesario y brindando a los productores información sobre sus calidades relativas de granos al momento de la cosecha mejorando su posición de negociación respecto a sus clientes (muchas veces grandes exportadoras).

Es importante destacar que cuando se eliminaron las Juntas, a fines de 1991, durante el gobierno de Carlos Menem, todas estas funciones pasaron definitivamente a manos del sector privado. Pese a que esta acción explicaría gran parte del problema actual, las entidades del campo no adoptaron medidas con la magnitud y la agresividad vistas en estos días. Algunos sectores del campo apoyaron activamente (Sociedad Rural Argentina, parte de las Confederaciones Rurales Argentinas), otros no opusieron tanta resistencia.¹⁹ Hoy tampoco las proponen activamente, lo cual deja el campo libre para que avancen nuevamente las grandes empresas comercializadoras de granos.²⁰

En ausencia de una institucionalidad desarrollada, los derechos de exportación son un primer paso necesario que permite cumplir con objetivos indelegables del Estado frente a la coyuntura internacional de mayor demanda de granos: desacoplar los precios internos de los alimentos de los internacionales y posibilitar un esquema de tipos de cambio diferenciales. No hacerlo implicaría poner en riesgo el acceso de la mayoría de la población a los alimentos y dar marcha atrás en el proceso de industrialización incipiente. Sin embargo no es suficiente, se requiere de un conjunto de otras medidas e instituciones. Es necesario profundizar el régimen. En particular, la problemática de la agroindustria requiere mecanismos de regulación contra el abuso de poder monopsonico, la recuperación del rol del Estado en el comercio exterior con una política descommoditización, al mismo tiempo que se permita llevar adelante políticas selectivas para los productores pequeños.

La discusión de fondo: Perfil de especialización y relación capital-trabajo

De no diseñar una estrategia frente a estos nuevos desafíos, se corre el riesgo de terminar cediendo a la demanda de un conjunto de políticas y acuerdos sociales que buscan consolidar un perfil de especialización limitado a los sectores agrícolas y agroindustriales, controlado por una diversidad de grupos de los negocios agrícolas básicamente dedicados al comercio exterior y a las finanzas. Su postura, a grandes rasgos, es "nada de control estatal al comercio exterior", a cambio de subsidiar alimentos para el segmento pobre de la población. Esta propuesta implica algo así como "libre

un 10,29% en 2007 y en lo que va del 2008 el 13 % de la recaudación. Más allá de su magnitud menor, es importante pensarla como un amortiguador en caso de problemas de balanza de pagos (hoy impensable pero nunca se sabe...). Al ser su base imponible en divisas reduce la fragilidad fiscal ante posibles devaluaciones y restricciones de divisas (en este momento secundarias pero que durante los '80 fue un serio limitante de los planes de estabilización).

Esto refuerza nuestro argumento, que las mismas son más que una medida coyuntural y que quienes plantean su eliminación no piensan más que desde una visión sectorial.

15) Una alternativa sería establecer tipos de cambio múltiples y diferentes según los sectores, o bien aumentar los aranceles a los productos importados. Estas medidas, de más compleja implementación y en conflicto con los acuerdos comerciales implementados a nivel nacional e internacional, tendría los mismos efectos sobre la rentabilidad del sector.

16) En el marco de la desregulación que implicó el desmantelamiento de la JNG, de la JNC, del Consejo Agrario Nacional, de la Junta Nacional de Carnes, de la Comisión Reguladora de la Producción y comercialización de yerba mate, de la Junta Nacional de Vitivinicultura, de la Junta Nacional del Algodón, del Consejo Nacional de la Industria Lactea, entre otros.

17) Es de destacar que las funciones eran variadas y que las mismas estuvieron a cargo inicialmente de distintas instancias gubernamentales: En 1933 se crea la Dirección nacional de Elevadores y la

mercado con ingreso ciudadano” y seduce a más de un confundido. El necesario conflicto entre el Capital y Trabajo en todo proceso de industrialización con distribución del ingreso, es desplazado por un conflicto entre Estado y Pobres. Implica concretamente que si por el aumento de precios de los alimentos una persona cae en la pobreza, en vez de pelear aumento salarial a través de su sindicato, su acción se oriente a reclamar al Estado un aumento en el ingreso ciudadano, asignación familiar por hijo o simple subsidio a la alimentación (diversos mecanismos que varían según lo proponga con intenciones diferentes la CTA, la oposición “republicana” o la Sociedad Rural pero que pueden converger en una alianza implícita o explícita). De esta manera se lograría estabilizar a la mayoría de la población entre la pobreza y la indigencia, haciendo compatible la “paz social” con la ausencia de intervención estatal en el comercio de granos. Esto implicaría pagar los alimentos como si fuésemos importadores de bienes agrícolas y forzaría la caída de la clase media en los umbrales de pobreza. Para el sector de los agronegocios implicaría un nivel de renta muy superior, independientemente de quién se lleve la mayor parte.

Los derechos de exportación, entonces, aparecen como la herramienta bisagra que divide las aguas. Empieza así un proceso de resolución de duración indefinida por la definición del régimen de acumulación en la post-convertibilidad. Si las distintas fracciones del capital optan por consolidar su base de negocios en actividades rentísticas, hecho no imposible viendo los corrimientos actuales de muchos grandes grupos de actividades industriales a la explotación de grandes extensiones de tierra, el final de la película será un modelo de sociedad dual e inserción exportadora de materias primas. La historia cuenta que esta elección no la toman libremente sino condicionados. Por un lado, por su grado de coordinación, y por el otro, por la decisión que tomen (o no tomen) actores que aún no han dado su última palabra. El gobierno deberá decidir en cual de estos actores (por ahora silenciosos) se apoya para superar este inevitable impasse, propio de toda experiencia de acumulación con inclusión social.

Junta Reguladora de Granos, y en 1935 se unifican en la Junta Nacional de Granos y Elevadores.

18) La compra de granos fue llevada adelante solo durante ciertos períodos: (i) a inicios de los años '30 cuando organizaba pequeños pooles de compra con financiamiento del Banco Nación, (ii) cuando fue absorbida por el Instituto para el Intercambio Argentino (IAPI) en el marco del primer plan quinquenal del gobierno de Perón, siendo el período más activo en esta función comprando el 88% del trigo la JNG (iii) entre 1973 y 1976, que participó en el 53,2% de las exportaciones de trigo, 62% de maíz, 25% de sorgo. Función que fuera eliminada por la dictadura en 1976, quedando nuevamente en manos de pocas empresas de comercio interno y externo.

19) La Federación Agraria publicó un repudio en su revista “La tierra”.

20) Es necesario comparar esta actitud con la de los productores australianos, neozelandeses y canadienses, frente a la oleada de liberalización de los años '90, quienes no cedieron ante la ofensiva de las grandes transnacionales de granos. La centralización de las compras de materias primas no fue entregada a estas empresas, sino que optaron por el reemplazo de los Boards por mega cooperativas de exportación (como Fonterra, la Cooperativa de productores lácteos neocelandeses, o el Board privado, en el caso del trigo de Australia).