

NEOLIBERALISMO Y
SECTORES DOMINANTES
TENDENCIAS GLOBALES
Y EXPERIENCIAS NACIONALES

EDUARDO M. BASUALDO
Y ENRIQUE ARCEO
[COMPILADORES]

Neoliberalismo y sectores dominantes : tendencias globales y experiencias nacionales / compilado por Eduardo M. Basualdo y Enrique Arceo - 1a ed. - Buenos Aires : Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO, 2006.

364 p. ; 23x16 cm. (Grupos de Trabajo dirigida por Atilio A. Boron)

ISBN 987-1183-56-9

1. Neoliberalismo. 2. Movimientos Populares. I. Basualdo, Eduardo M., comp. II. Arceo, Enrique, comp.

CDD 320.5

Otros descriptores asignados por la Biblioteca Virtual de CLACSO:

Neoliberalismo / Clases Dominantes / Ajuste Estructural / Estado / Capitalismo / Poder Político / Movimientos Populares / Democracia / América Latina

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO

**NEOLIBERALISMO Y
SECTORES DOMINANTES
TENDENCIAS GLOBALES
Y EXPERIENCIAS NACIONALES**

**EDUARDO M. BASUALDO
Y ENRIQUE ARCEO**
[COMPILADORES]

ENRIQUE ARCEO
FRANCISCO DE OLIVEIRA
EDUARDO M. BASUALDO
PIERRE SALAMA
ADOLFO GILLY
RAQUEL GUTIÉRREZ
RHINA ROUX
LUIZ FILGUEIRAS
REINALDO GONÇALVES
ARMANDO BOITO JR.
FELIPE BURBANO DE LARA
MIGUEL LACABANA



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales



Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

Editor Responsable Atilio A. Boron, Secretario Ejecutivo de CLACSO

Colección Grupos de Trabajo

Director de la Colección Emilio H Taddei

Grupo de Trabajo Sectores Dominantes en América Latina

Coordinadores Eduardo M Basualdo y Enrique Arceo

Área Académica de CLACSO

Coordinador Emilio H. Taddei

Asistentes Programa Grupos de Trabajo Rodolfo Gómez - Julio Coseglia

Revisión técnica de textos Miguel Ángel Djanikian

Área de Difusión y Producción Editorial de CLACSO

Coordinador Jorge Fraga

Edición

Responsable: Florencia Enghel | **Equipo:** Ivana Brighenti - Mariana Enghel - Virginia Feinmann

Diseño editorial

Responsable: Miguel A. Santángelo | **Equipo:** Marcelo Giardino - Mariano Valerio - María José Gargaglione

Divulgación editorial

Responsable: Marcelo F. Rodríguez | **Equipo:** Sebastián Amenta - Daniel Aranda - Carlos Ludueña

Arte de tapa Diseño realizado por María José Gargaglione; Foto: © Shaul Schwarz, Looters Ravage
Port-au-Prince Seaport, 27 de febrero de 2004

Impresión Cromosete Gráfica e Editora Ltda

Primera edición

Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales
(Buenos Aires: CLACSO, agosto de 2006)

[ISBN-10] 987-1183-56-2 | [ISBN-13] 978-987-1183-56-9

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Av. Callao 875 | piso 3º | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4811 6588 | Fax [54 11] 4812 8459 | e-mail <clacso@clacso.edu.ar> | web <www.clacso.org>

Patrocinado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional  **Asdi**

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

PARTE UNO

TRANSFORMACIONES EN
LOS SECTORES DOMINANTES,
EL ESTADO Y LOS MOVIMIENTOS
POPULARES EN AMÉRICA LATINA

PRÓLOGO

EL ESTUDIO DE LOS SECTORES DOMINANTES de América Latina ha ocupado tradicionalmente un lugar destacado en la historiografía, la sociología y la economía de la región. Las discusiones en torno a sus características, la naturaleza de las relaciones que mantienen las fracciones locales con el capital extranjero y la potencia hegemónica; el tipo de Estado dependiente que tienden a forjar, las modalidades que su configuración le imprime a las distintas fases de desarrollo, han constituido un motor de singular importancia para el desarrollo de las ciencias sociales. No se trata de un hecho casual. El diagnóstico sobre la naturaleza de los sectores dominantes, las relaciones de fuerza existentes entre sus distintas fracciones y los condicionantes que ello supone para la evolución económica, política y social constituyen un elemento esencial para la comprensión del funcionamiento de los actores sociales y políticos y el diseño de su estrategia por parte de las clases y fracciones sociales que no integran el bloque de clases dominante.

En las últimas décadas este ha sido, sin embargo, un tópico poco frecuentado. La recuperación de la democracia en gran parte de la región no trajo aparejada una reversión de la derrota que los sectores dominantes le infligieron a los sectores populares durante las décadas anteriores, y en consonancia con ello en los medios académicos predominaron las preocupaciones vinculadas con el estudio de las formas en que los sistemas políticos procesan las demandas de los actores y los obstáculos que

enfrenta la consolidación de una democracia crecientemente incluyente y estable. El condicionamiento estructural al sistema político por parte del bloque de clases dominante y los antagonismos que sirven de base a proyectos alternativos de desarrollo –temática central en los anteriores análisis– tendieron a ser desplazados del centro de atención.

Esta tendencia fue reforzada por el creciente peso ideológico del neoliberalismo y la estrategia implícita en el financiamiento otorgado por los países centrales a las instituciones académicas, y ello tuvo lugar de dos maneras. Por una parte, la concepción de que el desarrollo sólo es sustentable y eficiente si se apoya en la acción espontánea del mercado tornó irrelevante el estudio de las características de los sectores dominantes, salvo en lo que hace a su competitividad en el mercado mundial y las políticas necesarias para incrementarla. Las características de la evolución de la sociedad están básicamente determinadas, en esta óptica, por el mercado. Por otra parte, la resistencia a esta concepción llevó a enfatizar las consecuencias de la desregulación y la necesidad de la intervención del Estado a fin de que el desarrollo sea posible y socialmente sustentable. Esta contraposición Estado-mercado tendió a opacar la concepción del Estado como un instrumento al servicio, en última instancia, de los sectores dominantes y la del mercado como un mecanismo que opera condicionado por esa dominación y que posibilita su propia reproducción.

La crisis del neoliberalismo y el ascenso al poder político, en varios países de la región, de sectores sociales y partidos que impugnan las premisas de las políticas neoliberales y las consecuencias de su aplicación subrayan el papel estratégico que asume el análisis de los sectores dominantes. Este análisis constituye un elemento esencial para entender las características y límites del régimen de acumulación de capital en que se apoya la fracción hegemónica y los condicionantes que enfrenta el accionar de los partidos políticos que ocupan el centro de la escena política sin expresar la hegemonía de un bloque alternativo ni coadyuvar a su estructuración.

La constitución del grupo de trabajo sobre los sectores dominantes es, por ende, un desafío que excede en mucho los intereses únicamente académicos. Su objetivo es brindar elementos conceptuales y empíricos imprescindibles para el debate sobre la estrategia política más adecuada para los objetivos e intereses de los sectores populares; las medidas programáticas que exige su concreción y el campo posible de alianzas para ello. Tarea a la que, desde distintas ópticas, contribuyen, por otra parte, la totalidad de los grupos de trabajo de CLACSO.

El presente volumen, cuyo contenido fue consensuado en una primera reunión del grupo realizada en Buenos Aires entre el 1º y el 3 de junio de 2005, privilegia el análisis del proceso contemporáneo de la conformación de los sectores dominantes en diversos países de la

región (Venezuela, Ecuador, Argentina, Brasil). El trabajo sobre el tema referente a Bolivia no pudo ser concluido por Carlos Villegas en razón de haber pasado a ocupar el Ministerio de Planificación de ese país, en la reciente administración gubernamental.

El volumen incluye una primera parte (Transformaciones en los sectores dominantes, el Estado y los movimientos populares en América Latina), de índole más general, que se inicia con el texto que dio origen a la conformación del grupo y que alude a las transformaciones experimentadas por los sectores dominantes en la región durante las últimas décadas y sus implicancias desde el punto de vista de las modalidades de desarrollo y la situación de los sectores populares. A continuación incorpora un texto de Arceo que analiza las causas del crecimiento desigual de América Latina y el este de Asia en las últimas décadas, partiendo para ello del examen y la crítica de una difundida visión neoliberal sobre el origen de estas trayectorias diferentes. La contribución de Pierre Salama aborda el reducido crecimiento de América Latina desde una óptica distinta a la adoptada por Arceo, que enfatiza el impacto decisivo del control económico y social ejercido por el capital transnacional y la apertura económica. El enfoque de Salama, en buena parte teórico, está centrado en las consecuencias del predominio del capital financiero y puede ser provechosamente confrontado con el que realiza sobre el mismo tema, en este volumen, Gonçalves en relación con Brasil. Esta primera parte se cierra con un artículo de Adolfo Gilly, Raquel Gutiérrez y Rhina Roux centrado en las consecuencias de las transformaciones en las condiciones de la dominación sobre los sectores populares de América Latina.

La parte referida a las experiencias nacionales incorpora cuatro trabajos sobre Brasil; dos son complementarios (Gonçalves y Filgueiras) y tienen una fuerte impronta económica, mientras que otros dos (Francisco de Oliveira y Boito Jr.) asumen una visión más sociológica con matices diferenciales derivados no sólo del énfasis en distintos aspectos de la realidad brasileña. La contraposición de la evolución reciente en Brasil con la experimentada por Argentina, donde se produce –tras un complejo proceso, analizado en detalle por Eduardo M. Basualdo– un cambio de fracción hegemónica, brinda al lector abundante material para la reflexión. El trabajo sobre Ecuador (Felipe Burbano de Lara) examina un proceso que no es exclusivo de ese país, como es el quiebre del bloque dominante según ejes regionales, y el referente a Venezuela (Miguel Lacabana) describe el sinuoso camino que lleva al intento de conformar un bloque de poder alternativo.

Los trabajos reunidos ofrecen un material extremadamente rico, que si bien deberá ser complementado mediante la ampliación en el futuro de la cobertura geográfica del grupo, sienta las bases para profundizar el análisis y el debate de una serie de temas que quedan plantea-

dos embrionariamente en este libro. Especial importancia asumen en este sentido el estudio acerca de la situación de las diferentes fracciones del capital local y extranjero (burguesías nacionales, oligarquías locales y capital extranjero) no solamente en términos de su relevancia estructural sino también de su estrategia interna y regional de acumulación de capital, de sus vinculaciones con el sistema político y las propuestas de integración existentes en la región.

ENRIQUE ARCEO
Y EDUARDO BASUALDO

DOCUMENTO INICIAL¹

LOS CAMBIOS DE LOS SECTORES DOMINANTES EN AMÉRICA LATINA BAJO EL NEOLIBERALISMO

LA PROBLEMÁTICA PROPUESTA

LOS RASGOS GENERALES DE LAS TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS DE LA REGIÓN

Las inusitadas transformaciones sociales que se registraron en las sociedades latinoamericanas en el último cuarto de siglo han sido concomitantes con cambios igualmente profundos en los sectores dominantes. La ruptura o debilitamiento, según los países, del modelo sustitutivo supuso, junto con la modificación de la composición y destino de la producción y de los excedentes, cambios de hegemonía dentro del bloque de clases dominante y del peso dentro del mismo del capital de origen externo, así como la reestructuración de cada una de las fracciones que lo integran y de sus ligazones con el capital financiero y productivo transnacional.

Estas modificaciones estructurales fueron posibles por la redefinición de los propios estados latinoamericanos y las formas de representación política en América Latina. No se trata solamente de una drástica mutación del aparato estatal, la cual ha sido ciertamente inédita por la privatización de las empresas públicas latinoamericanas, sino también de una alteración en la propia dinámica y composición

¹ Este documento fue elaborado como base inicial para la constitución del Grupo de Trabajo.

de los partidos que conforman el núcleo del sistema político. En la medida en que el modo de acumulación tiende a ser crecientemente excluyente y que estos partidos consideran imposible una modificación significativa de este, dejan de estar integrados por *militantes* (que se alejan o son expulsados) y de sintetizar internamente un debate ideológico que define las líneas políticas de acción. Ahora predominan dentro de ellos verdaderos profesionales de la política, que operan sobre el conjunto social amalgamados por intereses económicos, con lo cual la corrupción asume un papel creciente en la conformación del sistema político.

Las transformaciones en los sectores dominantes, en las características y el papel del Estado y en las representaciones políticas, son distintas dimensiones de un modo de acumulación que se traduce también en cambios en la composición y las modalidades de inserción de los asalariados en el mercado de trabajo y su capacidad de negociación, así como en el grado de heterogeneidad y las modalidades de articulación en la economía de los restantes sectores populares.

El proceso de sustitución de importaciones en América Latina había tenido, al menos en los países de mayores dimensiones de la región, acentuados rasgos comunes: el fuerte peso del Estado como orientador del proceso y agente productivo; el control público de los flujos financieros orientado a apoyar el proceso de industrialización, y la estrecha articulación entre la expansión de la capacidad productiva (a cargo, preponderantemente, de empresas especializadas) y el consumo interno. Esa articulación, que estaba acompañada de una rápida expansión del empleo, con un particular dinamismo del sector industrial y bajas tasas de desempleo, servía de sustento a una alianza entre las fracciones de las clases dominantes orientadas hacia la producción para el mercado interno y parte de los sectores populares.

Sin embargo, esa alianza, en los países en donde existió, se plasmó en el marco de una industrialización que tenía como supuesto la extrema concentración de la riqueza y del ingreso heredadas de las anteriores fases y que, al avanzar a etapas más complejas, recurría crecientemente a las inversiones de empresas extranjeras, a la par que se acentuaba el proceso de concentración y centralización del capital y la desigualdad en la distribución del ingreso, elementos esenciales para la reproducción ampliada de las formas de consumo y de producción propias del centro en economías con niveles de ingreso per cápita sustancialmente menores. Y estuvo acompañada de un creciente grado de organización y movilización de los sectores populares, que en algunos casos llegó a constituirse en una amenaza para el sistema de dominación.

La forma que asumió el proceso de reestructuración económica y de apertura comercial y financiera y su grado de profundidad estuvieron condicionados, en cada país, por la relación de fuerzas entre las

distintas fracciones del bloque dominante, las características de la fracción que devino hegemónica y su capacidad para utilizar los aparatos de Estado a su favor, así como para cambiar la relación de fuerzas con los sectores populares y romper los marcos institucionales que cristalizaban la relación de fuerzas precedente. La crisis del modelo sustitutivo no fue un reflejo pasivo de las modificaciones sobrevenidas en la economía mundial.

En algunos países (Argentina, Chile) la ruptura del proceso sustitutivo precede a los cambios de políticas económicas en el centro y expresa la decisión de una fracción decisiva de los sectores dominantes locales de reconfigurar la estructura económica y social a fin de restar centralidad al Estado y en especial a los obreros industriales y a las clases subordinadas que pretendían acceder a su control. En otros países influyeron las condiciones planteadas por la crisis de la deuda externa y las fuertes presiones de los organismos multinacionales de crédito, pero también, al igual que en los países mencionados precedentemente, las expectativas de ciertas fracciones dominantes en relación con el acceso a un mercado mundial de capitales en rápida expansión; las perspectivas abiertas por el incremento del comercio mundial, los riesgos de la profundización de la industrialización ante la creciente competitividad de las redes productivas internacionales controladas por las empresas transnacionales y, sin duda, el nuevo predominio ideológico que logra, en todo el mundo, el neoliberalismo.

Los ejes de crecimiento de la región han tendido a diferenciarse. El Cono Sur y algunos de los países del Pacto Andino experimentaron un proceso de reprimarización que se tradujo en la expansión del sector primario y de las industrias intensivas en el empleo de recursos naturales y la contracción o disminución de la importancia relativa de las restantes, mientras que, sobre todo en México y Centroamérica, lo saliente es la especialización en algunos fragmentos industriales altamente intensivos en el uso de mano de obra no calificada, lo cual refleja condiciones objetivas diferenciales de inserción en la nueva división mundial del trabajo, así como distintas configuraciones de los bloques dominantes y de su relación de fuerzas con los sectores subordinados. No obstante, importantes fracciones del capital externo e interno pugnan en el Cono Sur para complementar el actual modelo de inserción en el mercado mundial con el desarrollo de exportaciones sustentadas en un reducido costo de la mano de obra.

Los resultados de estas transformaciones han sido, si se toma a la región en su conjunto, tasas de crecimiento menores que las experimentadas entre 1950 y 1980, pese al aumento más acelerado de las exportaciones. Este crecimiento del producto –relativamente reducido en términos históricos, pero también respecto a otras regiones de la periferia– ha estado acompañado de sustanciales transferencias de riqueza e

ingresos hacia los sectores dominantes locales y el capital transnacional vía asunción por el Estado del endeudamiento privado, la transferencia de los activos públicos por medio de las privatizaciones, la adopción de políticas monetarias estrechamente subordinadas a los condicionantes planteados por los flujos externos de capitales, y un predominio de la valorización financiera del excedente, tanto en el mercado local –donde el acelerado crecimiento de las instituciones y los mercados financieros es acompañado por un aumento de la importancia de las acreencias financieras dentro de los activos del capital predominantemente productivo– como en el internacional, donde se traduce en muy significativas fugas de capital.

Esto ha sido paralelo a una caída en la importancia relativa de la inversión en medios de producción; la desarticulación del aparato industrial y la contracción o desaparición de las actividades de mayor complejidad tecnológica y mayores exigencias de trabajo calificado; tasas de desocupación que son, en la mayoría de los casos, superiores a las de los años ochenta; y reducción, con algunas pocas excepciones, de los salarios reales.

A ello se suma un notorio proceso de extranjerización, especialmente acelerado en el sector servicios como consecuencia de los amplios procesos de privatizaciones y de transnacionalización de buena parte de los grandes grupos económicos locales, tanto del punto de vista financiero como de la orientación de la producción, el ámbito de sus inversiones y las alianzas en que están insertos.

Este doble proceso de internacionalización financiera y extranjerización –que es expresión de las nuevas formas que adopta la concentración y centralización del capital a nivel local y mundial– condiciona los grados de autonomía de las políticas públicas a través del peso de la deuda externa, que ha tendido en casi toda la región a aumentar y ha posibilitado la asunción por los organismos de crédito multinacionales de una posición central en la elaboración y adopción de la política económica, monetaria y fiscal. Además, ha estado acompañado del desarrollo de un nuevo tipo de crisis, donde el factor desencadenante no es ya la insuficiente capacidad de importación frente a los requerimientos planteados por la expansión industrial en materia de suministro externo de bienes de capital e insumos, sino la inversión en el signo de los flujos financieros externos.

Como se mencionó anteriormente, este conjunto de transformaciones es simultáneo –y ello no es casual– con la crisis de las representaciones políticas tradicionales en la mayor parte de la región. Ella se expresa, por una parte, en una marcada y creciente subordinación de los aparatos políticos a los intereses inmediatos de los sectores dominantes. Por otra, en una profunda disociación entre las organizaciones sociales populares y el sistema político, que ya no las representa. El

surgimiento de nuevos sujetos sociales vinculados a los fenómenos de la pobreza y la desocupación resultante de la desindustrialización comienza a ser un hecho destacable regionalmente. Se trata de nuevos fenómenos sociales y políticos que parecen indicar una modificación básica en el plano político que los vincula entre sí y que remite a las nuevas formas de la dominación política en Latinoamérica.

En este sentido, todo parece indicar que los sectores dominantes avanzan en la redefinición del sistema político y de la sociedad civil mediante una estrategia negativa, porque no pretenden construir consenso sino impedir la organización de los grupos subalternos, inhibiendo su capacidad de cuestionamiento. Lo plasman mediante un proceso de integración de las conducciones políticas y sociales de los sectores populares. De esta manera, los sectores subalternos son inmovilizados, y no pueden generar una alternativa política y social que cuestione las bases de sustentación del nuevo patrón de acumulación.

Esta nueva situación de la política se encuadra dentro de lo que Antonio Gramsci denomina el *transformismo*, con la particularidad de que la cooptación de los partidos políticos no es ya fundamentalmente ideológica, sino que cumplen en ella un papel decisivo los incentivos materiales. Esto no es independiente de las distintas funciones históricas que desempeña la clase dominante en uno y otro contexto. Gramsci indica que:

este fenómeno [el transformismo] se verifica “espontáneamente” en los períodos en que aquella determinada clase es progresista, o sea hace avanzar a toda la sociedad, no sólo satisfaciendo sus exigencias existenciales, sino ampliando continuamente sus cuadros por una continua toma de posesión de nuevas esferas de actividad industrial-productiva. Cuando la clase dominante ha agotado su función, el bloque ideológico tiende a resquebrajarse y entonces a la “espontaneidad” sucede la constricción en formas cada vez menos larvadas e indirectas, hasta llegar a las auténticas medidas policíacas y a los golpes de Estado (Gramsci, 1999: 108).

El predominio de la cooptación ideológica en el caso italiano y de la integración económica de las representaciones políticas en buena parte de los países de la región son diferencias cruciales porque expresan los distintos roles que asumen las clases dominantes y porque definen también un comportamiento de los respectivos sistemas políticos, marcadamente distinto en cuanto al grado de autonomía relativa que exhiben respecto a los intereses específicos, mediatos e inmediatos, de las clases y fracciones sociales dominantes. En la región se verifica un notable *angostamiento* de la autonomía relativa de la instancia política respecto a los intereses de estas, lo cual genera, junto con el modo de acumulación que las mismas imponen, una falta crónica de alternativas

que integren, mínimamente, las necesidades y las aspiraciones de los sectores populares.

Esto desencadena, como proceso de largo plazo, en numerosos países de la región, una creciente ilegitimidad del sistema político.

LAS CONSECUENCIAS DEL PREDOMINIO DEL CAPITAL TRANSNACIONAL EN AMÉRICA LATINA

Examinar en detalle las transformaciones de los sectores dominantes desde una perspectiva regional e identificar sus características comunes y diferenciales reviste una particular importancia. La apertura económica y financiera se inscribe, desde el punto de vista del capital transnacional, en un proyecto que tiene marcadas similitudes con el que presidió la expansión del mercado mundial capitalista ocurrida entre 1850 y principios del siglo pasado, en el marco de la cual se consolidaron las fracciones de las clases dominantes locales que ejercieron su hegemonía hasta la gran crisis y, en muchos de los países, hasta muy avanzada la posguerra. Con la diferencia de que el capital transnacional no busca, fundamentalmente, en la actual fase, el acceso a materias primas y alimentos baratos, sino la explotación de reservorios de mano de obra de bajo costo y disciplinada y el control de recursos estratégicos crecientemente escasos (petróleo, agua, biodiversidad).

Se trata de una nueva división internacional del trabajo asimétrica, en la cual la capacidad de desarrollo tecnológico y de orientación de las fuerzas productivas no queda ya radicada en el centro en virtud de su monopolio de la actividad industrial, sino por el control que ejercen las grandes empresas transnacionales sobre las redes productivas internacionales y la desintegración de la estructura industrial en la mayoría de los países periféricos. Y la misma está acompañada –como en la anterior fase, aunque a través de mecanismos distintos– de sustanciales limitaciones a la capacidad de decisión de los estados periféricos en cuanto a las líneas estratégicas de su política económica, de las cuales las mejores expresiones son el NAFTA y el proyecto del ALCA.

Los alcances e implicancias de estas limitaciones dependen, sin embargo, de manera crucial, de las características de las fracciones hegemónicas en cada país, de la composición del bloque de clases dominante y de la relación global de fuerzas que determina el grado de autonomía del Estado respecto a los intereses inmediatos de la fracción hegemónica.

La referencia exitosa del nuevo modelo es, conforme a la visión de sus defensores, en algunos casos, el supuesto dinamismo económico alcanzado a principios del siglo XX, cuya pérdida es imputada al abandono de las políticas liberales a nivel mundial, que habría dado lugar al predominio irracional, en la región, de políticas orientadas a la industrialización.

Para otros, el modelo exitoso de referencia es el Sudeste Asiático, respecto del cual se omiten algunas características centrales: la ausencia de recursos naturales significativos y, con ellos, de la base material para una burguesía exportadora de bienes primarios que concentra una parte sustancial de los recursos; la realización de reformas agrarias que liquidaron el poder de los terratenientes y generaron una distribución del ingreso más igualitaria que en América Latina; niveles de ingreso per cápita marcadamente inferiores a los de la mayoría de los países de América Latina y que ubicaban a los salarios de la región en el margen de los existentes en la economía mundial; la relativa debilidad de la burguesía local como consecuencia la dominación colonial, la falta de organización y activación de los sectores populares y el control estatal de las grandes empresas y del sector bancario como consecuencia de su nacionalización por su pertenencia a la potencia colonizadora. Estos factores posibilitaron un Estado desarrollista con un elevado grado de autonomía respecto de los intereses inmediatos del bloque dominante y una fuerte capacidad para imponer la estrategia de crecimiento.

El derrotero seguido por América Latina en el último cuarto de siglo ha sido, en cambio, el desmantelamiento de los rasgos que de alguna manera establecían, en el marco de estrategias de desarrollo distintas, algún paralelismo –sobre todo en materia de los instrumentos de política industrial empleados– con el modelo implementado en el Sudeste Asiático, el cual experimenta en el mismo lapso un salto cuantitativo en materia de productividad y complejidad de la estructura productiva.

La realidad es que la región ha experimentado en el plano estrictamente económico –tanto en comparación con el modelo dominante en el Sudeste Asiático como respecto a los pasados intentos de la región por superar la pesada herencia del crecimiento *hacia afuera*– un proceso de aguda regresión.

El propósito que se persigue es encarar el examen de este proceso de regresión desde la perspectiva de las transformaciones sobrevinidas en las distintas fracciones del bloque de clases dominante, que no se considera constituido sólo por el capital local sino también por fracciones del capital transnacional, así como los desplazamientos ocurridos en su seno en cuanto a la fracción hegemónica.

En esta perspectiva interesa, por una parte, indagar, en relación con las fracciones más importantes, los cambios en la concentración y centralización del capital, el origen de este, sus modalidades predominantes de acumulación, su articulación con las restantes fracciones y el mercado mundial, y las estrategias desplegadas para impulsar sus intereses específicos. Por otra parte se busca analizar la estrategia a través de la cual la fracción hegemónica logra transformar sus intereses específicos en intereses generales del conjunto de las fracciones del capital y los aparatos de Estado, incluidos los partidos políticos; las

contradicciones que enfrenta y la política que propugna en relación con los sectores dominados. Y ello remite a las diversas formas que asumen las relaciones de hegemonía y dominación en el marco del modo de acumulación desplegado por el bloque dominante.

HIPÓTESIS DE TRABAJO

Una hipótesis de trabajo razonable respecto a los sectores dominantes de América Latina es que se asiste, en un grado que debería examinarse en detalle en cada país, a un doble proceso de expansión del peso del capital transnacional en las distintas fracciones funcionales del capital y de transnacionalización de las fracciones del capital local con un peso decisivo dentro del bloque dominante.

Estos procesos –acompañados de importantes cambios en el peso relativo de las distintas fracciones y en la composición misma del bloque de clases dominante– son el saldo de las luchas por imponer un nuevo modo de acumulación libradas en el seno del bloque dominante y de las transformaciones en las relaciones de fuerza con los sectores dominados. Pero se ven potenciados por la consolidación del nuevo modo de acumulación y la rearticulación en la economía mundial que el mismo supone.

El peso creciente de las transferencias de excedente al exterior como consecuencia de la deuda y la presión competitiva de las importaciones limita drásticamente la expansión del mercado interno de masas. El consumo de los ricos aumenta, en virtud de la concentración del ingreso, pero una parte creciente del mismo es cubierto por las importaciones, ya que la provisión de los productos y servicios destinados a las clases altas forma parte del ciclo global del gran capital transnacional y los grupos económicos locales consideran demasiado riesgoso, aun contando con adecuadas condiciones de rentabilidad, encarar un proceso de acumulación confrontativo con el gran capital transnacional.

En estas condiciones asumen un papel central en el proceso de acumulación las actividades exportadoras con ventajas comparativas estáticas, derivadas de la dotación de recursos naturales o el bajo costo de la mano de obra, y el mercado nacional no es ya, para importantes fracciones, el lugar privilegiado de realización del excedente. Así, la expansión de la demanda local y del nivel de empleo y de las remuneraciones deja de ser un condicionante de su reproducción ampliada.

Ello ocurre en un contexto mundial de rápida reducción del peso relativo de los productos primarios en el comercio internacional, de introducción de nuevas técnicas fuertemente ahorradoras de mano de obra en la producción de los mismos y de un creciente control de las redes transnacionales en la provisión de insumos y la comercialización. A su vez, el comercio de manufacturas se despliega en condiciones don-

de la capacidad de las redes transnacionales de desarrollar las distintas fases de los procesos productivos allí donde sus costos absolutos son menores y la pugna de los países periféricos por atraerlas generan una formidable expansión de la fuerza de trabajo disponible para el capital transnacional. Esto acarrea una competencia exacerbada y una constante presión hacia la baja de los salarios de los países periféricos cuyo nivel es superior al de sus competidores, así como una tendencia persistente a la reducción en el precio de las manufacturas exportadas, la cual es tanto mayor cuanto más elevado es su componente de trabajo no calificado y menor su complejidad tecnológica.

La pérdida de peso relativo de América Latina en la economía mundial y su desindustrialización durante el último cuarto de siglo no es, en este contexto, un hecho de difícil explicación. Y es de dudar que el accionar de los agentes económicos dominantes sea susceptible de brindar grados crecientes de integración y de bienestar para el conjunto de la población.

En la mayor parte de la región, los sectores dominantes imponen estrategias de desarrollo asociado al capital extranjero que descansan, en definitiva, en aprovechar las ventajas comparativas estáticas y tornar más atractiva la inversión mediante la reducción de los costos laborales y las cargas impositivas y, en la medida de lo posible, ampliar el acceso a los mercados de los países centrales mediante tratados de libre comercio que consolidan y procuran tornar irreversible esta estrategia, que lleva a la reprimarización de la economía y a un reducido crecimiento del empleo, o a la constitución de plataformas de exportación con muy escasos lazos con el resto de la economía y que no son capaces de revertir la caída de la participación del sector manufacturero en el producto y se sustentan en niveles de remuneración que son inferiores a los anteriormente imperantes en el sector manufacturero y que se procuran reducir aún más.

Estas conclusiones no parecen ser invalidadas por la reciente experiencia de algunos gobiernos de la región que accedieron al poder en base a la crítica de los efectos de las políticas neoliberales. Parece predominar en ellos, conforme a las transformaciones sugeridas en relación con el sistema político, la decisión de avanzar en una estrategia de desarrollo asociado con la erección, en el mejor de los casos, de redes más amplias de contención y una más firme defensa de contrapartidas en cuanto al acceso a los mercados de los países centrales. Política que busca sustentarse en la identificación, por una parte, de lo nacional con el crecimiento de los actores locales, nacionales o extranjeros, en base fundamentalmente a las ventajas comparativas estáticas y sin confrontación con el capital transnacional. Y por otra parte, en la asimilación de lo popular con la creación de empleos y políticas destinadas a eliminar, cuanto más, la indigencia mas estentórea.

En este contexto el análisis sistemático, a partir de pautas metodológicas similares, de las características de los sectores dominantes y de los rasgos que ellas imponen a nuestras sociedades constituye un elemento esencial no sólo para indagar las condiciones materiales, sociales y políticas de los distintos senderos de acumulación que se despliegan en la región, sus rasgos comunes y sus límites, sino también para responder, desde la óptica de los sectores populares, al desafío teórico y político de construcción de estrategias alternativas susceptibles de satisfacer sus necesidades.

RELEVANCIA TEÓRICA DE LA PROBLEMÁTICA

Analizar los nuevos rasgos de los sectores dominantes latinoamericanos resulta esencial. Una hipótesis de trabajo razonable es que se asiste, en un grado que debería examinarse en detalle en cada país, a un proceso de transnacionalización de fracciones centrales de los sectores dominantes en virtud del cual el territorio nacional se constituye en un mero espacio de extracción de excedente, al cual permanecen ligadas en la medida en que el Estado les otorgue las garantías y facilidades necesarias para justificar, desde el punto de vista del nivel de rentabilidad y de riesgo, la permanencia en el mismo en tanto capitalistas directamente ligados a la producción.

El mercado nacional dejó de ser para ellos un espacio privilegiado de realización del excedente, por lo cual se desentienden de las condiciones internas de la demanda masiva, y aunque la concentración del ingreso lleva a aumentar sustancialmente el consumo de los ricos, tanto en términos absolutos como, sobre todo, en relación al producto, la inversión y el consumo de los sectores populares y medios, una parte creciente del mismo es cubierto por el gran capital transnacional. Los grupos económicos locales consideran demasiado riesgoso, aun contando con adecuadas condiciones de rentabilidad, encarar un proceso de acumulación confrontativo con el gran capital transnacional. Procuran, en el mejor de los casos, consolidar sus posiciones en los mercados que controlan y expandir su presencia en el exterior en actividades con reducidos riesgos competitivos; cuando ello no es posible se refugian, simplemente, en la inversión financiera y especulativa como recurso básico de conservación y acrecentamiento de su patrimonio.

Desde el punto de vista del conjunto de la sociedad, este *modelo de no-desarrollo*, que se despliega en condiciones donde la apertura unilateral de los países periféricos ha generado una formidable expansión de la fuerza de trabajo disponible para el capital transnacional y generado una competencia exacerbada, se traduce en un crecimiento empobrecedor, con deterioro, las más de las veces, de las condiciones de vida y de trabajo de la mayoría de la población.

Lo que está en cuestión, al menos en numerosos países de América Latina, es la posibilidad de que el accionar de los agentes económicos dominantes sea susceptible de brindar grados crecientes de integración y de bienestar para el conjunto de la población y también que ello sea susceptible de ser alcanzado, como a menudo se propone, mediante el accionar de un nuevo Estado nacional-desarrollista impulsor del crecimiento y de la articulación de la estructura productiva en base a la exportación de manufacturas.

El modelo desarrollista latinoamericano suponía una burguesía nacional que se fortalecía y luego pasaba a conquistar el mercado mundial mediante la exportación de sus productos desde las unidades productivas ubicadas en el país, o un capitalismo de Estado que cumplía, en mayor o menor medida, las mismas funciones. Esa burguesía ha desaparecido como actor económico relevante y un Estado nacional-desarrollista orientado, como el del Sudeste Asiático, a la integración de la estructura productiva a partir de las exportaciones industriales sólo podría, dada la subordinación de los aparatos políticos y la colonización de los aparatos de Estado por los sectores dominantes, adquirir la autonomía necesaria para disciplinar al capital mediante la activación de los sectores populares.

Pero simultáneamente debería lograr que estos aceptaran, a fin de hacer posible una acumulación acelerada y la penetración en los sectores dinámicos de la economía mundial, una nueva postergación de sus aspiraciones inmediatas y, a la vez, medir constantemente fuerzas con un gran capital preocupado por la activación de los sectores populares y enfrentado por el hecho de que, pese a los beneficios de la intervención del Estado a su favor, muchas de sus fracciones obtendrían menos ventajas individuales que aquellas logradas en el marco de una política de apertura y desregulación económica y financiera. Se trata de condiciones que tornan improbable la concreción de una ecuación político-social apta para su viabilidad.

Las condiciones para el intento serían sin duda menos desfavorables cuanto más grandes fuesen las dimensiones absolutas del mercado al cual se ofrece al capital un acceso privilegiado, menor el nivel histórico del costo de reproducción de la mano de obra y mayores las posibilidades de ampliar y profundizar el mercado mediante la reestructuración de sectores atrasados como la agricultura de subsistencia. Pero, a su vez, los resultados globales en términos de desarrollo de capacidad tecnológica serán tanto menores cuanto mayor sea el grado de extranjerización y/o transnacionalización de los actores y su apoyatura en la disponibilidad de mano de obra barata.

En el ínterin, la sociedad habrá asumido el costo de aceptar, durante muchas décadas, la excepcionalmente injusta distribución del ingreso necesaria para posibilitar la acumulación de un actor social

que es empujado, por su propia lógica de acumulación, a comprimir los costos salariales en un contexto como el latinoamericano, donde los salarios siguen siendo, comparados con los de China, altos, y cuyo éxito supone inevitablemente su liberación de los condicionamientos que le impusieron un sendero de acumulación ligado a una estrategia de desarrollo nacional.

Boaventura de Sousa Santos (2006) indica que recorre el mundo la amenaza de que, a medida que la democracia pierde su capacidad de redistribuir riqueza social, nos encaminemos hacia sociedades políticamente democráticas y socialmente fascistas. “El nuevo fascismo no es así un régimen político; es, antes que ello, un régimen social, un sistema de relaciones sociales extremadamente desiguales que coexiste, de manera cómplice, con una democracia política socialmente desarmada”.

El análisis sistemático de las características de los sectores dominantes y de los rasgos que ellas imponen a nuestras sociedades, constituye un elemento esencial para la reflexión, ineludible desde la óptica de los sectores populares, sobre el tipo de sociedad alternativa a construir, el modelo de crecimiento e inserción en el mundo que ella supone y la composición del bloque histórico en que la misma puede sustentarse.

BIBLIOGRAFÍA

Gramsci, Antonio 1999 *Cuadernos de la Cárcel* (México: Ediciones Era/ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla) Tomo I.

De Sousa Santos, Boaventura 2006 *O fascismo como regime social*. Ver Internet: <www.galizacig.com/index.html>.

ENRIQUE ARCEO*

EL FRACASO DE LA REESTRUCTURACIÓN NEOLIBERAL EN AMÉRICA LATINA

ESTRATEGIAS DE LOS SECTORES DOMINANTES Y ALTERNATIVAS POPULARES**

AMÉRICA LATINA ESTÁ PROCESANDO políticamente, en forma compleja y a menudo contradictoria, el fracaso de treinta años de reformas neoliberales. El ascenso de Lula en Brasil, de Kirchner en Argentina, de Chávez en Venezuela, de Evo Morales en Bolivia, de Tabaré Vázquez en Uruguay, el tono de la campaña electoral en Chile, Perú y México son las expresiones más notorias de un creciente rechazo de las consecuencias de las políticas neoliberales, que, no obstante, siguen consiguiendo victorias estratégicas significativas, como la suscripción o negociación, pese al fracaso de las negociaciones relativas al ALCA, de numerosos tratados de libre comercio.

La crisis de estas políticas tiene lugar en condiciones nacionales marcadamente distintas y se ha traducido en experiencias gubernamentales de diferentes características, algunas de ellas decepcionan-

* Investigador del Área de Economía y Tecnología de FLACSO (sede Argentina) e integrante del Comité Editorial de la revista *Realidad Económica*.

** Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto “Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina, 1990-2004 (PICT 14072)” de FLACSO (sede Argentina) y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT). El autor agradece los comentarios de Eduardo Basualdo, Martín Schorr y Agustín Filippo. Las opiniones vertidas en el artículo son responsabilidad exclusiva del autor.

tes de las expectativas despertadas en amplios sectores de la población. Los trabajos incluidos en esta publicación examinan distintas experiencias a partir del análisis de los sectores dominantes y de las estrategias de sus distintas fracciones, pero incursionan también, inevitablemente, en el accionar de los movimientos populares y de las estructuras políticas en que encuentran alguna forma de expresión. Las estrategias de los sectores dominantes no pueden comprenderse sino en el marco de las relaciones de fuerzas que mantienen con los sectores populares.

El presente artículo analiza algunos de los rasgos que diferencian la experiencia de América Latina bajo el neoliberalismo de la vivida por otras regiones periféricas, en especial el Este de Asia, y que explican la profundidad del impacto negativo de aquel en la región y las complejas condiciones que enfrenta la afirmación de una estrategia de desarrollo diferente. Dichas condiciones son examinadas utilizando, entre otros, los materiales aportados en los distintos artículos que integran la publicación.

Referirse a América Latina en su conjunto presenta, debido a su heterogeneidad, el riesgo de generalizaciones poco acordes con las características y la situación de algunos países.

Existen sin embargo, en mayor o menor medida, elementos comunes que tornan pertinente asumir este riesgo. Cabe mencionar entre ellos su inserción en la economía mundial como proveedora de productos primarios para el centro en condiciones, en general, de una muy acentuada concentración de la propiedad de los recursos naturales; las modalidades que asumió, luego de la crisis de la década del treinta del siglo pasado, su proceso de industrialización; las formas radicales que adoptó en la mayoría de los países la implementación de las políticas neoliberales, sobre todo en materia de privatización de las empresas públicas y de apertura de la economía; el agudo proceso de extranjerización de su estructura productiva y la muy fuerte incidencia de la deuda externa. Pero sobre todo, lo que hace pertinente a América Latina como objeto de análisis es la interacción entre sus procesos políticos e ideológicos, resultado de una experiencia histórica y cultural común que tiene como componente significativo una similar situación de dependencia (y a menudo de confrontación) respecto a la potencia hegemónica y sus políticas para la región.

En la primera parte del artículo realizamos una sucinta referencia a las transformaciones sobrevenidas en la economía mundial a partir de los años setenta. Luego pasamos a analizar la explicación neoliberal de las diferencias en el crecimiento de las distintas regiones periféricas. Para ello se ha tomado como base un trabajo colectivo reciente cuya edición estuvo a cargo de R. M. Auty (2004). Esta explicación es relevante por varios motivos. Procura avanzar en relación

a los típicos trabajos del Banco Mundial que establecen una relación directa entre crecimiento y apertura económica y que han sido objeto de muy serias críticas metodológicas (Rodríguez y Rodrik, 1999); acepta que la industrialización genera economías externas e internas a las empresas, posibilitando una mayor tasa de crecimiento en el largo plazo; asigna un papel central en el crecimiento a la provisión por el Estado de bienes públicos. En este sentido se asienta en una visión más compleja que la frecuentemente sustentada en la región por los sectores más ligados a las exportaciones primarias, y próxima, sobre todo en cuanto a las políticas recomendadas, a las propuestas estratégicas del capital transnacional y el gran capital latinoamericano. Resulta por lo tanto particularmente útil partir de ella para entender las debilidades del diagnóstico en que se basan las políticas neoliberales y los límites que enfrentan las estrategias preconizadas por los sectores dominantes en la región. Luego de este análisis se examinan las inconsistencias de tal interpretación. Posteriormente, se realiza un análisis alternativo de los factores determinantes del crecimiento desigual de Asia del Este y América Latina en los últimos cuarenta años, donde se resalta la importancia de los actores sociales dominantes y de las relaciones de fuerza existentes entre ellos en cuanto a las características de las respuestas dadas a las transformaciones en la economía mundial. Finalmente, a partir de ese diagnóstico, consideramos los límites que presentan los intentos de mejorar las condiciones sociales dentro de los márgenes fijados por la estrategia de crecimiento de los sectores dominantes y algunos de los requisitos para una reversión de los impactos negativos que han ejercido las políticas neoliberales sobre el crecimiento de la región y las condiciones de existencia de la mayoría de su población.

LAS TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y SU IMPACTO EN LA PERIFERIA

Las políticas neoliberales han impulsado una nueva fase de desarrollo de la economía mundial caracterizada por una internacionalización de las finanzas y de los procesos productivos cuyas víctimas han sido los trabajadores y las políticas de desarrollo de los países periféricos.

En un contexto signado ahora, en términos generales, por la existencia de tasas de cambio flexibles y libertad de movimientos del capital, la facultad de los estados de fijar la tasa de interés se ha visto limitada por la necesidad de no apartarse en demasía de la tasa de interés de la potencia hegemónica, a fin de morigerar las variaciones de la tasa de cambio. Además, la amenaza de una huida masiva de capitales limita no sólo la política monetaria; también condiciona la política fiscal, dado el riesgo de que, en caso de ser considerada

inamistosa por los capitales, estos se retiren generando la contracción del nivel de actividad y la caída del empleo¹. El debilitamiento de estos instrumentos, junto con el cambio de relación de fuerzas a favor del capital, determina el abandono del pleno empleo como objetivo de la política monetaria y fiscal. La presión impositiva sobre las ganancias tiende a disminuir. El gasto público se orienta en mayor medida a promover la inversión, produciéndose la paulatina erosión del Estado de bienestar en el centro y de las políticas sociales de la periferia, a la vez que gran parte del patrimonio público es privatizado, transformando en mercancías bienes como la salud, la educación y los retiros de los trabajadores, que habían tendido a devenir en derechos como resultado de las anteriores luchas sociales (Harvey, 2003: 137-182).

La liberalización de los movimientos internacionales del capital es parte de un proceso más amplio de desregulación de los sistemas bancarios y de los mercados financieros impulsado por las políticas neoliberales, y tiene dos consecuencias. Por una parte genera una tendencia a la desintermediación de las finanzas: las empresas obtienen fondos, en mayor medida a través de la emisión de títulos y no de préstamos bancarios (Plihon, 2003). Por otra parte, los inversores institucionales pasan a reclamar, en tanto accionistas, elevadas retribuciones bajo la forma de valorización de las acciones y del pago de dividendos y, a fin de lograrlo, asocian a los directivos de las empresas a estas ganancias mediante, entre otros medios, su retribución en opciones para la compra futura de acciones a un precio determinado.

Esto implica una transformación en el gobierno de las grandes corporaciones que se traduce en una nueva supremacía de la propiedad del capital (del capital de préstamo y del capital accionario) sobre el capital en funciones productivas (Duménil y Lévy, 2005). Este debe incrementar sus tenencias de activos financieros, dada la alta rentabilidad de estos, y transferir una parte creciente de los beneficios bajo la forma de intereses y dividendos, lo cual limita la inversión y acentúa las presiones sobre los gastos salariales. Los trabajadores empleados por la empresa pasan a ser un stock que, al igual que el de mercancías y el de materiales en proceso, debe ser limitado al mínimo y cuidadosamente ajustado, en cada momento, a las exigencias de la producción. Ello implica una radical precarización de la relación laboral.

1 Estas restricciones afectan sin embargo en distinta medida a los diversos estados. EE.UU., en virtud de su posición hegemónica en el mercado mundial, las dimensiones y características de su mercado financiero y su posición como emisor de la principal moneda de reserva, se encuentra mucho más sometido a ellas que los restantes países centrales, y al igual que estos últimos, de manera cualitativamente distinta que los países periféricos (Namur y Truel, 2005).

Estas transformaciones están íntimamente entrelazadas con la internacionalización de los procesos productivos por parte de las grandes empresas. La caída de la tasa de ganancia, que se encuentra en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta los años setenta y de su cuadro institucional (Duménil y Lévy, 2000), impulsa a estas a deslocalizar hacia la periferia sus actividades más trabajo-intensivas a fin de reducir sus costos. Ello es posible por la disminución en los precios del transporte, de las comunicaciones y del procesamiento de datos, que permiten a la casa matriz o a la sede regional coordinar y controlar un proceso global de producción cuyos fragmentos se encuentran esparcidos en muy disímiles ubicaciones geográficas.

La condición de posibilidad para el efectivo ejercicio de esta nueva capacidad del capital transnacional para desarrollar de manera directa, o a través de contratos y subcontratos, las distintas fases de un proceso productivo fragmentado espacialmente, es la apertura comercial y financiera de la totalidad de los países. Esto exige la constitución de organismos que, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), regulen el funcionamiento de un mercado mundial único, impulsen la integración a este de la totalidad de los países y aseguren el libre acceso por el capital al conjunto de las actividades, garantizando la no interferencia de los estados en su accionar y un adecuado respeto de los derechos derivados de la propiedad intelectual.

La liberalización financiera y la comercial devienen de esta manera dos aspectos de un mismo proceso que tiende a eliminar al conjunto de políticas puestas en marcha en la periferia para acelerar su desarrollo con creciente autonomía y desencadena una fuerte lucha competitiva en el nivel mundial. Esta competencia acrecentada acelera notoriamente el proceso de concentración y centralización del capital y debilita radicalmente la posición relativa de las fracciones meramente nacionales de este, así como la capacidad de negociación de los trabajadores, cuyos salarios tienden a estancarse en el centro² y a disminuir en la mayor parte de los países de la periferia.

Los efectos de este proceso de reestructuración de las relaciones capitalistas de producción han sido una desaceleración de la tasa de crecimiento a nivel mundial y un notorio aumento de la desigualdad dentro de los países y entre los países. La periferia en su conjunto ha crecido más que el centro en términos de producto a paridad de poder

² A los fines de la elaboración de los datos que sirven de sustento al texto, en la totalidad del trabajo se considera centro a: EE.UU., Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda, la Europa de los 15, Islandia, Noruega y Suiza.

de compra³, pero en términos de ingreso per cápita a paridad de poder de compra, si se excluye de ella a China e India, la brecha respecto al centro se ha profundizado (World Bank, 2005: 63).

La evolución de la periferia se caracteriza, a su vez, por dos rasgos. En primer lugar, la transformación en la estructura de sus exportaciones como consecuencia de la nueva división internacional del trabajo generada por la internacionalización de los procesos productivos. Las exportaciones de manufacturas sólo representaban, en 1960, el 7% del total de sus exportaciones; este porcentaje se eleva al 20% en 1980 y ronda en la actualidad el 70%. Esta transformación tiene lugar, en buena medida, como consecuencia de la inserción en redes donde el aporte de la periferia al valor agregado final de los productos es frecuentemente reducido. Ello, no obstante la evolución de sus saldos comerciales, denota también un cambio importante en la estructura de sus exportaciones de productos manufacturados (Cuadro 1)⁴, aun cuando los datos referidos al total de la periferia enmascaran muy fuertes diferencias regionales (Cuadro 2). La periferia sigue teniendo ventajas comparativas reveladas en productos primarios y de baja tecnología, en especial textiles, vestimenta y calzado, pero a ellos se han agregado, en el período 1994-2003, los productos de alta tecnología eléctrica y electrónica, y han disminuido fuertemente sus desventajas comparativas en los productos de tecnología intermedia, excepto los resultantes de procesos (plásticos, fertilizantes, tubos y perfiles de hierro y acero, colorantes, hilados textiles, etcétera). Esto no significa, sin embargo, que han desaparecido los rasgos estructurales que la diferencian del centro; en muchos aspectos, se han acentuado (Arceo, 2006).

3 El aumento de la participación de la periferia en el producto mundial es sin embargo sustancialmente menor si la participación se evalúa a dólares corrientes y no a paridad de poder de compra en dólares constantes, lo cual denota una creciente importancia del intercambio desigual entre centro y periferia (Arceo, 2004).

4 Los datos sobre comercio internacional provienen de la base FLACSO-Banco Ciudad de Buenos Aires, que contiene, para el período 1993-2003, los datos de exportaciones e importaciones de 103 países que representan más del 90% del comercio mundial. Las cifras han sido extraídas de la UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade, disponible en <<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>>). Las mercancías han sido clasificadas según su origen y destino productivo y su complejidad tecnológica.

CUADRO 1

SALDO COMERCIAL DE LA PERIFERIA EN PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE CADA TIPO DE PRODUCTO - MERCANCÍAS CLASIFICADAS SEGÚN COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA (1994 Y 2003)

Mercancías clasificadas según tipo de tecnología	Participación de la periferia en las exportaciones mundiales menos participación en las importaciones mundiales	
	1994	2003
Alta tecnología: eléctrica y electrónica	-2,25	9,25
Alta tecnología (otros)	-22,45	-13,82
Baja tecnología: textiles, vestimenta y calzado	33,69	38,97
Baja tecnología (otros)	3,57	11,80
Tecnología intermedia: automotor	-9,38	-0,39
Tecnología intermedia: procesos	-15,49	-14,13
Tecnología intermedia: ingeniería	-18,74	-7,38
Productos primarios	22,84	24,44
Manufacturas básicas de recursos agropecuarios y forestales	-1,99	1,53
Manufacturas básicas de otras fuentes primarias	-0,20	3,59
No clasificadas tecnológicamente	-12,75	4,62
Total general	-1,23	5,33

Fuente: elaborado sobre la información del proyecto "Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina, 1990-2004 (PICT 14072)" de FLACSO (sede Argentina) y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT), datos referentes a 103 países.

La segunda característica es la extrema concentración geográfica del crecimiento. La participación del total de la periferia en el PBI mundial, medida a dólares constantes y paridad de poder de compra, sube entre 1975 y 2004 14 puntos (48%)⁵, pero Asia y Oceanía periférica aumentan 16,8 puntos (141%), de los cuales 13,8 corresponden a China y el resto de Asia del Este, incluidos los Tigres⁶, y 2,5 puntos a India. Por

5 Los datos referidos al PBI mundial provienen de una base confeccionada con los datos referentes a la totalidad de los países (105) para los que se cuentan estimaciones del producto a paridad de poder de compra a partir de 1975 conforme a los World Development Indicators elaborados por el Banco Mundial.

6 En este caso, reducidos a Corea, Singapur y Hong Kong, puesto que no se dispone de datos de Taiwán provenientes de la misma fuente.

su parte, las caídas más importantes son las de África Subsahariana (32%), la de los nuevos diez integrantes de la UE (30,5%), que no han logrado aún superar el derrumbe de 1990 pero tienden a revertirlo, América Andina y MERCOSUR (23,5%), América Central (22,9%) y el Caribe (20%). La participación de México desciende el 7%.

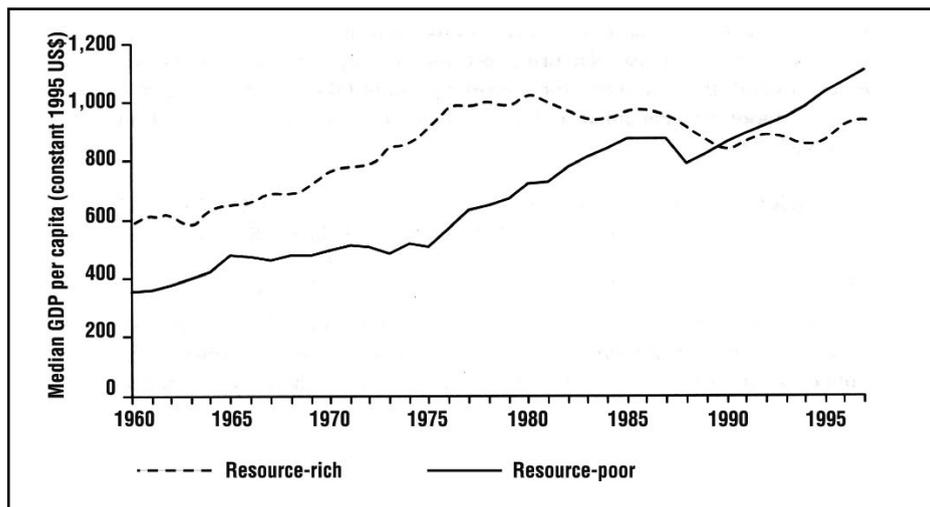
Este crecimiento polarizado explica el hecho de que, si bien las políticas neoliberales han tenido un impacto fuertemente negativo en todo el mundo, África sea un continente política, militar y socialmente convulsionado y América Latina la región donde se esboza un más amplio rechazo de masas a esas políticas.

LA EXPLICACIÓN NEOLIBERAL DEL CRECIMIENTO DESIGUAL EN LA PERIFERIA

El pensamiento económico dominante relaciona la diferencia en las tasas de crecimiento regionales con la disponibilidad de recursos naturales (Gráfico 1).

GRÁFICO 1

MEDIANA DEL PBI PER CÁPITA (DÓLARES CONSTANTES DE 1995)
DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO RICOS Y POBRES EN RECURSOS



Fuente: Auty (2004: 5).

Los países con pocos recursos naturales estarían insertos –se sostiene–, si las políticas económicas no son desacertadas, en un círculo virtuoso que tiene su expresión más clara en el Este de Asia. Estos países comienzan su proceso de industrialización a un nivel de ingreso per cápita menor que los países ricos en recursos naturales, y este queda luego sujeto,

bajo el impulso de un Estado desarrollista⁷, a las exigencias que plantea la competencia. El pequeño tamaño relativo del sector que explota recursos naturales no puede servir de sostén a una extensa burocracia y una industria infantil con un lento proceso de maduración. Tampoco puede hacerlo el emergente sector manufacturero competitivo; la renta captada por este es menor que en los países con elevados recursos naturales, razón por la cual no puede afrontar los elevados costos de una industria infantil protegida ni de elevadas exacciones fiscales (Auty y Gelb, 2004: 19).

En el caso de Corea, país tomado como referencia, la implementación de esta política en 1963 da lugar –se afirma– a una rápida expansión de las exportaciones manufactureras trabajo-intensivas que impulsa el crecimiento de la inversión local y, cuando la demanda interna supera ciertas dimensiones mínimas, a la creación de ciertas industrias pesadas.

Paralelamente, el excedente de mano de obra rural es absorbido, lo cual presiona hacia un aumento de los salarios que debe ser compensado elevando el grado de calificación de la mano de obra e incrementando el peso relativo de la industria química y pesada. La inversión, apoyada en un rápido incremento del ahorro doméstico, crece hasta alcanzar, y luego superar, el 25% del PBI, y la industria pesada y química, que es altamente competitiva en el mercado mundial, deviene dominante en el marco de una creciente liberalización.

El círculo virtuoso de crecimiento en este tipo de países está acompañado –se concluye– por un círculo también virtuoso en lo social. La rápida absorción del excedente de población rural elimina la presión de los subocupados sobre los salarios y la elevación de la capacitación de la mano de obra reduce el salario relativo del trabajo calificado, a la par que se desarrollan presiones hacia la conformación de una democracia que tiende a ser consensual más que polarizada, lo cual reduce los riesgos de captura del gobierno por un sector o fracción.

En los países con abundantes recursos naturales la industrialización comienza, en cambio, a niveles de ingreso per cápita y de salarios más elevados, lo que plantea a los gobiernos problemas complejos en términos de coordinación de la infraestructura y capacitación de la mano de obra. Además –se afirma– pueden requerirse rebajas en los

7 Según Leftwicht (1995), citado por Auty, este tiene seis rasgos clave: 1) una elite que impone el desarrollo en: 2) una sociedad civil débil y subordinada, lo cual le confiere: 3) autonomía relativa, que es desplegada por: 4) una burocracia poderosa, competente y asilada que realiza una: 5) efectiva gestión de los intereses privados, mientras: 6) la legitimidad política es conferida, primero por la represión, y luego por el desempeño. Estos rasgos están basados en siete países: Corea, Taiwán, China, Indonesia, Malasia, Tailandia y Botswana.

salarios reales a medida que disminuye la importancia relativa de los recursos naturales; estas son fuertemente resistidas, especialmente en el marco de los débiles estados faccionales que caracterizan a estos países (Auty, 2004: 6-11).

La política económica tiende, en ese contexto, a incrementar el ámbito de actuación de los políticos y lleva, salvo en los países petroleros con muy altas rentas, a un cierre de la economía, que en algunos casos es una respuesta a las consecuencias de la *enfermedad holandesa*⁸, resultante de un boom en el precio de los productos primarios y que se traduce en: crecimiento del sector no transable y de sus precios; valorización del tipo de cambio; contracción de las exportaciones no primarias y de la industria manufacturera; deterioro de la rentabilidad del capital y del proceso de acumulación. La mayoría de las veces, sin embargo, aunque influenciado por los efectos de la enfermedad holandesa, el cierre de la economía –se sostiene– es consecuencia de la decisión política de forzar el proceso de industrialización.

Este tipo de industrialización, orientada a la protección de las industrias infantiles, tiene –según los ideólogos neoliberales– tres tipos de efectos negativos. En primer lugar distribuye rentas en forma discrecional y poco transparente, de manera que genera fácilmente un sistema corrupto que distorsiona la economía en forma acumulativa. En segundo término esta industria es capital-intensiva, por lo que produce pocos empleos y presiona para que el gobierno genere empleos no productivos a fin de reducir la presión social. Esto intensifica el debilitamiento de la disciplina de mercado, que se extiende incluso al sector no protegido. En tercer lugar es una industria de muy lenta maduración dada la ausencia de presiones competitivas, y demanda crecientemente transferencias y divisas del sector primario, afectando su competitividad.

8 Los efectos de esta enfermedad han sido analizados, en un marco neoclásico, por M. Corden y J. P. Neary (Corden y Neary, 1982) con un modelo de tres sectores: uno basado en recursos naturales, otro integrado por los restantes productos transables y uno no transable. La elevación de los ingresos del sector exportador –señalan los autores– aumenta la demanda, pero los productos transables no pueden variar su precio, razón por la cual la mayor demanda se traduce en un aumento de las importaciones. El sector no transable responde en cambio a la mayor demanda incrementando sus precios. La moneda se revalúa reduciendo el precio local de las exportaciones y las importaciones y el cambio de rentabilidades relativas determina una transferencia de recursos del sector transable al no transable, un aumento de las importaciones y una reducción de las exportaciones. Esto determina, si el sector no transable es relativamente trabajo-intensivo, una elevación de los salarios y una disminución en la rentabilidad del capital que afecta la acumulación. Adicionalmente, si el boom de los recursos naturales contrae al sector manufacturero y este tiene rendimientos crecientes a escala, o su expansión genera economías externas a la empresa pero internas al sector, la economía con recursos naturales abundantes experimenta un crecimiento de largo plazo más lento.

En el marco de esta política económica, las rentas son transferidas desde un sector primario potencialmente eficiente (cuya participación en el PBI va disminuyendo a medida que cambia la estructura económica), a un floreciente sector no transable que incluye industrias infantiles de lenta maduración y un sector de empleo público no productivo. Cuando las demandas de transferencias y de divisas del sector no transable superan la capacidad de aporte del sector primario, los déficits externos y fiscales devienen recurrentes y el crecimiento económico se hace errático y lento (Auty y Gelb, 2004:141).

La economía –se señala– queda, como consecuencia de este proceso, entrampada en la dependencia de los bienes primarios. A su vez tiene lugar un círculo vicioso en lo social. La desigualdad en el ingreso se acentúa, puesto que la incapacidad del mercado laboral para absorber el excedente rural de mano de obra deteriora el ingreso de los más pobres, mientras que la aristocracia obrera sindicalizada impulsa el incremento de los salarios de los relativamente pocos trabajadores del sector capital-intensivo. La protesta política en torno a la corriente de rentas sesga la distribución del ingreso y la riqueza a favor de una minoría políticamente poderosa y la desaceleración del crecimiento económico exacerba las tensiones sociales, minando la capacidad de la sociedad para enfrentar las crisis, incluso cuando la severidad de las dificultades económicas aumenta.

Por último, la superación del colapso, que puede requerir varias décadas, exige –se afirma– un período de salarios reales declinantes, lo que despierta una fuerte oposición y determina, frecuentemente, que se posterguen las reformas. Con el agravante de que, en una situación donde hay muchas distorsiones, la realización de reformas aisladas puede reducir el bienestar. Se requiere, además de políticas susceptibles de neutralizar los efectos de los booms, dismantelar el aparato de intervención del Estado y establecer las condiciones para que sea la disciplina del mercado, sin distorsiones ni limitaciones, la que oriente la asignación de los recursos

LAS INCONSISTENCIAS DEL ANÁLISIS NEOLIBERAL

El análisis neoliberal de las causas del desarrollo desigual en la periferia presenta múltiples inconsistencias. La más evidente es que a lo largo del siglo XIX y gran parte del XX fueron países ricos en recursos naturales, como Estados Unidos, Canadá y Australia, los que experimentaron las más altas tasas de crecimiento. Esto es entonces explicado mediante la teoría del bien primario exportable (Ros, 2000: 246), desarrollada fundamentalmente por el canadiense H. A. Innis (Innis, 1940) y aplicada también por el estructuralismo latinoamericano (Sunkel y Paz, 1970; Geller, 1975).

La estructura económica y social de los países periféricos en su etapa de crecimiento basado en la exportación de bienes primarios depende básicamente –conforme esta teoría– de los eslabonamientos que generan los distintos tipos de producciones y de los encadenamientos que se establecen entre estas. En los países de clima templado, grupo al que pertenecen EE.UU., Canadá y Australia, la producción agraria requirió una gran variedad de insumos y la incorporación masiva de inmigrantes capacitados, cuya atracción exigió condiciones de asentamientos particularmente favorables. Este hecho, aunado a la variedad de sus recursos naturales, determinó que experimentaran una acelerada expansión de su mercado interno y una muy rápida diversificación de su economía, lo que no ocurrió en otros tipos de países ricos en recursos naturales.

La teoría del bien primario exportable no explica, sin embargo, casos como el de Argentina, con una trayectoria muy distinta a la de los países exportadores de productos agrarios de clima templado más exitosos y que pone de manifiesto la importancia decisiva de las características del bloque de clases dominante en cada país, que no son un resultado mecánico del tipo de producción, sino consecuencia de la forma en que se salda la lucha de clases. Esas características determinan, en estos países, que el proceso de ocupación del territorio tenga lugar con protección aduanera y libre acceso a la tierra, con la consiguiente constitución de una amplia capa de unidades familiares propietarias del suelo cuya demanda potencia el crecimiento de la industria a medida que se desplaza la frontera, o en condiciones de librecambio y de monopolio de la tierra por una clase que asienta su riqueza en las exportaciones primarias para el mercado mundial. Es decir, suponen la constitución, en un caso, de un ciclo nacional del capital cuyo eje es el capital industrial y, en el otro, una integración subordinada al ciclo del capital industrial de los países centrales, lo cual influye decisivamente en la capacidad de crecimiento en el largo plazo (Arceo, 2003).

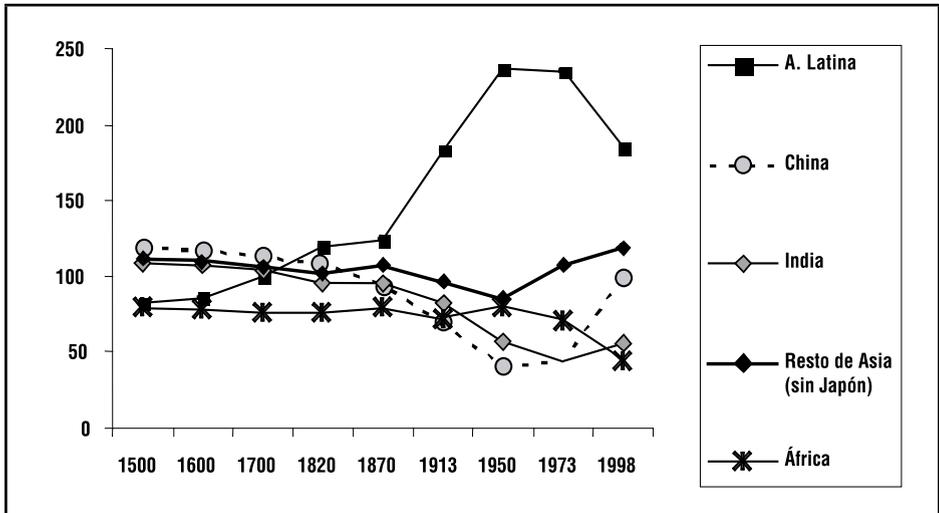
La incapacidad de la teoría del bien primario exportable para rendir cuenta de las diferentes trayectorias de países con dotaciones de recursos similares pone, de por sí, en tela de juicio la relación postulada entre dotación de recursos y crecimiento, y entre este y el sometimiento a la disciplina de mercado. Los países exitosos de clima templado fueron aquellos que distorsionaron la acción del mercado mundial mediante el empleo de políticas deliberadas de industrialización y pusieron freno a las tendencias *espontáneas* al acaparamiento de la tierra por parte de los detentadores de capital dinero.

Existe sin embargo un hecho aún más importante en cuanto a la invalidación del planteo neoliberal. Los países periféricos con abundantes recursos naturales, que pueden asimilarse, en grueso, a los paí-

ses latinoamericanos y africanos⁹ tienen, desde el siglo XVI hasta los años setenta del siglo XX, un desempeño mejor que los pobres en recursos¹⁰, lo cual torna difícilmente sostenible la teoría avanzada para explicar el desarrollo desigual de la periferia (Gráfico 2).

GRÁFICO 2

PRODUCTO PER CÁPITA REAL DE LAS ÁREAS PERIFÉRICAS EXPRESADO COMO % DEL PROMEDIO SIMPLE DEL INGRESO PER CÁPITA DE LA PERIFERIA (1500-1998)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Maddison (2001).

9 La diferenciación entre países ricos y pobres en recursos se efectúa en función de la tierra cultivable disponible por habitante. Conforme este criterio, en América Latina sólo Colombia, El Salvador y Haití serían países pobres en recursos. En África, las excepciones son Kenia, Mauritania, Somalia y Tanzania. En Asia, donde predominan los países pobres en recursos, la excepción más importante la constituyen India y Tailandia. Por su importancia, los datos referentes a la India son presentados por separado, pudiéndose verificar que su evolución no es distinta, hasta 1973, de China, país pobre en recursos. Por lo tanto África y América Latina pueden asimilarse a las regiones ricas en recursos, quedando la India como un caso especial que sigue una evolución similar a la de los países pobres en recursos y que llama de por sí a la reflexión sobre la pertinencia del enfoque dominante.

10 Los datos para el período 1960-1998 coinciden con los utilizados en el Gráfico 1 extraído de Auty, pese a que en este el ingreso per cápita de los países pobres en recursos supera al de los ricos, lo cual no ocurre con los datos de Maddison. Ello se debe, por una parte, a que África y América Latina se presentan separadas. El ingreso per cápita de ambas regiones consideradas en conjunto cae sustancialmente; por otra parte, los datos de Maddison son ingresos per cápita promedio de las regiones, en tanto que los de Auty se refieren a la mediana de los ingresos per cápita de los países que las integran.

Para defender la hipótesis, se recurre entonces a la existencia de dos trayectorias diferentes. La mayoría de los países ricos en recursos experimentan –se afirma– un rápido incremento en el ingreso que luego se hace más lento; en los países pobres en recursos el ingreso permanece estancado durante un largo período y luego despega a una tasa muy rápida (Auty, 2004: 4)¹¹. La caída en el crecimiento de los países ricos en recursos se habría concretado en la década del setenta, en un contexto de rápido crecimiento de los países pobres en recursos y como resultado de la excesiva intervención estatal derivada de las políticas de industrialización forzada y en la creciente ruptura de la disciplina de mercado originada en la apropiación y distribución de la renta por parte de estados que operan al servicio de los intereses de reducidos sectores sociales o políticos (estado facciosos). La hipótesis pretende ser validada, de esta manera, por lo ocurrido en los últimos cuarenta años de un período de cinco siglos; lo cual es, por lo menos, sorprendente.

Estas evidentes incongruencias no excluyen que algunas observaciones de la postura neoliberal sean correctas. Una rica dotación en recursos naturales tiende, efectivamente, en condiciones de libre comercio, a postergar el proceso de industrialización¹²; una elevada concentración de renta en un sector, en múltiples casos bajo control externo y con escaso eslabonamiento con el resto de la economía, constituye un poderoso estímulo para que el Estado procure incorporar esa renta al proceso de acumulación y ello suele dar lugar a políticas clientelares. La enfermedad holandesa disloca reiteradamente, en ausencia de políticas destinadas a evitarla, las estructuras industriales preexistentes y reprimariza las exportaciones (Lacabana, 2006).

Cabe subrayar sin embargo, en relación a esto último, que en la experiencia latinoamericana reciente los efectos atribuidos a la enfermedad holandesa son frecuentemente resultado de políticas destinadas a controlar la inflación mediante la fijación del tipo de cambio, con una subsecuente sobrevalorización de la moneda local que es aceptada complacientemente por quienes apoyan las políticas neoliberales. La sobrevaluación permite atraer, al elevar sus ganancias en divisas, al capital extranjero y coadyuva a eliminar a los sectores industriales *ineficientes*, lo cual es estimulado, simultáneamente, por una abrupta eliminación de la protección aduanera y un rápido endeudamiento destinado a financiar el creciente desequilibrio comercial y la fuga de capitales.

11 Otra variante de esta formulación es que la abundancia de recursos naturales tiene un efecto permanente y positivo sobre el nivel de ingreso y un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento (Bravo-Ortega y de Gregorio, 2005).

12 Esto es totalmente congruente con la lógica de las ventajas comparativas, reiteradamente esgrimida por el pensamiento dominante para criticar cualquier política deliberada de industrialización.

Por otra parte, la existencia de problemas para el desarrollo que son específicos de los países con abundantes recursos naturales no significa que los países periféricos con escasos recursos no enfrenten obstáculos distintos pero al menos igualmente significativos. Buena parte de la teoría del desarrollo, desde Rosenstein-Rodan (Rosenstein-Rodan, 1943) a Myrdal (Myrdal, 1957) está orientada al análisis de las condiciones requeridas para romper con el círculo vicioso de la pobreza en estas naciones, círculo en el cual muchas de ellas permanecen atrapadas.

La visión dominante está anclada, como señala Charles Gore (Gore, 2002), en un nacionalismo metodológico que le impide comprender el desarrollo desigual en la periferia. Las diferencias en las tasas de crecimiento de los países son imputadas, en última instancia, a distintas políticas económicas (sobre todo en el pasado, ya que muchos de ellos siguen actualmente las políticas recomendadas), que están influenciadas, aunque no determinadas, por la abundancia o no de recursos naturales. El desempeño de cada país es así resultado de factores exclusivamente nacionales¹³.

Esto lleva a ignorar que la estructura económico-social de los distintos países periféricos no es independiente de la modalidad que adoptó su integración en la economía mundial, que ha estado condicionada, entre otros factores, por la existencia o no de los recursos requeridos para su inserción en la división internacional del trabajo impuesta por los países centrales. Esas estructuras implican condiciones económicas y sociales diferenciales para la articulación de los distintos países en una nueva fase de la división internacional del trabajo.

En virtud de ello, la expansión de las relaciones capitalistas de producción en escala mundial está ligada, en cada fase, al rápido crecimiento de ciertas regiones periféricas que quedan integradas en el eje fundamental de la división internacional del trabajo en que se asienta el modo de acumulación dominante y al estancamiento o retroceso de otras. Ello no excluye que las características del bloque de clases dominante en cada país sean decisivas en cuanto a las modalidades concretas que asume ese impacto positivo o negativo.

13 "El rasgo clave que define el nacionalismo metodológico es que aísla y separa la influencia de los factores externos e internos [...] Los desempeños son típicamente 'explicados' dividiendo los factores causales en 'internos' y 'externos' y se atribuye luego lo que ha ocurrido en un país o en un conjunto de países de una región del mundo fundamentalmente a factores internos [...] Las naciones-estados son tomadas como si fuesen individuos racionales con preferencias, capacidades y respuestas a los estímulos y oportunidades de su entorno estratégico. Es un individualismo metodológico proyectado a escala internacional. Esto no sólo ignora los efectos de la estructura de la economía mundial sobre el desempeño del país (lo cual es comparable a asumir individuos 'abstractos' en vez de individuos 'situados'), sino que también minimiza los efectos de todos los 'factores internos' excepto la política doméstica" (Gore, 2002: 506-507, traducción del autor).

EL DESARROLLO DESIGUAL Y LAS TRANSFORMACIONES EN LOS EJES DE LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

EL ESTE DE ASIA Y LA REVERSIÓN DE UN LARGO PROCESO DE REGRESIÓN RELATIVA

La acumulación del capital en el centro ha estado ligada, desde el siglo XVI al XVIII, al saqueo del oro y la plata de América Latina y a una gigantesca hecatombe poblacional como consecuencia de la destrucción de la estructura económica y social en que se asentaban los pueblos originarios y su inserción en la producción minera o de plantaciones y haciendas al servicio del conquistador; a una sangría constante de población africana como consecuencia del tráfico de esclavos y, resultado de este, a un desplazamiento de población desde la costa hacia el centro del continente que acarrió un fuerte retroceso económico y social; y a un tráfico con Asia donde la India y China aparecen como interlocutores comerciales con niveles no muy lejanos de ingreso y, en muchos aspectos, similitud de desarrollo técnico, que proveen productos, como los tejidos de algodón hindúes, que aventajan a los europeos en calidad y precio.

La primera revolución industrial, y en mayor medida aún la segunda, profundizan la diferenciación de la trayectoria de las regiones periféricas. América Latina y, aunque mucho menos, África, asumen la función de proveedoras de materias primas y alimentos para el centro, mientras que su escaso desarrollo industrial limita los efectos destructivos de la competencia de los productos manufacturados del centro. Se genera así un crecimiento complementario de la expansión de las economías centrales, y subordinado al mismo. En Asia, en cambio, y sobre todo en la India y China, la fabricación local de las mercancías ahora producidas por el sistema industrial del centro se presenta como un obstáculo para la penetración de estas en mercados particularmente apetecibles por su magnitud. A diferencia de lo que ocurre en América Latina o África, las relaciones de competencia tienden a predominar sobre las de complementariedad subordinada, con un efecto económico y social devastador amplificado por el control colonial.

El muy rápido crecimiento del Este de Asia a partir de los años sesenta no es sólo el resultado de una estrategia de industrialización impuesta por la escasez de recursos naturales, sino también de la posición estratégica que ocupa durante la Guerra Fría y del impacto que le genera la internacionalización de los procesos productivos por contar con las condiciones necesarias para el establecimiento de nuevas relaciones de complementariedad subordinada.

En el caso de Corea y Taiwán la estrategia de industrialización, que presenta múltiples similitudes con la japonesa¹⁴, poco tiene que ver

14 Esa estrategia de industrialización está inspirada en Kaname Akamatsu (1896-1974), quien en 1936, basándose en la experiencia japonesa, había sostenido que en la industriali-

con la descripción que de ella hace el pensamiento dominante, según la cual el Estado desarrollista se habría limitado a imponer al capital y al trabajo la más estricta disciplina de mercado y a proveer la infraestructura, los servicios educativos y los bienes públicos necesarios para el crecimiento.

A partir de la década del sesenta, el Estado, además de continuar reprimiendo implacablemente cualquier atisbo de resistencia u organización de los trabajadores (aspecto del modelo sin duda implícito en la recomendación que el neoliberalismo hace de él), define, en el marco de planes quinquenales, las actividades a desarrollar, elige las empresas que las tendrán a su cargo y fija estrictas metas de integración local de la producción, otorgando por períodos acotados una significativa protección aduanera, subsidios a la exportación y créditos preferenciales para la inversión, la cual en múltiples casos es realizada por empresas estatales¹⁵. El incumplimiento de los compromisos asumidos por las empresas es severamente sancionado y el control estatal del financiamiento es acompañado de un conjunto de estrictas normas tendientes a aumentar el ahorro, que pasa del 4% y el 9% del PBI en Corea y Taiwán en 1956-60 a más del 30% en las décadas siguientes.

El crédito al consumo fue fuertemente limitado; se prohibió la comercialización interna de ciertos productos considerados de lujo y los impuestos penalizaron enérgicamente el reparto de utilidades (Akyüz y Gore, 1998), sometiéndose a estricto control estatal la compra de tecnología y la autorización de la inversión directa extranjera, que fue poco significativa. Recién a fines de la década del ochenta se moderaron los aspectos más dirigistas de esta política.

Esta política fue posibilitada, en buena medida, por la situación estratégica de ambos países en la Guerra Fría, que les permitió obtener

zación de un país atrasado las importaciones, la producción y las exportaciones de un producto adoptaban, si se las ponía en un mismo eje, la forma de una V invertida característica del vuelo de una bandada de gansos salvajes. La producción doméstica permite sustituir las importaciones, que comienzan a disminuir, mientras que la producción se expande y se traduce por último en crecientes exportaciones que, ante el aumento de la competencia de países más atrasados, presentan finalmente una tasa decreciente de expansión o caen, y con ellas la producción. Pero el proceso que comenzó, por ejemplo, con el tejido de algodón, será repetido con la confección de vestimenta, la maquinaria textil, etc., y luego se reiniciará, de forma igualmente escalonada, en otra actividad, dando lugar a una estructura industrial crecientemente compleja. Esta estrategia –sin duda condicionada por la estrechez y escasa diversificación del mercado interno y la ausencia de exportaciones primarias que pudieran financiar los requerimientos de importaciones derivados de la expansión industrial– supone una activa política industrial por parte del Estado (Akamatsu, 1962).

15 Este conjunto de políticas acarreó en el Sudeste Asiático distorsiones de precios incluso mayores que en otros países periféricos, como Brasil, India, México, Pakistán y Venezuela, hecho que descarta de plano que haya existido una intervención destinada predominantemente a imponer la disciplina de mercado (Akyüz y Gore, 1998: 336).

un elevado monto de ayuda externa hasta los años sesenta y lograr, no sin conflictos, libertad para la fijación de su política económica y un acceso preferencial al mercado norteamericano. Este se vio facilitado, a partir de 1967, por los resultados de la ronda Kennedy del Gatt, donde los esfuerzos norteamericanos para la liberalización comercial determinaron una reducción promedio del 35% en las tarifas aduaneras de los países desarrollados.

La expansión de Malasia, Tailandia, Indonesia y las restantes economías del Este asiático está ligada en mucho mayor medida al desarrollo de las inversiones de las grandes empresas japonesas, que ya habían jugado un papel importante en la transmisión de tecnología a Corea y Taiwán a través de la venta de licencias y asociaciones permanentes o transitorias con empresas locales, donde aceptan tener una posición minoritaria. Bajo el impulso de la revalorización del yen y de crecientes problemas de costos salariales y de energía, contaminación y espacio (Arrighi, 1997: 53-92; Pottier, 2003), estas grandes empresas pasan a crear en el este de Asia una red mucho más amplia de producción regional. A ello se agrega luego un monto creciente de inversiones de empresas europeas y norteamericanas, coreanas y taiwanesas.

El resultado es el desarrollo de una estructura industrial orientada a la exportación y asentada en una división del trabajo regional cuya complejidad aumenta rápidamente, favorecida por el hecho de que a lo largo de un eje de no más de 4.000 km (distancia similar a la que separa el este de EE.UU. de California) se agrupa una población que supera holgadamente los mil millones de personas, cuyas remuneraciones, a similar nivel de calificación, no sólo son hasta veinte veces menores que en los países centrales, sino que además presentan diferencias nacionales o regionales de hasta diez veces¹⁶, posibilitando la adecuación de las localizaciones al grado de intensidad del trabajo en las distintas operaciones o actividades.

Estas economías se apoyan mucho más en la inversión extranjera que Corea o Taiwán. Pero mantienen cierta protección para las industrias sustitutivas y realizan una activa política de apoyo a los empresarios locales para su integración en las cadenas internacionales de producción¹⁷.

16 Este orden de magnitud de diferencias remite a los países de la ASEAN y a algunas regiones costeras chinas (Pottier, 2003: 130).

17 China, que asume crecientemente un papel central en esta configuración regional, sigue una política similar, pero apoyada en mucha mayor medida en el atractivo de su mercado interno y acompañada, como en el caso de Corea y Taiwán, por fuertes inversiones en investigación y desarrollo destinadas a posibilitar que las empresas locales desarrollen las capacidades necesarias para crear nuevas marcas, productos y procesos que les permitan no quedar sujetas a una inserción subordinada en redes controladas por las empresas

El rápido proceso de industrialización de la región resulta, por consiguiente, de un conjunto complejo de factores estrechamente entrelazados. La escasez de recursos naturales determinó, junto con las funciones que cumplió la región en las anteriores fases de desarrollo capitalista, que tuviera uno de los menores ingresos per cápita (y retribuciones al trabajo). Esto le permitió encarar un crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas en un contexto donde la caída de la tasa de ganancia empuja a la internacionalización de los procesos productivos y la resistencia obrera a la reducción de los salarios facilita, en el centro, la entrada de productos intensivos en trabajo. El aprovechamiento de esa posibilidad fue *facilitado* por la estrechez del mercado interno, que generaba escasas posibilidades para la sustitución de importaciones, y la ausencia de un flujo significativo de exportaciones primarias susceptible de sostener un proceso de industrialización centrado en el mercado interno. Corea y Taiwán adoptan hasta los años sesenta una política industrial orientada hacia este, pero no pueden sostenerla cuando EE.UU. comienza a recortar su ayuda.

Las condiciones externas fueron sin embargo decisivas para el éxito espectacular de la política de industrialización liderada por las exportaciones. En la primera mitad del siglo XX, Japón –que había adoptado un modelo de industrialización similar– debió recurrir, en un contexto distinto, para asegurar su crecimiento, al militarismo y el imperialismo.

Pero además Corea y Taiwán –cuya industrialización es previa a la internacionalización de los procesos productivos– debieron, al igual que en su momento Japón, consolidar un Estado capaz de orientar el crecimiento a través de un férreo control de las variables micro y macroeconómicas y de generar una burguesía nacional en condiciones de competir en el mercado mundial en actividades crecientemente complejas¹⁸. El fuerte nacionalismo de la burocracia civil y militar, que cuenta al respecto con un amplio apoyo de masas, encuentra su forma de afirmación, en condiciones de extrema dependencia militar y política, en el crecimiento económico y el éxito en el mercado mundial de los “campeones nacionales”.

Se trata de un camino que la mayoría de los países de la región, que tienen en común una reciente historia de sometimiento colonial,

transnacionales con el consiguiente riesgo de apropiarse de una porción muy limitada del valor generado total y quedar insertas en un esquema de intercambio marcadamente desigual (Arceo, 2006).

18 Todo indica que la estrategia de creación de un capitalismo asentado en empresas de capital nacional es también la adoptada por China para sectores clave, pese a su recurso masivo a la inversión directa externa. Pero ello no ocurre en los restantes países de la región, que la han abandonado en mayor o menor grado y que tienen, si se exceptúa a Hong Kong y Singapur, ciudades-Estado que cumplieron históricamente un rol articulador en la región y tasas de crecimiento menores a las de Corea, Taiwán y China.

han seguido en mayor o menor medida, al menos hasta mediados de los años ochenta, y que difiere radicalmente de la simple sujeción a la disciplina de mercado a la que llevaría la escasez de recursos naturales según la teoría dominante.

AMÉRICA LATINA Y LA CRISIS DE SU PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN

Las condiciones en que América Latina enfrenta la nueva fase de desarrollo capitalista son totalmente distintas a las del Este de Asia. El período de crecimiento basado en las exportaciones primarias dio lugar, en la mayor parte de los países de la región, a niveles de producto per cápita relativamente elevados con una pésima distribución del ingreso, lo cual suponía que una porción más o menos restringida de la población tenía acceso a las formas de consumo del centro a través, fundamentalmente, de la importación de productos manufacturados. El colapso del comercio mundial con la crisis de 1930 y la Segunda Guerra Mundial dio lugar a un proceso de sustitución de importaciones que no es resultado de las consecuencias de la enfermedad holandesa tras un boom ni de la decisión deliberada de cerrar las economías. Se trató esencialmente de un recurso para aminorar, y en lo posible revertir, la caída del ingreso derivada de una contracción de las exportaciones que traduce el agotamiento definitivo de la fase de expansión de la economía mundial que tiene como eje una división del trabajo basada en la exportación de manufacturas por el centro y de alimento y materias primas por la periferia.

La política deliberada de sustitución de importaciones es resultado, posteriormente, de la verificación del carácter irreversible de las causas que habían determinado el agotamiento de esa fase. La participación de los productos primarios en la demanda cae, sostiene la escuela estructuralista latinoamericana, a medida que aumentan los ingresos; hay una creciente tendencia a la sustitución de los bienes primarios por productos sintéticos y los incrementos de la productividad, en el marco de una estructura del mercado exportador altamente competitiva, se trasladan a los consumidores en vez de traducirse, como en los países centrales, en incrementos de los niveles salariales (Prebisch, 1948; 1949). Estos factores generan un deterioro de los términos del intercambio, a la vez que los productos manufactureros resultantes de la transformación de los recursos naturales encuentran barreras arancelarias varias veces superiores aún a las aplicadas a las materias primas.

Se trataba de la constatación de que, mientras las condiciones en los países centrales no requiriesen, para bajar sus costos, la entrada de productos manufactureros fabricados en la periferia, dando lugar a una nueva división internacional del trabajo, el camino para la industrialización, imprescindible dadas las condiciones en el comercio de productos primarios, pasaba por el mercado interno.

La reorientación, como política deliberada, del crecimiento hacia la industria enfrentó la resistencia de los sectores exportadores, hegemónicos dentro del bloque de clase dominante, y requirió un cambio en la estructura de este a través de una pugna que activó a los sectores populares y a la nueva burguesía industrial creada a partir de los años treinta al amparo de las restricciones a las importaciones, que procuran defender los puestos de trabajo y las empresas que se verían amenazadas por una abrupta reapertura de la economía, pero deseosos también de abrir nuevas vías para el crecimiento económico y el ascenso social.

La pugna se saldó en América del Sur (el caso de México tiene particularidades derivadas de la previa revolución), con un cambio en la estructura del bloque de clases dominante sin eliminación de los sectores antes hegemónicos vía reforma agraria o nacionalización de las grandes empresas extranjeras y nacionales ligadas al anterior modo de acumulación. Estos actores van a permanecer como una fuerza defensora del librecambio, que conserva significativa presencia incluso en los distintos aparatos de Estado.

Este rasgo diferencia el tipo de Estado que impulsa la industrialización en América Latina del que se implanta en Corea o Taiwán. En estos, una reforma agraria radical brinda al poder político un sustento social importante¹⁹ frente a una burguesía industrial y un proletariado débiles y desorganizados, respecto a los cuales adquiere una notoria autonomía apoyado en un aparato burocrático construido por la potencia colonial para ejercer un férreo dominio sobre la sociedad civil y que controla la mayor parte de las grandes empresas y entidades financieras, expropiadas como propiedad enemiga. El Estado latinoamericano, en cambio, tiende a tener una débil estructura burocrática, herencia de una fase de crecimiento hacia afuera donde se limita a cumplir las tareas del Estado liberal, y sus esfuerzos por dotarse de una estructura de control y de un aparato económico y financiero más amplio van a chocar no sólo con la resistencia del bloque librecambista, sino también con la de una burguesía temerosa de la eventual utilización de ese aparato por los sectores populares.

La inestabilidad de los gobiernos latinoamericanos ha sido sin duda agudizada por las oscilaciones en los precios de los productos exportados, pero tiene un elemento fundamental en la compleja y con-

19 La visión neoliberal considera a este Estado como una premisa del modelo de industrialización liderado por las exportaciones. El mismo no es, obviamente, un mero resultado de la dotación de recursos. Sin embargo, la escasez de tierra puso en ellos en primer lugar la cuestión de la propiedad de la tierra y esto ha influido en la resolución que tiene la cuestión agraria tanto en Japón, Corea y Taiwán como en China y, por consiguiente, en la base social, el grado de autonomía y el tipo de políticas que asume el Estado, cuestión soslayada en esta visión (Davis, 2004).

flictiva trama de relaciones de fuerza en que se asienta la dominación política. La apropiación de la renta generada por el sector exportador es un elemento importante del conflicto entre el sector urbano y los rurales, pero este conflicto tiene su sustrato, en definitiva, en la coexistencia de fuerzas económicas y sociales que postulan dos formas antagónicas de relacionamiento con el mercado mundial.

El crecimiento industrial suponía necesariamente la extracción de renta –de manera directa o indirecta– al sector exportador, y la vuelta al librecambio propugnada por este constituía, en los hechos, un veto al crecimiento industrial (la protección a la industria infantil es una constante incluso en los países del Sudeste Asiático, pese a niveles de salarios sustancialmente menores). A esta confrontación debe agregarse la presencia de los sectores populares, activados políticamente, y que si bien ofrecen un apoyo imprescindible a las políticas industrializadoras, no dejan de plantear una exigencia de reconocimiento de sus requerimientos, cuya recepción, incluso parcial, por parte del aparato político enciende la alarma del conjunto de los sectores dominantes sobre los riesgos de un fortalecimiento de la autonomía y de la capacidad reguladora del Estado.

Las características del Estado desarrollista latinoamericano derivan, en este contexto, más que de su carácter faccioso, de la relación de fuerzas sociales que cristaliza. Esta le posibilita proteger el mercado interno e impulsar la diversificación de la estructura productiva, pero no lo capacita para determinar las características que asume esa diversificación.

La sustitución de importaciones tiende a recrear, partiendo de las actividades menos complejas y con mayor incidencia en las importaciones, la estructura productiva que sirve de sustento a un consumo que tiene, en las fracciones de mayores ingresos, pautas similares a las de los países centrales. Supone una lógica de industrialización basada en la demanda interna y que tiende a priorizar, en cada momento, a aquellas actividades que en función de las condiciones locales pueden operar con precios menos alejados de los internacionales. Es una estrategia básicamente orientada por el mercado, donde la función del Estado es reestructurar los aranceles a medida que se agota la capacidad de importación, a fin de permitir una ampliación de las actividades sustitutivas. Complementariamente, el Estado subsidia las inversiones, asume riesgos fuera del alcance del sector privado y crea la infraestructura que requiere la expansión de la producción y de las nuevas formas de consumo. Pero a diferencia del Estado desarrollista del Sudeste Asiático, no interviene sino dentro de una estrecha gama de opciones en la elección de las ramas prioritarias, ni impone habitualmente exigencias de desempeño o sanciones. Tiene un rol de facilitador e inductor más que de planificador y disciplinador, y ello expresa los límites que le impone la compleja relación de fuerzas en que se asienta.

Pese a las múltiples críticas dirigidas a este modelo –en muchos casos correctas, pero frecuentemente sesgadas por la implícita referencia a un modelo totalmente regido por los automatismos de mercado que no ha existido en ningún proceso concreto de desarrollo– sus resultados en términos de crecimiento han sido significativos. El producto per cápita de la región evolucionó en forma similar al del resto de la periferia, pese al rápido aumento del mismo en el Sudeste Asiático y la recuperación del chino. Y ello pese al hecho de que aumenta la participación de un sector; como la industria manufacturera, que en muchos países tiene una productividad menor por persona ocupada que el sector exportador y los servicios ligados al mismo. Este crecimiento está acompañado, sin embargo, de cambios importantes.

El agotamiento del proceso de sustitución de bienes de consumo masivo lleva a encarar la producción de los bienes de consumo duradero, al alcance de una porción restringida de la población, y la de los bienes intermedios ligados a los mismos. Las empresas de los países centrales, que a fin de superar las barreras aduaneras están internacionalizando su estructura mediante la creación de filiales en los mercados con suficientes dimensiones para ello, tienen ventajas decisivas sobre los productores locales debido a la magnitud de sus capitales o por las inversiones ya realizadas en el desarrollo de los productos, la propiedad de patentes y la difusión y prestigio de sus marcas. Así, pasan a ocupar un espacio creciente dentro de la estructura industrial.

Se trata de un proceso de extranjerización y de concentración y centralización del capital que no genera la resistencia unánime de la burguesía industrial local. Parte de la que desaparece es demasiado débil desde el punto de vista económico para oponer una resistencia significativa. Los sectores más concentrados buscan articularse con las nuevas industrias dinámicas y/o, como ocurrió en Argentina, algunos representantes de estos proponen, en materia de bienes intermedios, la propiedad estatal y la asociación del capital público con el privado de origen nacional en las primeras etapas de su procesamiento, pero sin concitar el apoyo de las restantes fracciones.

Por otra parte, el fin de la sustitución de bienes de consumo masivo determina que la elevación de los salarios deje de ser una condición fundamental para la ampliación del mercado. Para los productores de bienes intermedios significa, meramente, una reducción de sus ganancias; para los productores de bienes de consumo durable ocurre lo mismo, salvo en cuanto a la reducida fracción de trabajadores calificados que, con ayuda del crédito, pueden eventualmente acceder a los mismos. Esto determina políticas restrictivas en materia de aumentos salariales, modificaciones en la política laboral tendientes a posibilitar una mayor apertura de las escalas salariales y una reorientación del

gasto público y la financiación hacia la creación de la infraestructura que requieren las nuevas industrias y el préstamo para el consumo.

El resultado es la ruptura de las bases objetivas en que se sustentaba la alianza de los sectores urbanos en pos de la industrialización, y es acompañado de crecientes conflictos sociales y políticos y por la asunción de una perspectiva claramente anticapitalista por una porción, más o menos amplia según los países, de los sectores populares.

La amenaza de estos sectores determina que el modelo de sustitución de importaciones sea abortado en Chile y Argentina como consecuencia de la unificación del bloque de clases dominante bajo la hegemonía de las fracciones no dependientes de la protección aduanera, que plantean un nuevo disciplinamiento a través del mercado. En el resto de la región, la presión de los organismos multilaterales de crédito determina, con mayor velocidad y profundidad según los países, la adopción de la apertura económica y financiera, la desregulación y las privatizaciones que constituyen el núcleo de las políticas neoliberales, poniendo fin al proceso sustitutivo.

Esta presión no habría sido sin embargo tan exitosa sin el cambio en las relaciones de fuerzas internas facilitado por los efectos que ejercen las transformaciones que experimenta el capitalismo en el nivel mundial. La crisis de la deuda resultante de la forma que adopta, bajo Volcker, la política de fortalecimiento del dólar y de restauración de la hegemonía del capital financiero, debilita sustancialmente la posición negociadora de los estados de la región, que tiene niveles de endeudamiento particularmente elevados en relación a sus exportaciones y experimenta una fuga de capitales ausente en el Este de Asia. La asunción de la deuda privada por el Estado desequilibra las cuentas fiscales y estimula la inflación, y el apoyo de los organismos internacionales se hace indispensable para mantener el pago de los servicios en una situación donde el gran capital local considera esencial, para su proceso de acumulación, el libre acceso al mercado internacional de capitales, en rápida expansión.

La caída del nivel de actividad incrementa el desempleo, debilitando la capacidad de resistencia organizada de los sectores populares. La internacionalización de los procesos productivos genera nuevas presiones competitivas sobre el capital nacional, que tiende a replegarse a las actividades menos expuestas y las grandes empresas transnacionales tienden a relocalizar en el exterior los procesos productivos cuando ello les permite reducir sus costos.

El resultado de la paulatina adopción de las recetas neoliberales es una involución estructural que no tiene que ver con los excesos de intervención estatal, sino con las dificultades de inserción en la nueva división internacional del trabajo en base a esas recetas y con la estructura existente. Esta última, no obstante sus fuertes distorsiones,

se había mostrado capaz de generar altas tasas de crecimiento en el contexto de posguerra, donde el proceso de acumulación, pese al rápido crecimiento del comercio internacional, está centrado, tanto en el centro como en la periferia, en los mercados internos. Pero requería, para una nueva articulación en el mercado mundial, de condiciones y actores que el anterior desarrollo *asociado* con el capital extranjero no había creado y que las recetas neoliberales no podían generar.

Argentina, Brasil o México contaban con una estructura industrial relativamente compleja y con un nivel de productividad que no se hallaba demasiado alejado, a comienzo de los años setenta, de algunos países europeos²⁰. Ello permitía esperar que la apertura de los mercados externos de manufacturas facilitara la expansión de sus exportaciones industriales, que habían sido consideradas por los teóricos del proceso sustitutivo como la culminación natural de este.

En condiciones en que la movilidad del capital es insuficiente para igualar las tasas de ganancia en nivel mundial, tal como supone la teoría de las ventajas comparativas, un país puede exportar, cualquiera sea su nivel de productividad y de salarios, los productos cuyo costo relativo es menor que en el país importador²¹. Basta entonces que un sector logre, obteniendo la tasa de ganancia nacional media, precios relativos menores que en el país de destino para que pueda acceder al mercado de este. La paulatina mejoría de los niveles tecnológicos y la ampliación de las economías internas y externas a las empresas, junto con una disponibilidad de trabajo relativamente abundante, posibilitaba esperar, entonces, un descenso en el precio relativo de ciertos bienes industriales que los pusiese en condiciones de acceder al mercado mundial, lo cual, en cierta medida, comenzaba a suceder. La preocupación al respecto estaba básicamente centrada en las restricciones que podían poner las casas matrices a sus filiales para seguir una lógica asentada en las oportunidades existentes en su país de implantación.

Por el contrario, existiendo librecambio y una movilidad internacional que iguala las tasas nacionales de ganancia, que son las condiciones que tienden a afirmarse a partir de los años setenta, los costos relativos dejan de ser relevantes; las especializaciones son defi-

20 La productividad de la industria manufacturera de Argentina era, en 1970, el 50% de la de EE.UU.; la de Brasil el 35% y la de México el 29%; pero la productividad de Francia y Japón en el mismo año alcanzaba, aunque con una estructura industrial mucho más compleja, el 45% de la norteamericana y la de Alemania el 50% (Katz y Stumpo, 2001; Glyn et al., 1990: 91).

21 La tasa de cambio de las monedas entre los dos países tenderá a coincidir, en estas condiciones, con la relación entre las productividades de los sectores transables de los países, posibilitando el intercambio.

nidas por los costos absolutos y cada producción tiende a localizarse donde estos son menores²².

Esto tiene una importante consecuencia. El país con mayores costos no puede exportar y para poder importar deberá endeudarse hasta que esa situación se torne insostenible y reduzca sus costos aumentando suficientemente su productividad o reduciendo sus salarios reales.

América Latina tenía salarios mayores a los del Este de Asia, de manera que no podía competir con los productos exportados por esa región; y en producciones más intensivas en trabajo calificado y capital, radicadas en el centro y cuyos precios incorporan los salarios de este, sus costos reales eran la mayoría de las veces mayores, ya que las plantas habían sido diseñadas por las empresas transnacionales para atender el mercado interno y, frecuentemente, con tecnologías ya obsoletas. Se trataba de una situación incompatible con una apertura económica abrupta y que requería, si se decidía, dado el nivel de endeudamiento, priorizar el mercado externo, el diseño de una política de reestructuración industrial sustentada en una estrategia de acceso al mercado mundial que permitiera potenciar la experiencia adquirida en las producciones con mayor contenido tecnológico.

Los factores que tornaron en los hechos inviable esta opción son múltiples. La experiencia del Sudeste Asiático indica que la competencia con la producción de los países centrales exige, en productos relativamente maduros, desarrollos en materia de rediseño de los procesos productivos y de los productos que el capital transnacional no está dispuesto a encarar. Se trata de inversiones que arrojan, en el caso de ser exitosas, un muy limitado margen de ganancia por unidad de producto y que sólo tienden a ser encaradas por capitales que, a diferencia de los transnacionales, no tienen alternativas más favorables de inversión (Amsden y Chu, 2003). Pero los capitales locales ocupan, la mayoría de las veces, posiciones marginales en las actividades industriales más dinámicas y tienden a replegarse de las mismas, al tiempo que buscan consolidarse en sus posiciones más sólidas en sectores de poca complejidad tecnológica, escaso dinamismo en el comercio exterior y débil presencia de las transnacionales. Y ello frecuentemente mediante su expansión vía inversiones directas en el exterior.

El desarrollo de nuevos productos y procesos encuentra además serias limitaciones en la debilidad propia de la estructura científica y tecnológica de un sistema productivo que descansa en la incorporación de tecnología por las filiales del capital transnacional o en la compra de licencias en el exterior. El PBI de Corea, en dólares corrientes, era en

22 La tasa de cambio está determinada, ahora, por la relación entre el costo real del trabajo directo e indirecto incorporado en los productos intercambiados. Habiendo igualación de las tasas de ganancia, es este costo el que determina el precio de los productos, tanto en el mercado nacional como en el mundial.

2002 el 32% del de América Latina y el Caribe; no obstante, los gastos brutos locales en investigación y desarrollo de ese país eran un 51% más elevados que los de la región en su conjunto y los de sus empresas un 250% más altos; los gastos en investigación y desarrollo de China, Corea y Taiwán, sumados, eran ese mismo año doce veces superiores a los de América Latina y el Caribe (UNCTAD, 2005: 287). Se trata de una brecha abismal que tiene su explicación en una estructura productiva extranjerizada y reprimarizada donde la apertura económica ha acarreado la desaparición de los segmentos más complejos del sistema productivo, y las altas tasas de interés ligadas a las exigencias del pago de la deuda externa han transformado, en la mayoría de los países, a la actividad financiera y la especulación en las áreas de más alta rentabilidad.

El hecho fundamental es, sin embargo, la radical reducción de la capacidad de regulación y control de los aparatos del Estado, que expresa en gran medida una reconfiguración del bloque dominante que desplaza la industrialización (la paulatina integración del sistema industrial) como eje de crecimiento mediante una rearticulación del bloque de clases dominante, donde pasan a ocupar el lugar central el capital financiero transnacional y los sectores productivos, nacionales y extranjeros, ligados a la producción primaria para el exterior y a la producción industrial y los servicios susceptibles de subsistir en una situación próxima al libre comercio.

Los resultados de este proceso son insuficientemente caracterizados por las bajas tasas de crecimiento del producto per cápita. Ha habido además un muy significativo proceso de desindustrialización. La participación de la industria en el PBI descendió, entre 1975 y 2000 más de un 30%, porcentaje que coincide con la caída de la participación de la región en la producción industrial de la periferia (37 a 26%) y que es similar también al de la caída de la participación de la industria manufacturera latinoamericana en la periferia.

Paralelamente ha habido un importante incremento de las exportaciones respecto al PBI (del 11,6% en 1975 al 23,7% en 2003) y el mismo ha sido particularmente significativo a partir de 1994. Pero ello ha alterado poco la estructura de las exportaciones, sobre todo si se deja de lado a México y algunos países centroamericanos, donde han crecido de manera importante empujadas por una maquila que genera un muy escaso valor agregado²³. América Latina continúa, en lo sustancial, con una estructura de exportaciones que refleja la anterior división internacional del trabajo y permanece anclada, por lo tanto, en producciones

23 En la maquila mexicana, en 2001, los insumos importados representaban el 73% del valor bruto de producción; en el 27% restante los insumos locales tenían un peso menor que las utilidades (Kuwayama y Durán Lima, 2003).

que son las de menor dinamismo en el mercado mundial. El 47,3 % de las exportaciones se concentran en tres rubros, productos primarios, manufacturas básicas de recursos agropecuarios y forestales y manufacturas básicas de otras fuentes primarias, de los cuales sólo el último experimenta un crecimiento algo mayor al del promedio de las exportaciones mundiales (Cuadro 2). Si se excluye a México, la participación de estos productos alcanza el 67,5%, lo cual es absolutamente coherente con un proceso de aguda reprimarización en el marco de una nueva división internacional del trabajo que tiene como eje la manufactura.

CUADRO 2

ESTRUCTURA POR NIVEL DE TECNOLOGÍA DE LAS EXPORTACIONES DEL MUNDO, LA PERIFERIA Y EL TOTAL DE AMÉRICA LATINA Y AMÉRICA LATINA SIN MÉXICO (2003)

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LOS DISTINTOS GRUPOS DE EXPORTACIONES PARA 94 PAÍSES (1994-2003)

	Mundo	Periferia	A. Latina	A. Latina (sin México)	Crec. Exp. Mundiales (1994-2003)
HT1-Alta tecnología: eléctrica y electrónica	17%	24,8%	11,2%	3,7%	8,5%
HT2-Alta tecnología (otros)	6,5%	2,2%	2,2%	1,9%	9,8%
LT1-Baja tecnología: textiles, vestimenta y calzado	6,4%	11,5%	6,7%	7,2%	3,9%
LT2-Baja tecnología (otros)	9,6%	10,3%	5,8%	4,2%	6,1%
MT1-Tecnología intermedia: automotor	9,8%	4,3%	9,4%	3,4%	7,1%
MT2-Tecnología intermedia: procesos	7,3%	5,2%	4,7%	5,8%	5,3%
PP-Productos primarios	10,7%	15,1%	29,4%	40,9%	5,4%
RB1-Manufacturas básicas de recursos agropecuarios y forestales	6,9%	5,1%	8,1%	11,8%	4,3%
RB2-Manufacturas básicas de otras fuentes primarias	9,3%	9,3%	9,8%	14,8%	6,5%
ZZ-No clasificadas tecnológicamente	2,4%	1,5%	2,6%	1,8%	5,8%
	100,0 %	100,0%	100,0%	100,0%	6,3%

El diagnóstico de la visión dominante, centrado en la dotación de recursos naturales y sus efectos en cuanto al sometimiento a la disciplina

de mercado, no explica, como ha podido verificarse, ni el éxito del reducido grupo de países con pobres recursos naturales –estrechamente relacionado con las características que asume la nueva división del trabajo y con condiciones internas e internacionales específicas– ni el desmoronamiento del crecimiento de América Latina.

Pero además remite a recetas como la profundización de la disciplina de mercado y la reducción de los salarios que no son sino dosis adicionales de la medicina ya aplicada. En el Sudeste Asiático esta medicina ha traído aparejada una crisis de la que países como Indonesia no han podido aún recuperarse y que ha implicado un significativo deterioro social en la región. En América Latina, su aplicación, en condiciones marcadamente diferentes, ha generado un retroceso económico y social del que rinde cuenta el hecho de que la región sea actualmente el epicentro de la impug nación de las políticas neoliberales.

El problema en relación a América Latina es que, si se permanece dentro de los límites de la visión dominante, coincidente con la lógica y las necesidades del capital transnacional, su inserción en la nueva fase de desarrollo capitalista requiere, dadas las condiciones existentes, un largo proceso de deterioro que ya ha comenzado a recorrer con consecuencias sociales explosivas, y cuya profundización si se sigue el mismo sendero es inevitable. En efecto, la única política consistente con la actual situación es, a partir de esta visión, una suerte de neodesarrollismo liberal, destinado a posibilitar la máxima extracción de renta por parte de los sectores que explotan recursos naturales y, al mismo tiempo, crear las condiciones de infraestructura, control, costo y formación de la mano de obra para pugnar, a medida que desciendan los salarios y se discipline a los sectores populares, por una mayor inserción en el mercado mundial en actividades trabajo-intensivas.

Ello supone –aun si se acepta que el fuerte crecimiento del Este de Asia, y en especial de China, marca una tendencia hacia una fase de precios relativamente elevados para los productos primarios, que todavía se encuentran por debajo de los niveles de varias décadas atrás– una elevación aún mayor de los niveles de desigualdad en el continente donde esta es más elevada, así como un deterioro aún mayor de los contenidos sustanciales de la democracia, que difícilmente podrá ser paliado con el desarrollo de políticas clientelares. De ahí la importancia de explorar los caminos alternativos que se esbozan.

LAS RESPUESTAS AL FRACASO DE LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES

La naturaleza y los límites de las respuestas al fracaso de las políticas neoliberales en América Latina no pueden comprenderse sin efectuar algunas precisiones adicionales sobre las transformaciones que ha experimentado la región.

El motor del crecimiento no es ya la incorporación de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca. Se asienta en la expansión de la producción de los bienes y servicios ligados al consumo de los sectores de altos ingresos; la difusión en los sectores populares, pese a la disminución o el estancamiento de sus ingresos, de las pautas de consumo del centro, y el crecimiento de exportaciones basadas en los recursos naturales o en la maquila, según las regiones. En el primer caso, su impacto directo sobre el empleo y las restantes actividades es relativamente reducido, aunque hay marcadas diferencias al respecto según se trate de exportaciones mineras o agrícolas. En el segundo, el crecimiento en el empleo es paralelo al estancamiento o el deterioro de las condiciones medias a las que se encuentran sometidos los asalariados, dada la baja calidad de los nuevos puestos creados.

En todos los casos, sin embargo, las exportaciones tienen un impacto importante sobre los ingresos fiscales y las posibilidades de pago de la deuda, que ha devenido en muchos países de la región un condicionante decisivo del proceso de acumulación.

La apertura financiera y el peso de los servicios de la deuda han transformado al sector financiero en un elemento decisivo en la distribución del excedente económico, la forma de valorización de este y la magnitud de la inversión productiva, denotando el rol central asumido por esta fracción del capital, altamente transnacionalizada, un aumento sustancial del control externo sobre el proceso local de acumulación, el cual es potenciado por el peso del capital extranjero en la estructura productiva.

Por su parte el Estado desarrollista, en tanto que Estado industrializador, ha desaparecido. Recientemente la CEPAL verificaba una cierta reactivación de las políticas industriales, pero comprobando que, a diferencia de lo que ocurría en el modelo anterior, donde se privilegiaba la industria manufacturera, “ahora este es uno de los sectores con menos peso. Las actividades más favorecidas han sido turismo, sectores primarios tales como petróleo, minería y forestal y servicios varios (desde infraestructura hasta cinematografía)” (Pérez, 2005: 14). El gran capital nacional, de dimensiones relativas reducidas y con una débil base tecnológica, se refugia en el sector primario y emprende su transnacionalización, vía inversión directa, desde las posiciones adquiridas en algunas industrias básicas, como la industria de la alimentación, el comercio y materiales para la construcción. A su vez, el capital extranjero amplía su posicionamiento en la explotación de recursos naturales, las actividades donde las dimensiones del mercado interno justifican la radicación de algún proceso de transformación o ensamblaje, los servicios y el sector financiero (CEPAL, 2005).

Dentro del bloque de clases dominante existen confrontaciones, pero los enfrentamientos no ponen en tela de juicio la estrategia de crecimiento, donde los salarios constituyen, más que un componente

significativo de la demanda, un costo a reducir. El gran capital nacional acepta plenamente el lugar que le es asignado en la división internacional del trabajo por la ley del valor en el nivel mundial, en base a la cual asigna sus recursos el capital transnacional, y ambos asientan su dinámica en la expansión externa y la demanda de los sectores de altos ingresos, donde aparecen estrecha aunque asimétricamente articulados.

Existen sin duda capitales, mayoritariamente locales, que operan exclusivamente en el mercado interno ligado al consumo masivo; pero el cambio en la relación de fuerzas económicas y sociales y la creciente y muy acentuada diferenciación tanto del consumo como de las características de las empresas que proveen a los distintos estratos sociales impide que esta fracción del capital pueda enarbolar, con cierta pretensión de hegemonía, un proyecto de desarrollo alternativo centrado en la expansión del mercado interno. Constituyen una fracción subordinada del bloque dominante.

El gran capital local confronta con el externo en la medida en que ambos plantean diferentes órdenes de prioridades en cuanto a la política económica, reflejo de su distinto grado de internacionalización. El capital nacional necesita que el Estado le facilite el acceso a nuevos mercados y le preserve, en la medida de lo posible, las posiciones aún amparadas por barreras institucionales, lo cual levanta la oposición del capital extranjero. A su vez, las diversas fracciones del capital productivo y en especial aquellas que no tienen acceso directo al mercado internacional de capitales, necesitan acotar las ganancias extraordinarias del capital financiero, que afectan el proceso local de acumulación y reducen sus ganancias en la medida en que no pueden ser enteramente trasladadas a los sectores asalariados (Salama, 2006; Gonçalves, 2006).

Estas confrontaciones en las que los actores dominantes apelan al apoyo de las fracciones subordinadas y de las clases dominadas, así como de las organizaciones políticas y corporativas que les sirven de referentes, constituyen la mayoría de las veces el telón de fondo de las disputas que se desarrollan en el escenario político y fijan los límites de estas.

Los enfrentamientos en torno a las políticas referidas a la deuda externa y el sector financiero, el nivel del tipo de cambio o la remoción irrestricta y prácticamente unilateral al comercio y la inversión externa o su condicionamiento a una apertura similar de los mercados para los productos primarios, no son irrelevantes desde el punto de vista del crecimiento y sus modalidades. Las características diferenciales de las distintas experiencias nacionales en la región son una prueba de ello (Basualdo, 2006; Filgueiras, 2006). Pero no dejan de ser disputas que expresan intereses encontrados en cuanto a las estrategias de implementación del modelo de crecimiento planteado por el neoliberalismo para la periferia.

El desarrollo de estas disputas, sin embargo, ha pasado a estar crecientemente condicionado por el aumento de las presiones de los

sectores populares por una mejoría inmediata en sus condiciones de vida, que han llevado al mando del Estado a organizaciones políticas que asumieron explícitos, aunque frecuentemente muy moderados, compromisos al respecto.

En casos como el de Brasil, Uruguay, Chile e, incluso, Argentina, donde ello se produce en medio de una profunda crisis que fracciona al bloque económicamente dominante y supone un cambio de hegemonía dentro de este con importante participación de la movilización de los sectores populares (Basualdo, 2006), esto tiene lugar sin modificación de los ejes básicos del modelo de acumulación. La propuesta es, básicamente, incrementar el crecimiento y dotar a este de una mayor equidad, con el agregado, en algunos de los casos, de una mejor defensa de los intereses nacionales y del capital productivo de origen local.

Este resumen es sin duda injusto con todas y cada una de las experiencias, cuyos rasgos específicos, analizados en algunos casos en diversos artículos de la presente publicación, exceden en mucho a aquellos a los que se ha hecho mención. Pero interesa subrayar una concepción común: la separación entre las características centrales del proceso de acumulación y la forma que adopta la distribución del ingreso. Seguramente ello expresa, en lo político y lo ideológico, la efectiva relación de fuerzas entre los sectores dominantes y los dominados. Sin embargo, en cuanto concepción, tiende también a cristalizar esa relación y a subordinar las posibilidades de mejora de vida –en un continente donde el 40% de la población vive en condiciones de pobreza y el 17% en la indigencia– al mantenimiento de las rentabilidades absolutas y relativas en que se sustenta la actual dinámica de crecimiento.

La política de distribución, en estas condiciones, se traduce, en algunos casos, en procurar que los salarios no queden excesivamente retrasados respecto al crecimiento de la productividad, aunque sin afectar su notable heterogeneidad por sector, tipo de empresa y grado de formalidad; y en la generalidad de los casos, en la implementación de planes sociales focalizados, destinados a paliar, con mayor o menor extensión y profundidad, las situaciones más apremiantes.

La instrumentación de estos últimos es sin duda un avance, ya que produce efectos positivos sobre la situación social, aun cuando estos son, la mayoría de las veces, muy limitados. Pero se trata de una política que no difiere, en lo sustancial, de la preconizada por el Banco Mundial, que suele intervenir en el financiamiento y el diseño de estos planes y que propugna un conjunto de acciones tendientes a facilitar que los sectores no insertos directamente en el mercado de trabajo capitalista puedan mejorar sus condiciones de empleabilidad y de existencia. En relación a esto último asigna, con éxito significativo en los ámbitos oficiales, un papel importante al estímulo de la capacidad de producción de bienes para el mercado por parte de estos sectores. El

objetivo es que a partir del autoempleo se genere un paulatino proceso de acumulación liderado por los más emprendedores, y la incorporación al sector capitalista de un número creciente de micro, pequeñas y medianas empresas. Es decir, se procura remediar el escaso dinamismo del sector capitalista en cuanto a la creación de empleo mediante una ampliación de ese sector.

Los sectores aún centrados total o parcialmente en el autoconsumo o que no logran vender su fuerza de trabajo en el mercado deben ser estimulados, en esta óptica, a transformarse en productores de mercancías, y eventualmente capitalistas, mediante la remoción de una serie de obstáculos: mejoras en la infraestructura, en el acceso a la salud y la educación, perfeccionamiento del derecho de propiedad mediante la obtención de títulos, capacitación, microcrédito, etcétera. Se desencadenaría así un proceso similar al experimentado en los países centrales en el largo proceso de transición que desemboca en la revolución industrial.

Esta política, que adopta formas variadas, choca con dos obstáculos fundamentales. Por una parte, el desarrollo capitalista lleva a la desarticulación de las formas anteriores de producción (unidades agrícolas centradas en el autoconsumo, producción mercantil simple rural y urbana, artesanado) y a su inserción subordinada en los circuitos de producción, distribución y consumo capitalistas, que absorben los escasos excedentes que pueden generar, transformándolas, más que en un semillero de emprendedores, en un reservorio del material humano que, cuando el desarrollo del modo de acumulación dominante lo requiere, pasa a integrarse en las formas más atrasadas de producción y de más intensa explotación capitalista.

Por otra parte, el desarrollo del capitalismo en la periferia no es resultado de un proceso endógeno; se produce a través de la incorporación de las técnicas predominantes en el nivel mundial (en caso contrario no podría subsistir) que son resultado de un largo proceso de acumulación y transformaciones en el proceso de trabajo; y esto requiere un salto en cuanto a la magnitud del capital y la organización del proceso productivo sin ningún paralelo con el que tiene lugar en el proceso de transición al capitalismo industrial de los países centrales²⁴.

24 La cooperación internacional ha estimulado, frente a ello, el inicio de procesos de acumulación sin capital inicial pero apoyados en la capacidad que tendrían los productos resultantes de los saberes ancestrales de los pueblos marginados para conquistar nichos en el mercado mundial. El total de la población de los países de altos ingresos, más el 5% de la población de los países en desarrollo, representan una cantidad similar a los indigentes de los países menos desarrollados que viven con menos de 1 dólar diario y tendrían que adquirir artesanías, tejidos tradicionales y adornos suficientes para permitir vivir a estos últimos. Sería necesario también que los indigentes pudieran producir estos bienes en la cantidad suficiente, y que los costos de transporte, distribución y comercialización internacional no absorbiesen una proporción elevada del precio de venta.

En los hechos estas políticas tienen un escaso impacto, y la mejora de la situación social termina reposando, más que en políticas redistributivas o en la ampliación de la base de desarrollo capitalista, en el nivel de la tasa de crecimiento y la capacidad de este para ampliar el mercado de trabajo. Ello con escaso éxito, puesto que la desocupación y la pobreza son hoy mayores que a comienzos de la década del ochenta, pese al incremento del nivel de ingreso per cápita.

La realidad es que resulta imposible independizar la distribución del ingreso de la matriz de relaciones productivas y sociales en que se origina, y que en gran medida la determinan. Y ello no sólo porque el mantenimiento de los niveles de rentabilidad en que se sustenta ese crecimiento deja escaso margen para políticas redistributivas ambiciosas, sino también y fundamentalmente porque es necesario remover las causas de la reducida tasa de crecimiento de los últimos cincuenta años y hacerlo de tal forma de generar una nueva dinámica donde el aumento de la ocupación y las retribuciones sea un componente esencial de la misma.

América Latina enfrenta una situación donde los sectores dominantes no logran, en base a la expansión y diversificación de su propio consumo y la explotación de los recursos naturales o de la maquila, legitimar su dominación con un crecimiento que, por su nivel y características, genere una expansión del mercado de trabajo suficiente para reducir las tensiones sociales; ni tienen otras alternativas para acotarlas que magros planes sociales de carácter asistencialista.

En estas condiciones, para generar cambios significativos en la distribución, la presión de los sectores populares deberá transformarse en hegemonía dentro de un bloque alternativo capaz de articular el eje de la acumulación con el eje de la distribución en el marco de un nuevo modo de acumulación.

Una mayor equidad supone el acceso a los servicios públicos y a viviendas dignas por parte de los sectores populares; la realización en el sector agrario de cambios estructurales en la propiedad de la tierra y un incremento de los salarios, elementos todos que tienden a rearticular el proceso de acumulación con la ampliación del mercado de consumo masivo y la ocupación. Y ello supone una reconstitución del Estado y un cambio sustancial en el sistema impositivo y el régimen financiero, pero también el establecimiento de limitaciones explícitas al gasto suntuario, el cual sería, en estas condiciones, incompatible con la asignación de recursos y el nivel de ahorro requeridos. Es decir, implica un cambio en las rentabilidades y dimensiones relativas de los sectores y en la composición y características del consumo. Si en la actualidad el 20% de la población tiene formas de vida similares a las de los sectores medios de los países centrales, la contrapartida es la pobreza del 40% de la población. Todo lo cual supone, en definitiva, el desplazamiento del consumo suntuario como uno de los ejes de la acumulación por la

expansión del consumo de masas, y deberá ser acompañado, seguramente, de un estricto control de la salida de capitales a fin de que la lógica de la asignación de la inversión esté determinada en la mayor medida posible por las condiciones locales.

Pero para que el crecimiento sea sustentable deberá apoyarse, además, en la configuración de un sector exportador industrial capaz de coadyuvar al necesario proceso de reindustrialización y de insertarse en las ramas dinámicas del comercio internacional con niveles de salarios crecientes y un empleo elevado de trabajo calificado, lo cual requerirá la recuperación del control de los sectores estratégicos, el desarrollo de otros y la expansión de empresas sociales y de empresas públicas bajo control social capaces de gestionarlos con una lógica distinta a la del capital transnacionalizado (nacional y extranjero).

Los sustentadores de la economía popular, desde una posición ideológica opuesta a la del Banco Mundial, afirman la necesidad de desarrollar un sector que coexistiría con el sector privado capitalista y cuyo núcleo no serían individuos que compiten entre sí en el mercado, sino los hogares de los sectores populares que emplean el fondo de trabajo del que disponen a fin de lograr la reproducción ampliada de la vida²⁵. Este sector, basado en la solidaridad y la iniciativa popular, descansaría en el desarrollo de una amplia red de emprendimientos asociativos, productivos de bienes o servicios para el mercado pecuniario o de trueque, proveedores de servicios autogestionados o de infraestructura, y su desarrollo se apoyaría en asistencia técnica, capacitación de emprendedores y la formación de otros agentes sociales como multiplicadores de dicha economía, pero también en la regulación de su coexistencia con el sector privado en términos de reservas de mercados o de ámbitos de acción a fin de posibilitar un desarrollo endógeno que sería sustento de una competitividad sistémica y serviría de base a las pequeñas y medianas empresas que articularían lo local con el mercado mundial.

Se trata de alguna manera de una propuesta que, sin alterar el modo de acumulación dominante, de cuyo núcleo surgirían los fondos necesarios para subsidiar una economía popular que no estaría centrada

25 Las características distintivas de los procesos de trabajo de estas unidades económicas populares se expresan muy parcialmente –se sostiene– en su baja productividad, medida como se estima en el sector capitalista. “Su diferencia cualitativa se caracteriza por la mayor proporción de insumos de energía humana física, con respecto a los insumos de conocimiento que requieren los procesos de producción y circulación que realiza, y dentro de los insumos de conocimiento, por el mayor peso relativo del conocimiento común, basado en la práctica, con respecto al teórico científico. El progresivo cambio de estos parámetros es la base necesaria para un desarrollo humano retroalimentado, pero no necesariamente significa la mutación en empresa capitalista, pues hay un amplio espacio para el desarrollo cualitativo de la economía popular como tal” (Coraggio, 2004: 70).

en la acumulación, busca impulsar el desarrollo de un nuevo sector que serviría paulatinamente de base a un modo de acumulación alternativo.

Sin embargo, por una parte, su coexistencia con un sector capitalista ampliamente dominante que fija las normas de consumo y las técnicas de producción puede cristalizar la formación de dos circuitos económicos, quedando el de economía popular –centrado en la satisfacción de las necesidades básicas de los sectores populares y con bajos niveles de productividad– funcionalmente subordinado al primero. Por otra parte, las pequeñas y medianas empresas pueden ser articuladoras con el mercado mundial en contextos donde se hallan en la frontera del conocimiento dentro de su actividad, que no es su situación en la región y que no sería, incluso en el mediano plazo, el resultado de un sector como la economía popular, que utilizaría insumos intensivos en energía física y escasos en conocimiento teórico-científico.

El desarrollo endógeno de una competitividad sistémica sólo puede ser resultado de un modelo de desarrollo diferente apoyado en la mayor medida posible en las formas más avanzadas del conocimiento científico técnico disponible, y ello requiere la apoyatura de la economía popular en un amplio y eficiente sector de propiedad pública bajo control social.

Hace unos pocos años, la posibilidad de imposición por los sectores populares de un modelo alternativo de desarrollo habría parecido totalmente utópica; aún en la actualidad, la extrema fragmentación de los sectores populares, la cooptación de muchas de sus organizaciones y el peso ideológico adquirido por el neoliberalismo determinan que esta no sea una posibilidad visible en la mayoría de los países latinoamericanos; sin embargo, no debería olvidarse que por primera vez en la región, en Bolivia, un presidente ha sido depuesto por demandas centradas en la exigencia de industrialización de los recursos naturales, y que el proceso venezolano avanza en el intento de instrumentar nuevas formas de producción y financiación como elementos relevantes de un proceso de industrialización centrado en las necesidades populares (Lacabana, 2006).

Los sectores dominantes no pueden ya sustentar su legitimación en la pretensión de encarnar un proceso de desarrollo susceptible de superar la condición periférica aún en una situación de extrema dependencia, tal como lo pretendían bajo la fórmula del desarrollo asociado, cuyos límites fueron puestos de manifiesto por estos mismos sectores a través de la implementación de las reformas neoliberales. Pero la situación creada por estas reformas ha abierto también la posibilidad, aún incipiente, de que los sectores populares, cuyas luchas y experiencias tienden a entrelazarse crecientemente, impulsen otra forma de desarrollo, solidaria e inclusiva.

BIBLIOGRAFÍA

- Akamatsu, Kaname 1962 "A historical Pattern of Economic Growth in developing economies" in *The Developing Economies* (Tokio: Instituto de Temas Económicos de Asia) N° 1.
- Akyüz, Yilmaz and Gore, Charles (1998) "The Investment-Profit Nexus in East-Asian Industrialization" in Singer, Hans; Hatti, Neelambar and Tandom, Rameshwar (ed.) *Export Led versus balanced growth in the 1990s* (India: B. R. Publishing Corporation).
- Amsden, Alice H. and Chu, Wan-wen 2003 *Beyond late development. Taiwan's Upgrading Policies* (Cambridge, Mass./London: The MIT Press).
- Arceo, Enrique 2003 *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación* (Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes-FLACSO).
- Arceo, Enrique 2004 "La Crisis del modelo neoliberal en la Argentina" en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 206 y 207.
- Arceo, Enrique 2006 "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina" en *Cuadernos del CENDES* (Caracas) Vol. 22, N° 60.
- Arrighi, Giovanni 1997 *A ilusão do desenvolvimento* (Petrópolis: Vozes).
- Auty, Richard M. 2004 (2001) "Introduction and overview" in Auty, Richard M. (ed.) *Resource Abundance and Economic Development* (New York: ONU-Oxford Economic Press).
- Auty, Richard M. and Gelb, Alan H 2004 (2001) "Political Economy of Resource-Abundant States" in Auty, Richard M. (ed.) *Resource Abundance and Economic Development* (New York: ONU-Oxford Economic Press).
- Basualdo, Eduardo 2006 "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas: de la sustitución de importaciones a la valorización financiera" en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (eds.) *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).
- Bravo-Ortega, Claudio and de Gregorio, José 2005 *The relative riches of the poor? Natural resources, human capital and growth* (World Bank).
- CEPAL, 2005 *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Coraggio, José Luis 2004 *De la emergencia a la estrategia. Más allá del alivio a la pobreza* (Buenos Aires: Espacio Editorial).
- Corden, M. and Neary J. P. 1982 "Booming sector and Dutch Disease Economics: A survey" in *Economic Journal*, 92,826-44.

- Davis, Diane E. 2004 *Middle Class and Prosperity in East Asia and Latin America* (USA: Cambridge University Press).
- Duménil, Gerard et Lévy, Dominique 2000 *Crise et Sortie de Crise. Ordre et désordres néolibéraux* (Paris: Presses Universitaires de France).
- Duménil, Gerard et Lévy, Dominique 2005 “La finance capitaliste: Rapports de Production et Rapports de classe”. En <www.jourdan.ens.fr/levy>, 10 de mayo.
- Filgueiras, Luis 2006 “Prometo político neoliberal no Brasil: estrutura e dinâmica do novo modelo econômico” en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (eds.) *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).
- Geller, Lucio 1975 “El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable” en Giménez Zapiola, Marcos (comp.) *El Régimen Oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)* (Buenos Aires: Amorroutu).
- Glyn, A.; Hughes, A.; Lipietz, A. and Sing, A. 1990 “The rise and Fall of the Golden Age” in Marglin, Stephen A. and Schor, Juliet B. (ed.) *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Clarendon Press).
- Gonçalves, Reinaldo 2006 “Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil” en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (eds.) *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).
- Gore, Charles 2002 “Methodological nationalism and the misunderstanding of East Asian Industrialization” in Singer, Hans; Hatti, Neelambar and Tandom, Rameshwar (ed.) *Export Led versus balanced growth in the 1990s* (India: B. R. Publishing Corporation).
- Harvey, David 2003 *The New Imperialism* (New York: Oxford University Press).
- Innis, H. A. 1940 *The cod fisheries: The History of an International Economy* (Toronto: University of Toronto Press).
- Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni 2001 “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional” en *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile: CEPAL) N° 75.
- Kuwayama, Mikio y Durán Lima, José E. 2003 *La calidad de la inserción internacional de América latina y el Caribe en el comercio mundial* (Santiago de Chile: CEPAL) Serie Comercio Internacional N° 26.
- Lacabana, Miguel 2006 “Petróleo y Hegemonía en Venezuela. La construcción de un proyecto nacional democrático-popular en el siglo XXI” en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (eds.) *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

- Leftwicht A. 1995 "Bringing politics back in: towards a model of the developmental state" in *Journal of Development Studies* (London) 31: 400-27.
- Maddison, Angus 2001 *The World Economy. A millennial Perspective* (Paris: OECD).
- Myrdal, G. 1957 *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (London: Duckworth).
- Namur, Dominique et Truel, Jean Louis 2005 "Désindustrialisation, délocalisations et marchés financiers: l'économie réelle sous influence" (Paris: La Documentation Française) en *Problèmes économiques* N° 2.877, junio.
- Pérez, Wilson 2005 *El (lento) retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Plihon, Dominique 2003 *Le nouveau capitalisme* (Paris: La Découverte).
- Pottier, Claude 2003 *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés* (Paris: L'Harmattan).
- Prebisch, Raúl 1948 "Introducción" en *Economic Survey of Latin America* (New York: UN).
- Prebisch, Raúl 1949 "Introducción" en *Economic Survey of Latin America* (New York: UN).
- Rodríguez, Francisco and Rodrik, Dani 1999 *Trade Policy and Economic Growth. A Skeptic's Guide to Cross National Evidence*, NBER Working Paper N° 7.081. En <www.nber.org/papers/w7081>.
- Ros, Jaime 2000 *La teoría del desarrollo y la economía de crecimiento* (México: Centro de Investigación y Docencia económicas-Fondo de Cultura Económica).
- Rosenstein-Rodan, P. 1943 "Problems of industrialization in Eastern and South-Eastern Europe" in *Economic Journal*, 53.
- Salama, Pierre 2006 "Pourquoi une telle incapacité d'atteindre une croissance élevée et régulière en Amérique Latine?" en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (eds.) *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro 1970 *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo* (México: Siglo XXI).
- UNCTAD, 2005 *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York: United Nations).
- World Bank, 2005 *World Development Report 2006. Equity and Development* (New York: World Bank-Oxford University Press).

PIERRE SALAMA*

¿POR QUÉ AMÉRICA LATINA NO PUEDE ALCANZAR UN CRECIMIENTO ELEVADO Y SOSTENIDO?

DESDE LOS AÑOS OCHENTA, las economías latinoamericanas conocen –en su conjunto– una tasa media de crecimiento moderada, para no decir baja, sobre todo cuando se la compara con la tasa de los años cincuenta y sesenta y se la enfrenta a la de las economías asiáticas. Esta tasa puede ser alta durante varios años en algunos países, pero con una importante volatilidad (Argentina) a excepción de muy pocos países (Chile). En su conjunto, durante los años noventa, la volatilidad del crecimiento es alta, no tan alta como durante los años ochenta, pero más importante que en las economías asiáticas pese a la fuerte crisis de fines de los años noventa. Medidas a escala global¹, las

* Profesor universitario de la Universidad de París XIII. Para leer los artículos de mi autoría citados en este estudio se puede recurrir a mi página web. Los más recientes están disponibles en francés, portugués y español, y algunos en inglés:
<<http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama>>.

¹ El coeficiente de *Gini* es un indicador global de las desigualdades: relaciona el porcentaje de población con el de la distribución del ingreso. Población e ingresos, en porcentaje, forman los dos lados de un cuadrado. Por ejemplo, si el 5% de la población detenta el 5% del ingreso, el 10% detenta el 10%, etc., nos encontramos frente a una distribución del ingreso totalmente igualitaria. Corresponde a la diagonal del cuadrado. La distribución del ingreso es más o menos desigual según el país: el 10% de la población detenta por ejemplo

desigualdades en la distribución del ingreso, considerables, aumentan menos que en el pasado, incluso se estabilizan, a excepción de Argentina, donde pobreza y desigualdad experimentan un incremento cualitativo. Sin embargo, esta relativa estabilidad esconde una profunda redefinición de la distribución del ingreso: la curva de Lorentz se modifica en detrimento de las capas medias, y la pobreza, después de caer post períodos de fuerte inflación de los años ochenta, se estabiliza a fines de los años noventa. Polarización del ingreso a favor de las capas altas y relativamente elevado nivel de estabilidad de la pobreza, caracterizan los movimientos en la distribución del ingreso de manera más o menos pronunciada según los países. En Asia, en cambio, no habría más que una etapa caracterizada por una alta tasa de crecimiento per cápita, incluso muy alta durante los años ochenta, previa crisis de fines de la década del noventa. Por otra parte, desde hace cuarenta años este crecimiento resulta considerable en algunos países (los dragones: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong), desde hace veinticinco a treinta años en otros (los tigres: Malasia, Tailandia², etc. y en China), y más recientemente en la India. El crecimiento es regular, si obviamos la gran crisis de fines de los años noventa que afectó a la gran mayoría de estas economías, con excepción de China. En algunos países viene acompañado por un fuerte aumento de las desigualdades, particularmente en China, y en conjunto, la pobreza cae fuertemente.

Las economías latinoamericanas conocen una tendencia al estancamiento. La CEPAL con Celso Furtado, durante los años sesenta, buscó explicar el agotamiento del régimen de crecimiento conocido como sustitución de importaciones mediante un enfoque estancacionista^{**}. De las dos tesis de la tendencia al estancamiento desarrolladas por Celso Fur-

el 5% del ingreso, el 20% recibe el 9%, etcétera. De esta forma obtenemos una recta que refleja esta distribución, y la llamamos con el nombre de *Lorentz*. La superficie existente entre esta recta y la diagonal que une las dos aristas diametralmente opuestas del cuadrado constituye un indicador de las desigualdades llamado Gini. Cuanto más se acerca la curva de Lorentz a esta diagonal, menor es la superficie que ocupa la diferencia entre esta curva y la diagonal, y más bajo el valor que toma el coeficiente de Gini. Se comprende también que dicha superficie se puede formar por dos curvas de Lorentz de diferente curvatura. Esto significa que un mismo grado de desigualdad puede significar dos situaciones diferentes.

2 Habida cuenta de la abstracción hecha respecto de China e India, en el conjunto de los países industrializados asiáticos se observa una disminución de su tasa media de crecimiento entre los años ochenta a 2000 con relación a la registrada entre los años sesenta a ochenta. Dicha observación es también válida para los países del G6 (Francia, Alemania, Italia, Japón y Reino Unido) y para EE.UU. (Palma, 2004). Esta desaceleración del crecimiento, más o menos pronunciada, a partir de niveles altos o modestos, tiene lugar en el momento en que se desarrolla la globalización comercial y financiera.

^{**} N. del T.: El autor menciona este concepto con la palabra *stagnationiste*. Comprendemos que dicho concepto se refiere al estancamiento de la economía.

tado (1966), la primera ya no parece pertinente³, y la segunda encuentra un cierto paralelismo con la actualidad. Esta última explica la tendencia al estancamiento a partir del divorcio creciente entre una evolución de la distribución del ingreso particularmente desigual y las condiciones de producción de aquellos productos llamados dinámicos. Es este divorcio el que se encuentra en el origen de las capacidades instaladas ociosas, que a la vez determinan una deformación de los precios relativos, una caída en la rentabilidad del capital, lo que origina una disminución relativa de las inversiones en el sector industrial. A partir de los trabajos de Kalecki, otros economistas explican la tendencia al estancamiento insistiendo sobre el rol jugado por una tasa marginal que tome en cuenta estrategias de capacidades y la influencia de las variaciones en la distribución del ingreso sobre las decisiones de inversión. Las capacidades instaladas ociosas y la variación en la distribución del ingreso en contra de los salarios, más que la amplitud de la desigualdad, son los principales factores que explican el enfriamiento de la economía.

Las capacidades instaladas ociosas probablemente ya no constituyen la característica dominante de los años noventa, salvo coyunturalmente, lo que en parte cuestiona la pertinencia de estas tesis. Pareciera existir cierta tensión respecto de estas capacidades, más aún desde el retiro del Estado de los sectores energéticos y de infraestructura, ya sea tomando la forma de privatizaciones, o bien como consecuencia de una desaceleración notable de la inversión pública. La polarización de los ingresos, compatible con una relativa estabilidad de la desigualdad medida a escala global —es decir la deformación de la curva de Lorentz a favor del 10 al 20% de la población más acomodada a partir de un nivel de desigualdad ya extremadamente elevado, hoy alimentado por el auge financiero, el retiro

3 La primera surge de la imposibilidad de continuar con el proceso de sustitución de importaciones pesadas en razón de la rigidez creciente de la estructura de las importaciones. La coacción externa, ayer fuente de dinamismo (el crecimiento impulsado por el mercado interno) poco a poco se vuelve en contra. Continuar con el proceso suscita en efecto que las importaciones de bienes de equipamiento y de productos intermedios sean tales que en cierto momento el valor de los bienes importados supera al de los bienes que se pretende sustituir por producción local. Si el país no logra endeudarse lo suficiente, la escasez relativa de divisas torna imposible la integridad de la conversión de dinero en capital en el sector industrial debido a la imposibilidad de importar los suficientes bienes de equipamiento. El consecuente aumento de los precios relativos de los bienes de producción vuelve más cara la inversión en el sector industrial reorientando el dinero hacia otros lugares que necesitan de menos importaciones, tal como el sector inmobiliario, y hacia el consumo de bienes llamados de lujo (bienes durables, inmuebles) y por lo tanto menos hacia la inversión en el sector industrial. La deformación de los precios relativos favorece el auge de la especulación en bienes inmuebles. La fragilidad de dicha demostración está en que presupone la existencia de obstáculos que dirimen el préstamo externo. En ese entonces, una apreciación del estilo era errónea, puesto que estos países iniciaron a partir de los años setenta un fuerte proceso de endeudamiento externo en pos de la liquidez de la economía internacional después del aumento del precio del petróleo y de la aparición de los petrodólares.

del Estado y la ausencia de una política industrial significativa— explican la tendencia rentista de los inversores, la tasa de crecimiento moderada desde los años ochenta y la muy alta volatilidad de las economías latinoamericanas. Se trata entonces de una combinación de retiro del Estado, de efectos financieros perversos sobre la inversión productiva, y de polarización del ingreso, que explican el debilitamiento del crecimiento medio y su aspecto particularmente volátil desde los años ochenta hasta la actualidad. La dimensión financiera no puede por lo tanto ser lo único a tener en cuenta, puesto que no tiene para nada los mismos efectos en Asia.

LA TENDENCIA AL ESTANCAMIENTO EXPLICADA POR EL AUMENTO DE LAS CAPACIDADES INSTALADAS OCIOSAS

LA ORIGINALIDAD DEL PENSAMIENTO DE FURTADO

La teoría de la tendencia al estancamiento data de los años sesenta. Esta teoría permite explicar las dificultades con las que se encontró el régimen de crecimiento por sustitución de importaciones, dificultades cuyo exceso en su momento alimentaba el crecimiento, y luego se comprobó cada vez más complicado. Explica también las razones del aumento de las capacidades instaladas ociosas en un nivel generalmente más elevado que en los países desarrollados. Explica, por último, las causas del mantenimiento de una fuerte inflación cuyo origen no se encuentra únicamente en cuestiones crediticias, sino en las modalidades que toma el impulso industrial. Esta tesis entra en contradicción con el notable aumento de la tasa de crecimiento de fines de los años sesenta y durante los años setenta. Paradójicamente, la aceleración del crecimiento durante la época de la dictadura militar en Brasil confirma algunos aspectos de esta tesis.

El enfoque de la CEPAL difiere considerablemente del de las instituciones internacionales; reúne el elaborado por Prebisch y por la CEPAL, y lleva la impronta de las ideas desarrolladas por las universidades de Cambridge, como Kaldor, e incluso Kalecki. La demanda está primero, la oferta después. La continuación del proceso de sustitución de importaciones produjo un divorcio creciente entre la estructura de la demanda y la de la oferta de productos dinámicos.

La curva de demanda de los hogares no es lineal sino quebrada. La curva de demanda se caracteriza, retomando una expresión de Sweezy, por ser esquinada: al ser muy pronunciada la desigualdad de ingresos, las capas de menores ingresos (la mayor parte de la población) no pueden acceder a los bienes durables, sobre todo a aquellos producidos por la industria automotriz; únicamente los beneficiados por un nivel de ingresos importante pueden acceder a estos bienes. Se trata de bienes de lujo, en el sentido ricardiano del término. Difieren de los bienes obreros, o bienes de consumo no durable, accesibles no solamente para las capas de bajos ingresos, sino también para el conjunto de la población. Esta distinción

entre los bienes según su naturaleza, y sobre todo según su acceso, se encuentra en el origen de una modelización que, a partir de un sistema de ecuaciones de reproducción ampliada (sector de los bienes obreros, sector de los bienes de lujo, sector de los bienes de producción) de inspiración kaleckiana efectuado por M. C. Tavares (1973), resaltarán las especificidades de la reproducción del capital en las economías semi-industrializadas⁴.

Tan importante desigualdad del ingreso genera una demanda de bienes de lujo relativamente insuficiente que, en razón de sus efectos de eslabonamiento (los *backward linkage effects* de Hirschman) se encuentra en el origen de una demanda también relativamente débil de bienes intermedios y de equipamiento. El crecimiento de estos bienes arrastra el crecimiento conjunto: en efecto, se trata de productos llamados dinámicos, porque se caracterizan por una fuerte elasticidad de la demanda con relación al ingreso y susceptibles de tener efectos de eslabonamiento considerables –para adelante y para atrás– sobre el resto de la economía. Pero del lado de su oferta, la mayor influencia, distinta a aquella impuesta por la tecnología⁵, se traduce por un aumento de la dimensión de producción óptima en la producción de algunos bienes. Beneficiarse de las economías de escala y por lo tanto reducir los costos unitarios exige incrementar las capacidades instaladas. Las dimensiones de la demanda y de la oferta de los bienes durables, de los productos intermedios y de los bienes de equipamiento producidos no siguen la misma lógica y tienden a no corresponderse. Veamos esta contradicción con mayor detenimiento.

La evolución divergente de las dimensiones de la oferta (debida a tamaños óptimos cada vez más importantes) y de la demanda (concentración vertical de los ingresos, ver Cuadro 1) de estos productos está en el origen de las importantes capacidades instaladas ociosas y del consecuente encarecimiento de los costos unitarios, parcialmente compensado por un alza en sus precios (alimentando así la inflación estructural⁶)

4 Sobre este punto, ver J. Cartier Bresson y P. Kopp (1982). Estos autores realizan una síntesis de la literatura tanto en Brasil como en Francia, y reconsideran las secciones, más que los sectores (simples agregados de ramas) a partir del cuadro de intercambio industrial. Nosotros utilizamos el enfoque de Tavares (1973) para resaltar la emergencia de un nuevo régimen de crecimiento llamado excluyente basado, por una parte, en el impulso de las capas de medianos ingresos, y por la otra en la dinámica del sector de los bienes de lujo.

5 Estamos en la década del sesenta conocida en Europa como formando parte de décadas que han sido llamadas *Los Treinta Gloriosos*.

6 La teorización acerca de la inflación estructural se opone al enfoque de los monetaristas, principalmente en épocas en que el Fondo Monetario Internacional consideraba que la inflación provenía de un exceso de demanda que había que reprimir mediante una política monetaria restrictiva. La CEPAL consideraba que las estructuras agrarias rígidas explicaban la esencia del alza en los precios. Sobre este punto, el aporte de Furtado consistió en mostrar que en el sector industrial, tanto la inflación como la deformación de los precios relativos provienen de una insuficiencia de demanda.

permitido por el alto grado de protección del que estas economías se benefician. El alza en los precios relativos de los bienes de equipamiento y de los productos intermedios⁷, por sus efectos sobre la rentabilidad del capital en el sector de los bienes llamados obreros, tiende a frenar las posibilidades de un crecimiento elevado en dicho sector.

De manera más general, siendo el proteccionismo una mezcla que oscila entre el libre intercambio y la autarquía, no siempre resulta posible recuperar la totalidad del incremento de costos en los precios. Por lo tanto, existen límites al aumento de la protección tarifaria y, de aquí, al aumento en los precios. La manipulación del tipo de cambio puede también no ser suficiente. En este caso el alza efectiva de los precios no está vinculada con el incremento en los costos ni con el aumento deseado de los precios. Nos encontramos entonces frente a la siguiente paradoja: las empresas están obligadas a invertir en tecnologías que, de no ser de punta, deben ser sofisticadas –aunque de segunda mano– y cuya puesta en funcionamiento reduce los márgenes. Podemos extraer tres conclusiones: a) esta reducción de los márgenes debilitó a las empresas, lo que constituye un atractivo interesante para las firmas multinacionales que están ahora susceptibles de absorberlas. La inversión extranjera directa, en aumento, no se suma a la inversión local, sino que se sustituye en parte; b) la valorización del capital, volviéndose insuficiente, aumenta el atractivo hacia actividades más rentables, de carácter especulativo (la inversión en el sector inmobiliario, por ejemplo); c) por último, se acentúa la tendencia a un mayor consumo de las capas medias y altas, se incrementa la colocación en títulos extranjeros. En síntesis, los comportamientos rentistas se acentúan y la tendencia al estancamiento se hace más fuerte.

Ambos resultados son importantes. Se trata de la primera demostración, en la literatura del desarrollo, que da cuenta tanto de la existencia de importantes capacidades instaladas ociosas, como del mantenimiento de una fuerte inflación, llamada estructural, durante los años sesenta y setenta. La inflación relativamente alta y la existencia de importantes capacidades instaladas ociosas no encontraban explicaciones científicas más que aquellas, insuficientes, de los neoclásicos (una demanda demasiado alta que convendría disminuir y una asignación de recursos no óptima que habría que corregir vía especialización según las ventajas comparativas).

El enfoque de la CEPAL de los años sesenta y setenta permite comprender esta doble paradoja: las empresas prefieren técnicas intensivas en capital, mientras que a escala global los países son pobres en

⁷ Se supone que tiene lugar en este último sector, lo que no es certero puesto que el Estado, muy presente en el sector de los productos intermedios y energéticos, puede llevar a cabo políticas de precios que no repercutan en el aumento de los costos.

capital y ricos en mano de obra, contrariamente a lo que supone el pensamiento dominante. Se trata de una elección forzada aunque coherente con los objetivos de maximización de beneficios de las empresas privadas. Pobres en capital, estas economías lo desperdician, estando afectada la rentabilidad por capacidades ociosas importantes. Se pone el acento sobre las rigideces asociadas a la distribución del ingreso notablemente desigual.

DISCUSIÓN DE ESTA TESIS

El razonamiento que recién llevamos a cabo da lugar a dos comentarios: el primero trata acerca de la intervención del Estado, el segundo acerca de la adaptación de una parte de la demanda final a las condiciones de oferta provocadas por la emergencia de un nuevo régimen de crecimiento.

Las lógicas de valorización del capital difieren, en efecto, en ambos casos, y la caída de la rentabilidad no tiene por lo tanto los mismos efectos sobre la inversión.

La propiedad de las empresas es esencialmente privada, sea nacional o extranjera, en el sector de los bienes de consumo durables, aunque también, en parte, en aquel que produce bienes de equipamiento.

Las mayores dificultades encontradas deberían ocasionar una reducción de la tasa de inversión que ciertas medidas pueden atenuar: manipulación del tipo de cambio, aumento del proteccionismo, rigor salarial, ayudas directas o indirectas del Estado. En el sector de los productos intermedios y parcialmente en el de los bienes de equipamiento, la propiedad es esencialmente pública⁸. El peso de los costos unitarios y la incapacidad de transferirlo se traduce claramente en una caída de la rentabilidad.

Rentabilidad que está, sin embargo, muchas veces desconectada de la inversión únicamente en las empresas privadas. La relación rentabilidad-inversión no es en ambos casos la misma. La inversión pública obedece a cuestiones estratégicas y el Estado socializa las eventuales pérdidas, o la falta de beneficios. Dicho esto, el Estado no obedece exclusivamente a una lógica de ayuda a las empresas poco eficientes, como sostienen quienes pretenden una disminución de la presencia del Estado en la industria.

Obedece también a una política industrial que apunta a ofrecer a las empresas privadas inputs a precios más bajos que los que auto-

⁸ Notemos que sin la intervención del Estado en los sectores pesados (industria, energía, transporte e infraestructura), estos seguramente no hubieran surgido, siendo las dimensiones de la inversión tan importantes y la centralización del capital imposible, en razón de la extrema estrechez de los mercados financieros, cuando existían.

rizaría el mercado. En este caso se trata de una apuesta por una nueva estructura donde el costo puede ser evaluado (algo que, en general, no se hizo en esta época), y donde el beneficio pretende dinamizar a las empresas privadas gracias a una depreciación del capital público. Las pérdidas eventuales, o bien la falta de beneficios, de las empresas públicas se transforman en ganancias para las empresas privadas. La desconexión parcial entre el aumento de los costos unitarios y el de los precios puede entonces interpretarse como una subvención a las empresas privadas. Comprendemos entonces que el exceso de capacidad instalada en el sector de los productos intermedios, donde predomina la propiedad pública, no necesariamente genera un enfriamiento de las inversiones, siendo que estas obedecen a otra lógica. Lógica cercana a cierto voluntarismo político, que en ciertos casos se traduce en un enfoque colbertista de la industrialización y de las relaciones público-privadas, en general sin que el costo real haya sido evaluado, tal como pudimos observarlo en Brasil en los años sesenta y setenta luego de los golpes de Estado militares.

La demostración teórica de la tesis del estancamiento se basa en el distanciamiento creciente entre las dimensiones óptimas de las capacidades instaladas necesarias para producir los bienes de consumo durables y de equipamiento, respecto de las demandas tanto de las capas medias como de inversión. El análisis se realiza en términos relativos cuando consideramos a la demanda (concentración vertical de los ingresos), pero también en términos absolutos cuando estudiamos la oferta. Existe entonces un problema de no homogeneidad en el razonamiento. Este debería realizarse en términos absolutos en ambos casos. La demostración permanecería pertinente si a la evolución relativa de la demanda de estos productos le correspondiera siempre una evolución absoluta de la demanda de los mismos, lo que no es necesariamente siempre el caso. La dimensión de la demanda de las capas medias no es la misma en los grandes países latinoamericanos: en Brasil, en México, incluso en Argentina. Pese a desigualdades muy importantes en los dos primeros⁹, sus economías tienen un mercado para numerosos bienes durables comparable al de muchos países europeos, aunque no es el caso de Chile ni de Colombia por ejemplo, países cuya población es

9 En esta época Argentina conoce un beneficio per cápita más alto que el observado en los otros países, y una distribución del ingreso mucho menos desigual. La escasez relativa de su población, comparada con Brasil o con México, no se traduce sin embargo en una escasez absoluta de la demanda de bienes de consumo durables. Habría que buscar en otro lado las causas profundas de la larga desindustrialización que conoce este país a partir de 1976 (golpe de Estado, gobierno no colbertista, monetarismo), aun si podemos considerar que desde fines de los años sesenta se hayan presentado problemas relacionados con una valorización insuficiente del capital en el sector de los bienes durables.

menor, el grado de desigualdad es importante y el nivel de beneficio medio per cápita se encuentra a niveles comparables. La confrontación de estas demandas respectivas a la oferta no se traduce, por lo tanto, de la misma manera en términos de capacidades instaladas ociosas, de peso en los costos, de alza en los precios, y de mantenimiento de márgenes de ganancia.

Este análisis opera entonces un deslizamiento: trata con la demanda de estos productos en términos relativos (porque es dependiente de la evolución de la distribución del ingreso) como si fuera significativa de su dimensión absoluta por una parte, y con la oferta en términos absolutos (porque es dependiente de la oferta tecnológica), por la otra. Esta crítica de estricta lógica puede atenuarse desde un punto de vista empírico cuando en ramas dinámicas, que producen bienes de consumo durables y bienes de equipamiento, la situación inicial está en equilibrio y este luego se rompe: el diferencial de la velocidad de los aumentos de las dimensiones de oferta y de demanda de estos productos genera capacidades instaladas excesivas que se traducen en un aumento de los costos y una creciente dificultad para mantener las tasas de margen. Tal es el caso cuando las necesidades tecnológicas se sienten cada vez más y el progreso técnico que impone el exterior implica aumentos sustanciales de las capacidades instaladas óptimas. Estamos entonces en presencia de un conflicto entre las economías de escala internas, fuertes para esta categoría de productos en este entonces¹⁰, y frente a una distribución del ingreso cada vez más desigual, donde la dimensión absoluta de la demanda de estos productos específicos no sigue a la de la oferta.

Estas críticas y comentarios resaltan, de hecho, la necesidad de considerar sobre todo las condiciones de valorización del capital. Analizando el proceso de industrialización mediante los ciclos del capital, comprendemos que el peso de los costos unitarios y la consecuente caída de la valorización puedan ser superados si las condiciones de puesta en funcionamiento cambian (salarios reducidos, organización del trabajo diferente). El milagro económico brasileño de los militares de fines de los años sesenta a los años setenta (la industrialización a paso forzado) se explica en parte por esta caída de los costos del trabajo y en

10 Estas también difieren según los bienes durables: la producción de ciertos bienes requiere una dimensión tal que no puede llevarse a cabo en la mayoría de estos países. Esta heterogeneidad, importante según los bienes durables, no fue lo suficientemente considerada por esta corriente. Constatamos, desde los años ochenta, una *proletarización* de ciertos bienes de lujo, medianamente elevada según los productos, pese a la importante desigualdad en la distribución del ingreso. Heladeras, televisores (incluso color), por ejemplo, son accesibles para una porción importante de la población pobre (Rocha, 2003; Barros de Castro, 2004), aunque también es necesario reconocer lo lejano que se encontraba el acceso al automóvil.

parte por la ideología colbertista, nacionalista e industrialista de estos militares, ideología no presente en la Argentina de esta misma época. Este es el objeto del próximo punto.

¿INVALIDA EL MILAGRO ECONÓMICO BRASILEÑO BAJO LA DICTADURA LA TESIS DEL ESTANCAMIENTO?

Las economías latinoamericanas se encuentran relativamente cerradas durante la década del setenta. Los trabajadores poco o nada calificados no forman parte de la demanda efectiva de bienes durables. Su salario representa exclusivamente un costo y no puede originar una demanda de estos productos. Una política keynesiana redistributiva no tiene más que efectos negativos en la dinámica del sector de los bienes de consumo durables (el costo unitario del trabajo aumenta, pero la demanda no se incrementa), en la medida en que se agranda el abismo entre sus remuneraciones y las de las capas altas y medias¹¹.

Al contrario, una reducción del poder de compra de estos trabajadores¹² y un aumento del peso de las capas medias en la distribución del ingreso¹³, dinamizan el sector de los bienes de consumo durable, pero vuelven más letárgico al sector de los bienes de consumo no durables, haciendo de los obreros tanto un costo como una demanda. A medida que los sectores muy intensivos en capital aumentan su importancia relativa, la formación social se densifica. El círculo virtuoso es entonces el producto de esta acumulación que vuelve a ser posible en este sector dinámico, y de los efectos de arrastre que provoca tanto en el sector de bienes de equipamiento como en el de productos intermedios. Las posibilidades de crecimiento encontradas¹⁴ en este sector amplían por lo tan-

11 Por supuesto, no se trata de una definición sociológica de las capas medias, sino de una descomposición de la formación social por estratos de ingreso, habitual en los análisis que hacen los científicos latinoamericanos.

12 Del 50% durante el primer año de la dictadura, producido principalmente por una erosión del poder de compra debida a la inflación.

13 El auge del sector de los bienes de consumo durables, posible por la reducción del costo unitario del trabajo, genera más empleos calificados porque se trata de industrias que necesitan una cantidad mayor de este tipo de trabajadores. A esta transformación del espectro de calificaciones, a la que corresponde más o menos un cambio en el espectro de los beneficios volcados, hay que agregar un segundo factor. El auge de los bienes de consumo durables llama generalmente tanto al del marketing, al de la publicidad, al de los servicios en general, a una política de crédito a mediano plazo. En estos *nuevos sectores*, la porción relativa de las capas medias resulta también muy importante. Hay entonces, directa o indirectamente, una transformación de la curva de Lorentz a favor de las capas medias, provocada por el auge de este tipo de industrias.

14 Recordemos de todas formas que no se trata de una solución técnica... Hizo falta una dictadura y la fuerte represión que viene con ella para reacomodar la distribución del ingreso a favor de las capas medias y en detrimento inmediato de más del 60% de la población.

to la dimensión de la demanda de bienes de consumo durables en la medida en que la estructura de empleos favorece la utilización de mano de obra calificada con mayor poder de compra. El régimen de crecimiento es excluyente. Podemos caracterizarlo como aquel de la tercera demanda (Salama, 1976) para subrayar su especificidad: la armonización de las capas medias con el sector de los bienes de consumo durables¹⁵.

Es excluyente porque la dinámica de este régimen de acumulación está ligada a su capacidad para excluir a la mayor parte de la población de los beneficios del crecimiento. Sin embargo, paradoja fácilmente comprensible, el crecimiento importante en algunos países, como Brasil, pudo permitir que la creciente desigualdad del ingreso se tradujera en una disminución de la pobreza¹⁶. Brasil en cierta forma inaugura una vía que será luego la elegida por China: fuerte crecimiento, fuerte aumento de las desigualdades y disminución de la pobreza. Ahora bien, en Brasil el proceso se torna posible por un supuesto clave: aumento de las desigualdades posibilitado por la llegada de una dictadura. Existe entonces un factor extra-económico en la base del proceso, contrariamente a China, donde este factor preexiste. No es sino después que se despliega el proceso recién mencionado.

EL ROL JUGADO POR LAS CAPACIDADES INSTALADAS EN LOS ENFOQUES KALECKIANOS

Hemos visto que la escuela estructuralista le otorga un peso importante al aumento de las capacidades instaladas ociosas. Este es también el caso en estos enfoques, sólo que el rol que estas juegan no es exactamente el mismo. Para Kalecki depende del grado de monopolio, para Steindl del poder oligopólico, y para Dutt de la distribución del ingreso. Sin embargo, a diferencia de los estructuralistas, la distribución se percibe a partir del conflicto distributivo, del crecimiento posible de las desigualdades, y poco, si no nada, a partir del grado de desigualdad. Las tesis de Kalecki¹⁷ no son las del estancamiento propiamente dicho, sino que sus análisis y su enfoque son muchas veces utilizados por la corriente del estancamiento.

15 Capas medias (3) frente a capas *bajas* (2) y a la demanda de inversión (1); bienes de consumo durable (3) frente a los bienes de consumo no durable (2) y a los bienes de inversión (1).

16 Se estima que el ingreso per cápita se incrementó en un 220% entre 1960 y 1980, y que el índice de pobreza se redujo en un 34%. Se trata por supuesto de apreciaciones macroeconómicas. El mejoramiento del nivel de vida es muy desigual, y ciertas categorías, por el contrario, conocen una regresión de su poder de compra. Tal es el caso de muchos campesinos sin tierra, a quienes el usufructo ya no les permite vivir, y que emigran hacia la ciudad creyendo encontrar la solución a su miseria.

17 Para una presentación de la obra de Kalecki desde un enfoque marxista, ver Ferreira (1996).

En un mercado monopólico, los precios los fijan las empresas. Por lo tanto la oferta está primero, luego la demanda. El mercado podrá luego corregir estos precios si la demanda resulta insuficiente frente a la oferta y a la inversión. La fijación de los precios refleja, por lo tanto, una estrategia de las empresas: ella depende de su poder de monopolio y persigue el objetivo de reforzar su poder, de transformar la competencia. De esta forma, en el análisis kaleckiano, la inversión depende de los beneficios pasados.

La sociedad se encuentra jerarquizada: los empresarios actúan en dos mercados, el de los bienes donde fijan los precios, y el de trabajo, donde compran la fuerza de trabajo. Los asalariados actúan en un solo mercado, el de trabajo. Encontramos esta jerarquización en Marx¹⁸ y en los keynesianos de manera general: los empresarios se encuentran en el origen de este proceso, invierten, y así emplean fuerza de trabajo. Desde el momento en que adoptamos un enfoque sectorial y que descomponemos la actividad económica en tres sectores (el primero produce bienes obreros destinados a los asalariados que asignan la totalidad de sus salarios al consumo, el segundo se dedica a la producción de bienes de lujo para el consumo de los empresarios, y el último produce bienes de equipamiento destinados a inversión), podemos mostrar que la producción de bienes obreros está 100% determinada por las decisiones de gasto en consumo e inversión que toman los empresarios en el período anterior.

En el enfoque de Kalecki, el precio depende de los costos unitarios directos (salarios y materias primas) y del grado de monopolio. Podemos mostrar que la tasa de ganancia¹⁹ dependerá de diversas variables: varía directamente con el *mark up* (k) y con el grado de utilización de las capacidades instaladas (v), e indirectamente con el ratio de los costos unitarios indirectos (c : tasa de interés y dividendos pagados) y de los costos directos (u : salarios y materias primas):

$$l = [(k-1)-c/u]v/a$$

donde a es un parámetro positivo que recoge la relación supuesta entre el grado de utilización de las capacidades instaladas y el ratio entre capital circulante y capital total: $v = a (Kc/K)$.

18 Kalecki adopta un enfoque en términos de reproducción como Marx, pero a diferencia de este último, su enfoque se basa en un análisis en términos de precios exclusivamente. Por lo tanto, no hay análisis en términos de valor y su estudio de las crisis privilegia entonces las crisis de realización más que las de insuficiente valorización.

19 Aun si Kalecki agrupa de manera diferente los diversos elementos, la tasa de ganancia corresponde a la de Marx, dado que es el ratio entre los beneficios y el capital total (capital fijo K_f y capital circulante K_c). El capital fijo corresponde aquí a los bienes de equipamiento y el capital circulante a los elementos que constituyen el costo directo, es decir el salario y las materias primas.

La determinación del volumen de beneficios depende entonces del poder de monopolio, del grado de utilización de las capacidades y de los costos directos e indirectos, así como de las inversiones potencialmente capaces de alterar la competencia. El enfoque desarrollado por Steindl (1952) es similar, aunque insiste probablemente más que Kalecki en el carácter estratégico de las capacidades instaladas.

Bajo condiciones de funcionamiento oligopólicas en el mercado de bienes, las empresas pueden aumentar sus beneficios sin que ello implique un crecimiento de la demanda. Un crecimiento más débil de la acumulación es compatible con una tasa marginal invariable y una reducción de la tasa de utilización del capital, esta última convergiendo hacia la deseada por estas empresas. Se deduce un aumento del subempleo y un exceso de las capacidades instaladas, y por lo tanto un menor estímulo a la inversión. De una disminución del crecimiento de la acumulación se puede pasar a una caída total por un movimiento acumulativo auto-alimentado (Bertrand, 1972). De este movimiento resulta una tendencia al estancamiento.

El modelo de Dutt (1984) da cuenta de los efectos de una variación de la distribución del ingreso sobre la tasa de crecimiento. En base a hipótesis fuertes²⁰, donde algunas serán luego levantadas, la inversión depende a la vez de los *animal spirits* (a), de la tasa de ganancia anticipada (r), (a mayor r , mayor será la inversión), y por último, como en Steindl, de la tasa de utilización de las capacidades instaladas medidas por el ratio entre la producción efectiva y la que podría obtenerse mediante una utilización total de las capacidades instaladas (akQ/K). El exceso de capacidad está entonces dado por $K=akQ$, donde Q es la producción y K el stock de capital.

$$I/K = a + br + cakQ/K$$

Los empresarios persiguen un exceso de la capacidad instalada para responder más fácilmente a las rápidas variaciones de la demanda, pero cuando las capacidades instaladas ociosas efectivas superan las deseadas, este diferencial influye en la decisión de inversión.

El precio depende de la tasa de margen (n) sobre los costos directos, en este caso esencialmente los salarios. Combinando diferentes ecuaciones simples, se muestra que la tasa de ganancia varía con la producción Q para una tasa de margen y un stock de capital dados.

20 Un solo bien, a la vez de consumo y de inversión. Se trata de una hipótesis ricardiana que permite evitar el problema de la medida del capital: no hay Estado ni progreso técnico, una economía cerrada, asalariados y capitalistas, y por último los coeficientes de producción permanecen fijos a la Leontieff.

$$r = [n/(1+n)]Q/K$$

Dutt considera luego al ahorro. La propensión a ahorrar es nula en los asalariados; así, una alteración de la distribución del ingreso será la única manera de modificar el ahorro. El equilibrio se obtiene cuando el ahorro iguala a la inversión.

Una vez completado el modelo, Dutt analiza lo que sucede en caso de que una de las variables se altere, por ejemplo un aumento de la tasa de margen seguida de una caída de los salarios reales producida por un alza en los precios decidida por los empresarios. El método utilizado es el de la estática comparativa. El más bajo nivel de producción, luego del aumento de la tasa de margen, se traduce en un aumento de las capacidades instaladas ociosas, para un stock de capital dado. Este incremento de las capacidades instaladas ociosas genera una disminución de la tasa de inversión, de la tasa de ganancia, y de la producción. La alteración en la distribución del ingreso, luego de un aumento de la tasa de margen, en el marco de hipótesis fuertes (economía cerrada, sin progreso técnico, sin finanzas) conduce a un proceso acumulativo tendiente al estancamiento económico.

Así, no resulta tan difícil de dinamizar el modelo y mostrar que una mejora en la distribución del ingreso en favor de los trabajadores produce un crecimiento más elevado, y viceversa. Cuanto más disminuye la tasa de margen, menos desigual resulta la distribución del ingreso para los asalariados, y más elevados el crecimiento y la inversión.

FINANCIARIZACIÓN, COMPORTAMIENTOS RENTISTAS, VOLATILIDAD Y NUEVA TENDENCIA AL ESTANCAMIENTO

FINANZAS, VOLATILIDAD Y TENDENCIA AL ESTANCAMIENTO ONDULATORIO

Tasa de inversión modesta, desigualdades ubicadas en niveles muy elevados, tasa de crecimiento medio moderada (si no débil), volatilidad importante pero menor a la registrada durante los años ochenta: tales son las principales características de la evolución de las economías latinoamericanas desde los años noventa, con pocas excepciones. Reducidas desigualdades, alta tasa de formación bruta de capital, crecimiento elevado y poco volátil, caracterizan, al contrario, el recorrido económico de las principales economías asiáticas desde hace varias décadas.

Los enfoques del estancamiento analizados le dan, de una manera u otra, un lugar primordial al exceso de capacidad instalada. Ahora bien, parecería que aquello que caracteriza a las economías latinoamericanas desde el final de los fuertes períodos inflacionarios es más bien la insuficiencia de las capacidades instaladas. Por último y más importante, estos enfoques no toman en cuenta la dimensión financiera.

La distribución muy desigual del ingreso imprime comportamientos de tendencia rentista. Los servicios de la deuda externa e interna alimentan la financiarización, que a su vez actúa sobre la distribución del ingreso acentuando la polarización a favor de las capas más altas (5 a 10% de la población). Un círculo vicioso se instaura en detrimento de la inversión. Las finanzas sirven poco a la inversión, sobre todo cuando esta se efectúa mediante el autofinanciamiento. En este contexto, el retiro del Estado del sector productivo no ayuda a estimular la marcha de los grandes proyectos y a oponerse a las tendencias rentistas del régimen de crecimiento; sino bien al contrario, por medio de la emisión de títulos públicos, las alimenta.

LAS FINANZAS: ¿UN JANUS DE DOS CARAS EN AMÉRICA LATINA?

En términos generales, el período actual se caracteriza por un predominio del mercado de capitales por sobre el resto. El mismo dicta en cierta forma las condiciones de rentabilidad mínimas requeridas en el mercado de bienes, y en consecuencia, la realización de estas condiciones no puede llevarse a cabo más que si el mercado de trabajo y las formas de empleo se someten a estas nuevas exigencias. Más precisamente, la dominación de las finanzas no se hace exactamente de la misma manera en las economías desarrolladas y en las economías emergentes. La economía mundial está estructurada y jerarquizada y los grandes centros dominan, sin que esto pueda significar que no haya espacio para el desarrollo de las de la periferia, como lo muestran los ejemplos de Singapur, Hong Kong y en un futuro próximo probablemente Shanghai. Sin embargo, los centros financieros latinoamericanos, el sistema bancario, tienen todavía dimensiones modestas. La dominación de la esfera financiera sobre la real no es sin embargo débil, sino bien al contrario.

Las vías y los medios a partir de los cuales las finanzas imponen sus exigencias al sector productivo son muchos y se combinan de manera diferente según los sectores y la coyuntura:

- o bien consisten en un trade off: la empresa invierte cada vez más en productos financieros, reduciendo relativamente su esfuerzo en la inversión productiva;
- o bien, lo que es generalmente el caso, la empresa se enfrenta a límites de rentabilidad muy fuertes por parte de sus principales accionarios –fondos de inversión cuyo objetivo a corto plazo es obtener ganancias netas incrementales– y debe pagar a sus accionarios los consecuentes dividendos. Si no logra aumentar sus ganancias, su tendencia bursátil cae dejándola en peligro. En caída o en aumento, su tendencia se vuelve objeto de especulaciones que, a diferencia de lo que se hubiera podido pensar, no son un juego de suma cero. La obligaciones financieras llegan a un punto tal que ciertas empresas que cotizan en bolsa deciden dejar el mercado financiero porque les cuesta más de lo que por él reciben;

- o bien, a partir de un endeudamiento masivo en el marco de fusiones por absorción, muy importantes en los últimos quince años, las empresas se ven forzadas a buscar una tasa de rentabilidad lo suficientemente alta como para poder responder a las nuevas exigencias financieras. Si la empresa no logra su target, su cotización bursátil baja, y el ratio deuda-capital se deteriora, situándola en un círculo vicioso que atenta contra sus inversiones de largo plazo. La falta de inversión y las obligaciones de valorización conforman una ecuación difícil, cuya solución reside en la capacidad de las empresas para frenar los incrementos salariales, disminuir la masa salarial jugando con el empleo, e imponer una mayor flexibilidad (funcional para la obtención de un aumento rápido de la productividad, desconectado de la evolución salarial);
- o bien, por último, y particularmente en algunos países, cuando la deuda es considerable debido a los créditos otorgados a tasas exorbitantes, nos encontramos con el caso anterior.

El auge de las actividades financieras no es, por naturaleza, parasitario. En general, las empresas actúan en un ambiente macroeconómico sobre el cual tienen poca prisa, y lo hacen también en un contexto de información incompleta. La complejidad de la producción hoy aumenta la incertidumbre en cuanto a la rentabilidad de los proyectos. La cobertura de estos nuevos riesgos conduce al desarrollo de productos financieros tan complejos. A título de lo recién mencionado, el mercado financiero puede permitir el auge de nuevas tecnologías y en consecuencia asegurar la conversión del aparato productivo hacia la fabricación de productos industriales cada vez más sofisticados, creando productos financieros adaptados al riesgo. Las exportaciones de productos complejos necesitan no solamente de la intervención de los bancos y la implementación de un *package* financiero complejo y original, sino también la utilización de productos financieros llamados derivados para cubrir una serie de riesgos, como el cambiario. De esta forma, la complejización del mercado financiero es, en cierta medida, la consecuencia de la complejización de la producción. A su vez, dicha complejización financiera levanta vuelo con la liberalización financiera (apertura, desintermediación y desreglamentación). Tiene ciertamente un costo, pero permite una ganancia superior a tal costo. El desarrollo de las finanzas, el auge de los productos financieros sofisticados permiten por lo tanto in abstracto el desarrollo del capital, porque el ciclo del capital no se despliega más que si las actividades financieras permiten que el capital productivo se valore. El auge del sector industrial necesita del desarrollo más que proporcional del sector financiero en razón de la complejidad del crecimiento de los productos y de los riesgos incurridos en aumento.

Como Janus, las finanzas tienen dos caras: un costado virtuoso (que facilita la acumulación), y un costado parasitario (cuando se rea-

liza en su propio detrimento). Estas dos caras coexisten, una lleva a la otra y viceversa, según los momentos y el ambiente macroeconómico (distribución de ingresos, formas de inserción en la economía mundial, relación con las economías desarrolladas y los mercados financieros internacionales). En América Latina, el costado parasitario de Janus predomina por sobre el costado virtuoso.

Cuando el costado virtuoso de las finanzas predomina por sobre el parasitario, las actividades financieras pueden comprenderse como indirectamente productivas. El desarrollo de las finanzas resulta entonces tan virtuoso que genera un aumento del patrimonio ficticio cuando el crecimiento de capitalización bursátil es importante: el aumento de estos patrimonios ficticios incrementa la propensión a consumir de los hogares y ofrece así un campo suplementario a la valorización del capital productivo, lo que hemos podido observar en Estados Unidos durante la presidencia de Clinton. Así, estamos lejos de una interpretación unilateral concibiendo la relación finanzas-industria únicamente desde el punto de vista de la punción de las ganancias de la industria operada por las finanzas. La tasa de inversión aumenta y con ella el endeudamiento, facilitado por el alza en los valores retenidos por las empresas y el aumento de su capitalización bursátil.

Hay una inclinación hacia la financiarización cuando el desarrollo de estas actividades obedece más a la atracción de nuevos productos financieros que al objetivo de disminuir los riesgos que se adquirieron en el financiamiento del sector productivo. Superado este umbral, el aspecto parasitario de las finanzas puede volverse importante. La financiarización es el umbral a partir del cual el sector financiero, más lucrativo que el productivo, se desarrolla a expensas de este último. El sector financiero parece entonces autonomizarse del sector productivo.

En el contexto de la alta volatilidad de los mercados financieros, la financiarización de las empresas tiene tres efectos asociados. El primero concierne a la lucha entre el capital financiero y el capital industrial, el segundo a la distribución del ingreso, y el tercero a la flexibilización. En el marco de este artículo, privilegiaremos los primeros dos puntos.

El auge de las finanzas en la industria se traduce en una modificación del reparto de los beneficios a favor de las finanzas. El aumento de la porción de los beneficios del valor agregado, consecuencia directa de las fuertes obligaciones impuestas a la valorización del capital, alimenta sobre todo el apetito del capital financiero; y la parte de los beneficios que le resta al capital industrial, una vez devengados los impuestos, los intereses y los dividendos, es relativamente insuficiente para aumentar la tasa de formación bruta de capital fijo de la industria de manera consecuente en los países europeos. En el caso de Brasil, las cifras resultan particularmente elocuentes y las evoluciones son rápidas

según M. Bruno (2005): en las empresas no financieras, la proporción de los salarios en el valor agregado pasa del 61,9% en 1996 al 43,2%; la que corresponde a los intereses netos pagados al sistema financiero salta del 13,8% al 19,1%; la de los beneficios netos de estos pagos, así como del pago de dividendos y de impuestos, crece del 17,1% al 29,1%; los impuestos aumentan del 5,1% al 7,4%; y los dividendos se mantienen todavía en niveles marginales. Algunas de estas cifras podrían conducir a conclusiones erróneas, por lo que convendría matizarlas. La porción de los beneficios netos no aumenta, en este período, de manera tan abrupta, y aquella que corresponde a los salarios no disminuye de forma tan clara. El año 1996 es, en efecto, un año muy particular. Es la continuación del plan Real (1994), uno de cuyos efectos será el aumento de los salarios en el valor agregado. Desde 1997, esta participación disminuye al 57,6%, y la de los beneficios aumenta hasta alcanzar el 24%. Aunque más moderadas, estas evoluciones son, sin embargo, claras y consecuentes. Siguiendo con su análisis, M. Bruno muestra que el ratio intereses netos sobre el stock de capital de las empresas no financieras salta de un 8% a un 20% entre 1996 y 2002, lo que representa un aumento considerable; el ratio beneficios brutos (previo al pago de intereses, dividendos e impuestos) sobre el stock de capital aumenta del 23,5% al 25,5%. La tasa de acumulación, aquí medida por la FBCF sobre el stock de capital, en este período cambia de sentido pasando del 7% al 5%, alcanzando así un nivel especialmente mediocre.

Se vislumbra entonces un triple movimiento: aumento de los beneficios financieros sobre los beneficios totales, aumento de los beneficios industriales netos, de donde resulta una tasa de inversión del sector industrial insuficiente como para impulsar un crecimiento elevado y, sobre todo, sostenido.

Atípica relación banco-empresas

En América Latina las empresas, para invertir, se endeudan relativamente poco con los bancos. Mientras que las empresas de los países desarrollados financian un 70% de sus activos vía autofinanciamiento, 20% mediante endeudamiento y 10% por emisión de acciones, estas mismas cifras son, en América Latina durante los años noventa, del 80% para el autofinanciamiento y 20% para los otros dos casos. Para un análisis detallado en lo que concierne al conjunto de los créditos (tanto para capital fijo, es decir la inversión, como para capital circulante) otorgado a las empresas privadas por los bancos, ver Peltier (2005), donde se enfatizan las diferencias entre las economías asiáticas y latinoamericanas. Las estimaciones promedio de los créditos otorgados al sector privado medidos como porcentaje del PBI son en 2004 del 72% para Asia (incluidas China e India), y del 30% para América Latina en el mismo año. En aquellos países donde se registran tasas de interés muy altas, como Brasil, las empresas se endeudan con los bancos más que nada para financiar su capital circulante, y cuando demandan créditos para financiar parte de su inversión lo hacen con organismos de Estado especializados (BNDES) que les prestan a tasas altas, pero no tan altas como las tasas prohibitivas de los bancos.

Las tasas de interés reales son extremadamente altas en Brasil. El pago neto por intereses que enfrentan las empresas resulta entonces muy alto, y en alza, y en la medida en que estas empresas necesitan crédito para financiar su capital circulante, los bancos ya prácticamente no financian inversión*.

Resulta interesante mencionar que puede existir un desfasaje entre las tasas de interés externas e internas. Las primeras se componen de un prime rate y de spreads (riesgos asociados a la probabilidad de una variación del tipo de cambio, falta de pago, cambio de política), y las segundas dan cuenta de la política del gobierno (luchar contra la inflación, ausencia de una ley de quiebras que responda a criterios internacionales). El desfasaje a favor de las segundas tiene por objetivo lograr retener los capitales, que los capitales se sientan atraídos por estas tasas, y aumentar la credibilidad externa, lo que debería conducir a una reducción de la prima de riesgo y a frenar las presiones sobre el tipo de cambio. El costo en términos de recesión y de peso de la deuda interna es importante**.

El rol marginal que juegan los bancos en el financiamiento de la inversión no se compensa por los tan estrechos mercados financieros. En síntesis, los bancos financian principalmente el déficit del Estado comprando bonos del Tesoro muy lucrativos, capital circulante de las empresas, y créditos al consumo a tasas leoninas. Las empresas financian una pequeña parte de sus inversiones mediante préstamos del BNDES y marginalmente por su acceso al mercado financiero. El mantenimiento de altas tasas participa en la polarización de los ingresos: las capas medias reciben tasas muy importantes por sus depósitos y sus compras de títulos. La polarización de los ingresos participa en el desinterés a invertir en el sector productivo. El estrangulamiento es muy fuerte: el círculo se vuelve vicioso a medida que el Estado persigue su política de tasas altas.

* Ver artículo de Tadeu Lima y Meireles (2001) para la introducción de una tasa de interés y del *mark up* bancario en un modelo kaleckiano.

** Ver Política Económica en Foco (2003), N°1. En este mismo número podemos leer también el artículo de Belluzo y Carneiro que trata acerca de la vulnerabilidad externa y la instauración de tipos de cambio fluctuantes en Brasil.

El financiamiento de las empresas conduce a una polarización de los ingresos más marcada, desgastando una fracción de las capas medias a favor de las capas altas. El régimen de crecimiento de dominio financiero, introducido durante los años noventa, tiende en efecto a producir una modificación de la estructura de ingresos a favor del 5% al 10% más rico de la población. El 5% al 10% de la población más acomodada conoce un aumento de sus ingresos –con relación al ingreso total–, el 30% que le sigue se caracteriza por un quiebre: quienes detentan los ingresos más altos evolucionan como el 10% superior, aunque a menor velocidad; los otros conocen un proceso de empobrecimiento relativo.

Una parte importante de las capas medias pierde importancia. Resulta entonces lógico que la estructura de gastos se vea afectada. Más precisamente, los gastos ostentosos de las capas altas aumentan, favoreciendo un aumento pronunciado del precio de los servicios (gastroonomía, hotelería, inmobiliario, sobre todo), más rápido que el alza en el índice de precios, a veces del ahorro. Este último se refugia en los fondos que no alimentan, o alimentan poco, la inversión.

La financiarización de las empresas se lleva a cabo en detrimento de la participación salarial en el valor agregado, tendiendo así a desconectar su evolución de la productividad del trabajo y a precipitar modificaciones en la organización del trabajo de las empresas. El régimen de crecimiento de dominio financiero de las principales economías latinoamericanas introducido durante los años noventa afecta los salarios en función de un estrangulamiento: peso de las finanzas en aumento, beneficios netos estancados, mayor productividad y salarios reales desconectados de la productividad, permitiendo un aumento de las finanzas y el estancamiento relativo de los beneficios. El efecto final resulta en un mantenimiento de la formación bruta de capital fijo en el sector industrial a niveles modestos, seguidos de un crecimiento modesto en el mediano plazo.

FUERTE VULNERABILIDAD FINANCIERA, ALTA VOLATILIDAD DEL CRECIMIENTO

La apertura brutal de los mercados de capitales produce efectos feroces sobre la economía real cuando se desarrolla una crisis financiera. Frenar la fuga de capitales requiere elevar las tasas de interés a niveles astronómicos, lo que rápidamente, a falta de disminuir las salidas de capitales, paraliza la producción y precipita la crisis económica. Los economistas redescubren que la velocidad de reacción de la economía real es mucho más lenta que la de la economía financiera²¹. Un aumento de la tasa de inversión, por ejemplo, tiene un efecto positivo sobre el crecimiento recién después de cierto tiempo. La depreciación, aunque importante, de la moneda nacional, luego de movimientos especulativos, suscita un aumento de las exportaciones a partir de cierto momento, e incluso tendría que ser de importante amplitud cuando la economía está poco abierta y los productos exportados no se refieren principalmente a materias primas, si lo que está en juego es obtener un saldo comercial positivo. Las reacciones a estas políticas, por lo tanto, no son muy rápidas. Por el contrario, el sector financiero resulta muy sensible a los movimientos especulativos, y los capitales en fuga de un país pueden ser repentinos y considera-

21 En cierta medida encontramos esta constatación en Calvo, Izquierdo y Talvi (2002). Estos autores se refieren a economías poco abiertas, cerradas, y *de facto* dolarizadas (CDM), como economías especialmente sensibles a los movimientos de capitales, sobre todo si sus bancos mantienen poca relación con los bancos extranjeros y si la deuda pública es importante. La instauración de un tipo de cambio flexible podría jugar cierto rol (esto dependerá también de la calidad de las instituciones del país) si sus características (CDM) se atenúan (mayor apertura, menor deuda y menor dolarización). El escepticismo en lo que a una política de cambio respecta cuando no mejora la calidad de las instituciones fiscales, financieras y monetarias se desarrolla en Calvo y Mishkin (2003).

bles. Esta exacerbada sensibilidad repercute con un efecto palanca importante en el sector real. Algunos ejemplos: cuando se aumentan sensiblemente las tasas de interés con el fin de frenar la salida de capitales e invertirla, el primer efecto es un encarecimiento extremo de los créditos, un aumento de los servicios de la deuda interna del Estado (tornando aún más difícil reducir su déficit), y por último, y muy rápidamente, una recesión o por lo menos una profundización de la crisis en el sector real. Nos encontramos entonces en presencia de lo que podríamos llamar un fenómeno de *overhooting* del sector financiero sobre el real.

Esta diferencia de sensibilidad es inversamente proporcional al grado de apertura de la economía, grado débil en América Latina. Las economías quedan relativamente cerradas, pese al aumento de su nivel de apertura en estos últimos diez años. Desde entonces, uno de los ratios más significativos a considerar, no es la deuda externa relacionada con el PBI, sino esta deuda relacionada con el valor de las exportaciones. En los países latinoamericanos este último ratio es muy alto a pesar del fuerte aumento de las exportaciones que se experimentó desde el año 2000.

La capacidad del régimen de crecimiento introducido durante los años noventa para producir crisis financieras es notable. Sus necesidades de financiamiento son considerables. Su parte financiera es difícilmente controlable (intereses y dividendos, amortizaciones), excepto para poder aumentar las exportaciones considerablemente y de manera sostenida, y obtener un saldo comercial positivo. Las capacidades de financiamiento dependen de diversos factores. Algunos continúan engendrando efectos perversos, y otros son más controlables por los gobiernos de estos países: entre los primeros encontramos la liberalización del mercado financiero y la política de tasas de interés altas, y entre los segundos las posibilidades financieras de los países desarrollados que dependen de la coyuntura. Se comprende entonces que el problema de la credibilidad de las políticas gubernamentales no se ubica en niveles absolutos sino relativos. Alcanza por ejemplo con que las capacidades de financiamiento se reduzcan considerablemente, aun si las necesidades de financiamiento se tornan menos importantes, para que la amplitud de la brecha entre capacidades y necesidades suscite movimientos especulativos y precipite un aumento de las tasas de interés, una crisis financiera, una depreciación de la moneda, una desaceleración del crecimiento.

Estos regímenes de crecimiento conocen una muy importante dependencia financiera. Cuando aparece el divorcio entre las necesidades de financiamiento y las capacidades de financiamiento, ya sea provocado por factores endógenos o exógenos, la variable de ajuste clave

es la tasa de interés²², y esto en detrimento del crecimiento cuando las entradas netas de capitales resultan insuficientes. Los efectos de la especulación financiera repercuten rápidamente en el tipo de cambio. Se evidencia entonces una evolución drástica del tipo de cambio: cuando la política económica de los gobiernos adquiere cierta credibilidad y las capacidades de financiamiento no se encuentran limitadas por una crisis en los países desarrollados, el tipo de cambio real tiende a apreciarse con relación al dólar, incluso cuando el tipo de cambio nominal se mantiene relativamente fijo (ya sea totalmente o fluctuando entre bandas); y, en forma brutal, el tipo de cambio se deprecia cuando sobreviene una crisis financiera. El aumento de las tasas de interés busca frenar esta desconfianza, e incluso revertirla. El aumento brutal de las tasas de interés precipita la crisis, vuelve más pesado el servicio de la deuda interna, y hace más difícil responder positivamente a las exigencias de los mercados financieros internacionales. El fracaso de dicha política se traduce en una devaluación fuerte en presencia de cambio fijo, en una depreciación importante en caso de cambio flexible²³ y sobre todo en una volatilidad del crecimiento muy alta. La paradoja resulta asombrosa: por un lado, las políticas económicas precipitan la crisis en vez de evitarla²⁴, y por el otro, son muchas veces el camino obligado para volver a tener el apoyo de los organismos internacionales, y seguido de este, el apoyo de los mercados internacionales.

22 Decir que la variable clave es la tasa de interés puede parecer paradójico si consideramos los datos de la balanza de pagos de manera superficial. En efecto, estos indican que la entrada de inversiones de cartera (bonos y acciones) disminuyó considerablemente en beneficio de las inversiones extranjeras directas y de los créditos de las instituciones oficiales. Podríamos entonces considerar que la influencia de la tasa de interés es mínima. En efecto, esto no sería más que confundir entradas brutas con entradas netas. Las cifras presentadas en general son netas. “Esconden” por lo tanto la importancia de las entradas y de las salidas. La política de tasas de interés altas busca retener y atraer los capitales. Las variaciones de la tasa de interés no son suficientes para evitar las fuertes depreciaciones de la moneda cuando hay un régimen de cambio fluctuante.

23 No es nuestro propósito discutir las ventajas comparativas de los tipos de cambio fijo y flexible. Ya hicimos referencia a los argumentos de Calvo y Mishkin (2003). Notemos que a principio de los años noventa, los diferentes gobiernos se vieron obligados a anunciar tipos de cambio fijo en vez de flexible: caso contrario, los mercados financieros hubieran perdido credibilidad. Sobre este punto, la literatura comienza a ser abundante (ver Alesina y Wagner, 2003). Para una comparación entre regímenes de cambio implementados en Asia y América Latina, ver Takatoshi (2003).

24 Son muchos los ejemplos, ya sea en México con el *efecto tequila* o en Brasil durante la crisis de los años 1998-1999. No entra en el propósito de este artículo analizar las apreciaciones más o menos equivocadas acerca de la importancia de la crisis financiera por parte de los gobiernos. Para un análisis del caso mexicano, ver Griffith Jones (1996); para un estudio de la crisis brasileña, podemos referirnos a Palma (2003) y a la Universidad de Cambridge. Tampoco entra en el propósito de este artículo analizar si eran posibles otras vías que las aconsejadas por el FMI. Numerosos ejemplos dan cuenta de estas vías alternativas. Sobre este punto podemos ver dos obras de Stiglitz (2002 y 2003), e investigaciones hechas por ATTAC, por ejemplo.

La vulnerabilidad financiera externa cambió

Con la liberalización de sus mercados en los años noventa, los países latinoamericanos tienen nuevamente acceso a los mercados financieros internacionales: los servicios de la deuda se financian otra vez casi exclusivamente por entradas de capitales. Más precisamente, estas entradas de capitales voluntarias financiarán en una primera instancia el saldo negativo de la balanza comercial, los intereses de la deuda. La amortización del principal de la deuda se financiará en su mayoría por préstamos involuntarios de los bancos y por financiamiento directo por parte de las instituciones internacionales. Las entradas de capitales se componen en un principio casi totalmente de emisiones de bonos, luego en una segunda instancia por inversión extranjera directa –muy fuerte en algunos países– disminuyéndose paulatinamente la entrada neta de bonos. En una tercera instancia, el saldo negativo de la balanza comercial disminuye y luego se vuelve positivo en los grandes países, excepto México, luego de devaluaciones e implementaciones de tipos de cambio flexibles, y también de los primeros resultados de la modernización del aparato productivo debida a términos de intercambio favorables (aumento del precio de algunas materias primas)*.

Este milenio comienza con dos evoluciones importantes: el saldo negativo de la cuenta corriente de la balanza de pagos disminuye y tiende a revertirse en numerosos países, particularmente en Brasil (y en Argentina con la caída del PBI) con la aparición de saldos muy positivos de la balanza comercial (excepto en México, entre los grandes países), pero la inversión directa se debilita. Con la fuerte crisis bursátil de fines de 2002, las inversiones de cartera se derrumban también y alcanzan justo para cubrir el reembolso de préstamos, por momentos muy pesados debido a las primas de riesgo. En síntesis, nos encontramos en una posición paradójica donde las necesidades de financiamiento se debilitan en muchos países, y no necesariamente encuentran la suficiente capacidad de financiamiento. Las entradas netas de capital (bonos del Tesoro, acciones), sin embargo, no alcanzan para financiar la amortización de la vieja deuda (créditos bancarios) y nueva (créditos de instituciones internacionales –ver Kregel, 2003) y la obligación de pasar por las *fourches caudines*** del Fondo Monetario Internacional permanece con fuerza.

La vulnerabilidad financiera cambió de grado, aunque no de naturaleza: ayer había que financiar el saldo de la balanza comercial negativa y los servicios de la deuda (intereses y amortizaciones), hoy la cuenta corriente de la balanza de pagos es ligeramente positiva en Brasil y en Argentina. Las necesidades de financiamiento se explican principalmente por las amortizaciones del principal de la deuda, sean antiguos créditos o bonos del Tesoro vencidos. En cierto sentido, la vulnerabilidad financiera disminuyó, pero no cambió porque las reservas de los bancos centrales son insuficientes para hacer frente a los retiros de capital. Esto explica las presiones de los mercados financieros internacionales y de las instituciones internacionales para imponer reglas de gestión (el nuevo consenso de Washington) que por naturaleza tienden a aumentar la credibilidad de las políticas económicas.

* La apertura de estas economías condujo a una reestructuración del tejido industrial y a una revitalización de la industria con relación a otras fuentes de riqueza como la agricultura o las materias primas. El tejido industrial se reestructuró más o menos según el país gracias a la importación de bienes de equipamiento, incorporando nuevas tecnologías, ahora más baratas en razón de la liberalización de los intercambios con el exterior y la apreciación de su moneda –es cierto, interrumpida por depreciaciones en momentos de crisis financieras. Estas importaciones, junto a nuevas formas de organización del trabajo y a una flexibilidad incrementada de la mano de obra, permiten, fuera de los períodos de crisis económica, un crecimiento sostenido de la productividad del trabajo, que a su vez se encuentra en el origen del incremento de las exportaciones. En algunos países este proceso se extiende aún más: partes enteras del aparato industrial desaparecen y el crecimiento de las exportaciones será la consecuencia de una mayor especialización en productos primarios agrícolas y mineros. Tal es el caso, por ejemplo, de Argentina y de Chile. En otros, como México y numerosos países de América Central, la inversión extranjera directa se multiplicó con el fin de producir para el mercado interno (México), o bien de destinar la producción al mercado externo con muy poco valor agregado nacional (México, América Central).

** N. del T.: la expresión que utiliza el autor surge luego de una gran derrota de la armada romana durante la Segunda Guerra Samnita. Obligados a rendirse, los vencedores obligaron a los romanos a entregar sus armas y a pasar uno a uno por las *fourches* (suerte de lanza muy filosa) con las manos atadas detrás de la espalda. Podría pensarse como una imposición humillante al vencido.

El comportamiento rentista de las inversiones latinoamericanas que mencionamos anteriormente no resulta gratuito para la gestión de la fuerza de trabajo: ruptura de la evolución de los salarios reales y de la productividad del trabajo, flexibilidad incrementada y cada vez más precaria, empleo productivo en baja, aumento del ratio empleo informal sobre empleo formal. Nuestra hipótesis es que el origen de la ganancia está en el trabajo. Es porque se nutre de trabajo que el aumento de las actividades financieras influye sobre el empleo, las remuneraciones y las formas de dominación del trabajo.

Las nuevas formas de dominación del trabajo son el producto de diversas imposiciones de orden tecnológico, social y financiero. Hagamos memoria. La modernización del aparato productivo llevada a cabo luego de la apertura de estas economías y de la introducción masiva de bienes de equipamiento sofisticados²⁵ incita a modificaciones sustanciales en la organización del trabajo. Pero los grados de libertad en la elección de esta organización existen y es frecuente observar que, dado un mismo paquete tecnológico, tengamos formas de organización del trabajo diferentes entre filiales de una misma firma multinacional que producen bienes similares, instaladas en diferentes países (Humphrey, 1995). La naturaleza de los productos fabricados interviene también en la organización del trabajo y en la búsqueda de una flexibilidad funcional, a veces llamada cualitativa, pretendiendo una mayor adaptación de la mano de obra empleada. Se sabe que a partir de cierto nivel en el poder de compra, alcanzado por las capas medias de estos países, la demanda cambia y los productos diversificados tienden a triunfar por sobre los estandarizados. La relación entre la demanda y la oferta se ubica entonces más hacia delante que hacia atrás. La diversificación de la demanda y el énfasis puesto en la calidad llevan a pensar los stocks y los plazos de otra manera. La organización de la producción cambia: los flujos se vuelven más tensos y los stocks disminuyen. La organización del trabajo tiende así a cambiar sustancialmente: el trabajo prescrito se reduce, aumenta el trabajo en equipo, al tiempo que la polivalencia se incrementa. Más que la calificación, aumentan la precariedad, el trabajo anualizado, la intensificación y la competencia.

A este conjunto de factores que contribuyen a imponer nuevas formas de dominación del trabajo, debemos agregar por una parte, la

25 El aumento de las inversiones extranjeras directas explica en parte esta modernización, a diferencia de lo que pudimos observar en los años sesenta y setenta. En ese entonces las firmas multinacionales buscaban satisfacer el mercado interno de cada país latinoamericano exportando sus líneas de producción obsoletas en Europa y EE.UU., y pidiendo para que el gobierno mantenga el proteccionismo con el fin de proteger la valorización del capital productivo... de hecho desvalorizado (Salama, 1978).

insuficiente inversión en las economías latinoamericanas, y los efectos de la liberalización del comercio exterior y de la retirada del Estado, por la otra. Cuando el volumen de inversión no crece lo suficiente, la modificación de su forma se vuelve más imperiosa. Los tiempos muertos se reducen con la intensificación y la reorganización del trabajo y su anualización. Por razones similares, la disminución del costo del trabajo se busca entonces por medio de la moderación salarial y una mayor movilidad de la mano de obra gracias al aumento de los empleos precarios y de las facilidades obtenidas para licenciar. La externalización de numerosas actividades juzgadas como insuficientemente rentables en el marco empresarial permite modificar sensiblemente las condiciones de trabajo, de empleo y de organización de dicho trabajo en las actividades que ya no son de responsabilidad directa de estas empresas. La contratación, o la recontractación de trabajadores que otrora hubieran encontrado empleo en grandes empresas, se realiza bajo condiciones muy diferentes. La externalización es por lo tanto un medio para imponer la flexibilidad laboral, insistiendo especialmente según el caso, sobre los salarios, la anualización del tiempo de trabajo, los despidos fáciles, el no reconocimiento de la calificación a favor de una competencia sub-remunerada, la reorganización del trabajo.

En términos generales, el incremento sensible de la productividad del trabajo que se observa en América Latina desde la salida de las crisis de inflación se explica, por una parte, por formas de dominación del trabajo de diferentes tipos, y por la otra, por la introducción de nuevos equipos. La especificidad aquí está en la inversión creciendo poco con relación a los años ochenta, y la reorganización del trabajo tiene un lugar más importante que en otro lado en el aumento de la productividad. En condiciones de competencia aguda, la reducción de los costos unitarios del trabajo, a falta de inversiones suficientes, pasa cada vez más por la búsqueda de una mayor flexibilidad de la fuerza de trabajo, sin que ella esté necesariamente ligada a la naturaleza de las tecnologías utilizadas. Y, como la insuficiencia de la inversión se explica en parte por arbitrajes que favorecen a las actividades financieras, el mayor peso que se le otorga a las finanzas en el balance de las empresas con relación al pasado le da más importancia a la búsqueda de una mayor flexibilidad del trabajo.

CONCLUSIÓN

Sería un error atribuir únicamente a las finanzas la responsabilidad de la tendencia al estancamiento económico. Fuera de los períodos de crisis, las tasas de interés real son muy altas en Brasil, aunque no es el caso en los otros países latinoamericanos y asiáticos. Con especificaciones diferentes en la relación finanzas-industria, se observan evolucio-

nes del crecimiento similares: débil, con una volatilidad más importante (Argentina) o menos importante (México, Brasil). Por el contrario, sería un error ignorar el peso de las finanzas y su responsabilidad en los efectos de exclusión vis à vis la inversión productiva, su lugar en el cambio de la distribución del ingreso. Las finanzas juegan un papel importante: acaparan una proporción creciente de los beneficios, disuaden a los bancos del financiamiento de las empresas, participan del proceso de polarización de los ingresos aumentando la participación del 10% más rico, son responsables de la desconexión del avance de los salarios frente a la evolución de la productividad. Explican la tan fuerte vulnerabilidad de las economías. Se encuentran en el origen de las políticas económicas que precipitan el paso de crisis financiera a crisis en el sector real. Tienen su peso en el crecimiento a razón de sus especificidades propias (altas tasas de interés) y vía sus efectos en la distribución del ingreso.

La tendencia al estancamiento encuentra sus causas en el grado notablemente desigual de la distribución del ingreso, que una apertura externa aún débil no puede compensar –excepto en Chile–, en la polarización de estos ingresos que acentúa más o menos el aumento de las finanzas, en el costo creciente para las empresas no financieras. El ahorro se dirige hacia productos financieros emitidos por bancos cuya finalidad no es el financiamiento de las empresas sino el desarrollo de actividades de cartera vis à vis el Estado. En lugar de servir a la inversión por el sesgo de intermediación bancaria, este ahorro financia los servicios de deuda interna y externa del Estado. La lógica rentista del sistema sale fortalecida.

Existen vías alternativas. El pago de la deuda, por lo menos en parte, podría hacerse por medio del crecimiento más que por la introducción de políticas recesivas que en el mediano a largo plazo llevan a la estagnación. Alcanzaría con controlar más los movimientos de corto plazo del capital, acompañar la apertura comercial con una política industrial que, jugando en ciertos nichos de alta potencialidad, permitiría consolidar el aumento de las exportaciones. Una verdadera política redistributiva debería emprenderse taxando sobre todo el 10% más rico, de manera de impulsar la demanda de bienes de consumo no durables. Pero este sería el objeto de otro estudio, que consistiría en analizar las razones por las cuales los gobiernos latinoamericanos se encierran en lógicas que los llevan a serruchar la rama sobre la que están sentados, en detrimento de la mayor parte de la población, en lugar de inspirarse en lo que hacen muchos gobiernos asiáticos.

¿QUID DE LA MODERNIZACIÓN Y DE SUS EFECTOS? RESULTADOS SORPRENDENTES

La modernización, la diferencia tecnológica entre las economías semi-industrializadas y las economías desarrolladas, y su evolución hacia un

estrechamiento posible es una cuestión actual que ha seguido siendo debatida en las revistas académicas y es cada vez más frecuente en documentos de instituciones internacionales. Los resultados de los tests son muchas veces sorprendentes. A veces contestables, otras pertinentes, cuestionan las ideas recibidas. Analizaremos sucesivamente la evolución de la productividad total de los factores, de la productividad del trabajo, y por último del empleo y de la pobreza.

LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES: ¿UN INDICADOR DE MODERNIZACIÓN PERTINENTE?

El estudio de Meredith G. et al. (2004) trata acerca de la descomposición de las fuentes de crecimiento en México. El progreso técnico contribuiría poco al crecimiento. Efectuando un test econométrico a partir de una función de producción Cobb Douglas, los autores muestran que la contribución de la productividad total de los factores (PTF de aquí en más) al crecimiento es notablemente baja²⁶. Este resultado se enfrenta con lo que está comúnmente aceptado por los economistas que enfatizan la fuerte modernización del aparato productivo cuando caracterizan los años noventa y subsiguientes. Los resultados obtenidos por Bosworth y Collins (2003) a partir de una función de producción que se comporta bien pero con el trabajo integrando la evolución de los conocimientos –aun confirmando los de Meredith G. et al.– están más matizados, así como los de Soliman y Soto (2005). Según Bosworth y Collins, entre 1990 y 2000 América Latina conoce un crecimiento medio de la contribución de la PTF al crecimiento del 0,4%. La misma es del 0,2% solamente entre 1960 y 2000. La debilidad de esta cifra se explica por el envejecimiento del aparato productivo durante la década perdida de los años ochenta (-2,3% año)²⁷. Los países asiáticos tienen, en conjunto –con excepción de China– una tasa de crecimiento de la PTF del 1% anual entre 1960 y 2000, superior a la de América Latina, pero conocerán una disminución de esta tasa entre 1990 y 2000: el crecimiento de la PTF sería del 0,5%. Este nivel tan bajo se explica en parte por la tan fuerte crisis de 1997, pero da cuenta también de una muy alta utilización de la fuerza de trabajo y de la tasa de inversión. Estos

26 Según Solimano y Soto, la contribución de la PTF en México sería de 0,6 para el crecimiento anual del 4,5% entre 1960 y 2002. Entre 1980 y 2002 sería de -0,8 para un crecimiento anual del 2,5%. En Brasil, tomando los mismos períodos, Solimano y Soto encuentran un contribución de la PTF del 0,4% para un crecimiento medio del 4,3% en el primer período y -1,1 para el 1,8% en el segundo.

27 Notemos, por contraste, la fuerte tasa de crecimiento de la PTF durante la fase de sustitución de importaciones, tan denigrada por la corriente liberal: 1,6% anual de 1960 a 1970 y 1,1% anual entre 1970 y 1980.

resultados son sorprendentes ya que se sabe que Taiwán y Corea del Sur dedican a la investigación un altísimo porcentaje de su PBI, superior al de EE.UU., y claramente más importante que el de Brasil... Entre 1990 y 2000, la tasa de crecimiento de la PTF en China se ubicaría, por el contrario, en un 5,1% anual, lo que resulta considerable. Descomponiendo las fases según correspondan a períodos de crecimiento largo (más del 2% de crecimiento per cápita durante por lo menos seis años seguidos) y de crecimiento en declive (menos de un 1% de crecimiento per cápita durante cinco años consecutivos), Solimano y Soto muestran que la contribución de la PTF al crecimiento acumulado es más alta que la del capital y la del trabajo en las fases de crecimiento sostenido, y por el contrario mucho más baja, la mayor parte de las veces negativa, en las fases declinantes, tanto en América Latina como en Asia.

El progreso técnico habría tenido poca incidencia en el crecimiento de la mayor parte de las economías latinoamericanas. A nivel global, América Latina estaría acumulando retrasos tecnológicos, sobre todo en relación a algunos países asiáticos. Lo que significa que la amenaza asiática –particularmente China– no estaría vinculada a productos fabricados con una mano de obra abundante y poco remunerada sino, en un futuro próximo, a productos de alta tecnología. Sin estar totalmente equivocados, esta observación parece pecar de exagerada: resulta algo contradictoria con la reestructuración del panorama económico observado desde fines de los años ochenta en América Latina. Sabemos que la importación de bienes de equipamiento se volvió más barata en términos relativos²⁸ a los bienes producidos localmente y que están más *up to date* de lo que lo estaban en el pasado. Si tomamos al pie de la letra las evaluaciones de la PTF como indicador del progreso tecnológico utilizado, no se comprende el significado de la mutación de los años ochenta en México y en América Latina, a menos que consideremos habernos equivocados con respecto a esta mutación, o bien que la herramienta de análisis (la PTF) no resulte pertinente para medir la evolución de las técnicas utilizadas y evaluar la reestructuración del tejido industrial.

La herramienta es cuestionable y muchos autores la criticaron. Los tests efectuados por Young revelaban que los países asiáticos, tal como Corea del Sur, utilizaban poco progreso técnico (PTF baja) y que su crecimiento se debía principalmente a la utilización del capital y del trabajo, conclusiones que de hecho fueron retomadas por Krugman.

28 Recordemos que su costo bajó en razón de la disminución drástica de las tasas arancelarias, y de las fases frecuentes de apreciación de la moneda nacional después de las devaluaciones masivas y del retorno de los capitales, y esto en relación a los bienes de equipamiento producidos localmente muchas veces a partir de tecnologías más o menos obsoletas.

Como indican B. Bosworth y S. Collins: el trabajo no es homogéneo a lo largo del tiempo –aunque pudiéramos tomar en cuenta la evolución del nivel de instrucción– al igual que el capital. Más importante, los factores de producción y particularmente el capital no incorporan el progreso técnico precisamente porque este último es analizado como un simple residuo. Debemos entonces recordar la palabra de Abramovitz: ¿el residuo es la medida de nuestra ignorancia?. El residuo, en lo que devino la PTF, asimilado al progreso técnico, incorpora tanto los efectos de cambio de política económica, los shocks externos, la evolución de las instituciones, como equivocaciones debidas a las medidas del trabajo y del capital. Por esta serie de razones, resulta difícil disociar los cambios en el volumen de la inversión de los cambios en su forma, tal como lo mencionaba Kaldor en su crítica radical de las funciones de producción, prefiriendo –como sabemos– una función de progreso técnico a esta herramienta de análisis. El análisis de las transformaciones del aparato productivo a partir del estudio de la evolución de la productividad del trabajo se mantiene entonces pertinente, pese a ciertas insuficiencias.

LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO AFECTADA POR LA VOLATILIDAD DEL PBI

La evolución de la productividad del trabajo depende a la vez de la combinación capital-trabajo, y de la forma del capital (retomando la expresión del Kaldor). La combinación capital-trabajo debe comprenderse en dos niveles: el aumento del grado de mecanización, medido por la intensidad (la relación capital-trabajo), y la organización del trabajo. Uno es cuantitativo, el otro cualitativo. La forma del capital depende de la incorporación de nuevas técnicas. En América Latina, durante los años sesenta-setenta, el aumento de la productividad del trabajo fue más que nada resultado de un aumento de la relación capital-trabajo: era la época en que las empresas transnacionales exportaban el capital productivo desvalorizado en su país –sobre todo en el sector automotor–, e instalaban líneas de producción obsoletas pero valorizables gracias al grado de elevado proteccionismo que de hecho reclamaban. En el período actual, post hiperinflación, se observa un débil aumento de la tasa de FBCF con relación a la década perdida de los años ochenta, en algunas partes únicamente, diferente de la que se registró en los años cincuenta a setenta, y muy diferente de las tasas alcanzadas por las economías asiáticas. El incremento de la productividad del trabajo se explica principalmente por la reorganización del proceso de trabajo, hacia una mayor flexibilización, y por la apertura de las fronteras que permitió importar máquinas *up to date* tecnológicamente. El período comprendido entre los años 2001 y 2003 es de una desaceleración muy

fuerte de la actividad económica en la mayoría de las economías latinoamericanas, incluso hasta de recesión y crisis profunda. Las capacidades instaladas ociosas aumentan, el empleo cae con cierto retardo, y ambos movimientos, entre sí retrasados, pesan en la evolución de la productividad del trabajo. Dicho de otra forma, habría que desestacionar de la crisis estos datos, suponiendo una capacidad instalada ociosa constante.

Esta volatilidad pesa en el crecimiento de la productividad del trabajo. La volatilidad en América Latina es alta, y es más baja en Asia. Según la OIT (2004) y el BIT (2004): la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo sería del 0,1% anual entre 1993 y 2003 en América Latina, nivel claramente inferior al alcanzado por Asia del Este (5,8%) y Asia del Sur (3,3%) en el mismo período. Los datos para América Latina son sorprendentes. Van al encuentro de los resultados obtenidos por Kats, de la CEPAL, a fines de los años ochenta. La debilidad del crecimiento de la productividad se explica en parte por la muy fuerte desaceleración de la actividad económica sobrevenida a principios de la década de 2000. El aumento de las capacidades instaladas ociosas se ubica en efecto como el desacelerador del crecimiento de la productividad, e incluso conduce a la caída del nivel de productividad. Por el contrario, cuando se produce la recuperación, se observa una aceleración del crecimiento de esta productividad (incremento de la mano de obra, generalmente luego de cierto retraso, sobre la base de equipos existentes). En total, esta volatilidad pesa en la evolución de la productividad de dos formas: induce una volatilidad de la productividad (la caída en el momento de la crisis y el auge en el inicio de la recuperación no se compensan), e influye negativamente sobre el crecimiento de la formación bruta de capital.

Estos movimientos enmascaran la verdadera modernización de los años noventa, producida tanto por la compra de bienes de equipamiento *up to date* como por la reorganización del proceso de trabajo hacia una productividad mayor. Pero esta evolución está también enmascarada por el incremento de la heterogeneidad productiva. Algunos sectores se modernizan o desaparecen, otros progresan poco a nivel tecnológico: o bien perduran, o bien ven aumentar su importancia, protegidos de la competencia internacional por su pertenencia más o menos temporaria al sector de los bienes no transables. Es de hecho esta persistencia, incluso el aumento del peso de esos sectores, sobre todo los servicios, que explica el incremento en términos relativos y absolutos de los empleos informales desde los años noventa, y esto pese a la liberalización del mercado de trabajo de empleos formales. No tener en cuenta estas evoluciones reales y sus diferencias sectoriales sería como atribuir únicamente a los tipos de cambio la responsabilidad de una mejora sustancial del saldo de la balanza comercial, lo que implicaría

subestimar los efectos de la reestructuración del aparato productivo, salvaje y diferenciado según el país, sobre la capacidad de exportación.

UNA RELACIÓN INVERSA ENTRE EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y LA DISMINUCIÓN DE LA POBREZA

Para el BIT (2004), el incremento de la productividad del trabajo, asociado a la creación neta de empleos, es un medio para disminuir la pobreza²⁹. El caso de Corea está especialmente estudiado: a largo plazo (1990 a 2002) se observa un crecimiento de la productividad ligeramente superior al de los salarios reales y superior también al del empleo, pero un crecimiento de los salarios directos e indirectos superior al de la productividad. El aumento de la productividad es condición necesaria para lograr una mejora salarial. Dicha afirmación, a nivel muy general, podría parecer evidente, pero aplicada a las décadas del noventa y de 2000 en América Latina, sorprende. No se puede generalizar así este razonamiento. En efecto, se observa en América Latina una ruptura en la evolución de los salarios respecto de la productividad en este período, un aumento relativo de los empleos informales, sub-remunerados con relación a los empleos formales, un pronunciamiento de la diferencia entre la remuneración de los empleos no calificados (no totalmente asimilables a los empleos informales) y los empleos calificados, y un aumento relativo en su cantidad. Podemos también agregar la existencia de una muy fuerte relación entre las formas de empleo (no calificados, precarios, muchas veces informales) y la pobreza. Por último, como lo indica esta relación, los diplomados no siempre encuentran empleo en condiciones acordes a su formación. Por lo tanto, la movilidad no es garantía de una mejora del bienestar a nivel microeconómico, aun si podría serlo a escala macroeconómica. Una mejora en la productividad resulta entonces una condición necesaria pero no suficiente para la disminución de la pobreza.

A diferencia de la relación recién considerada, y a partir de enfoques keynesianos, kaleckianos y marxistas, un aumento de los salarios reales podría impulsar un aumento de la productividad del trabajo. El aumento de la demanda efectiva eleva la rentabilidad y manteniendo constante el resto de las variables, conduce a un aumento de la inversión, del empleo y del PBI según Keynes. El aumento salarial reduce las capacidades ociosas, elevando así mecánicamente la productividad y el PBI según el enfoque de Kalecki, y reduce luego los costos unitarios. Este razonamiento, hoy iconoclasta, conserva un carácter pertinente

29 Tratándose de la evolución de la pobreza, habría que agregar la influencia de la variable demográfica, especialmente aquella asociada a estratos de ingreso, siendo la tasa de fecundidad más alta en los estratos más pobres.

–muy a menudo subestimado– aunque debería ciertamente ser modelado teniendo en cuenta el grado de apertura de las economías y la amplitud de las capacidades instaladas ociosas³⁰.

Según el BIT (2004), los beneficios teóricos de un incremento de la productividad son: un posible cambio en los precios relativos susceptible de mejorar el nivel de vida, un incremento salarial, un aumento de la inversión en razón del aumento de los beneficios en caso de que la caída en los precios y el aumento de los salarios no estén a la altura del incremento de la productividad, (este argumento debiendo ser manejado según el grado de apertura), un aumento del empleo si el incremento salarial conduce a una modificación de la naturaleza de la demanda, valorizando así la producción de otros productos, incluso de nuevos productos. Concentrémonos sobre este último punto: la relación productividad-empleo.

UNA ELASTICIDAD DEL EMPLEO CON RELACIÓN AL PBI CADA VEZ MÁS BAJA

El estudio del BIT es particularmente interesante respecto al análisis que hacen sus autores acerca de Asia del Sur y de China. Pese a una muy alta tasa de crecimiento del PBI, la tasa de crecimiento del empleo gira en torno al 1% anual en China; entre el 27% y el 28% de la fuerza de trabajo está empleada en el sector de los servicios (contra casi el 80% en Hong Kong) a fines de los años noventa; y entre el 22% y el 23% en la industria (contra 43% en Corea). La elasticidad del empleo industrial devino negativa a partir de 1997 (-0,45 entre 1995 y 1999), lo que se explica principalmente por el muy importante crecimiento de la productividad del trabajo en este sector (+17,7% entre 1990 y 1995 y 10,3% entre 1995 y 1999). El empleo en este sector cayó en términos absolutos (-4,6% anual), pero los salarios reales industriales aumentaron en un 8,3% anual. Dicho aumento refleja principalmente el cambio en la composición del empleo hacia una mayor calificación. El empleo informal aumenta con las nuevas tecnologías y disminuye en aquellos sectores que operan con baja tecnología. La elasticidad del empleo se vuelve positiva en el sector agrícola a partir de 1998; la del sector servicios cae, después de conocer su punto más alto y superar el 1% en 1995, aunque se mantiene siempre positiva (cerca del 0,2%) entre 1998 y 1999 y retoma su senda aunque sin alcanzar el nivel ni la evolución de los años noventa. A diferencia de lo que hubiéramos podido pensar, si nos situáramos en una lógica HOS, China busca una especialización

30 La rigidez de la oferta, si la capacidad instalada está casi plenamente utilizada, origina, en este caso, el alza en los precios.

en productos de alta tecnología que requieren cada vez mayor mano de obra calificada, y lleva una política activa para favorecer esta apuesta por una nueva estructura, retomando la expresión de J. Weiller. No pretende restarle a aquellos sectores *labour using* sino servirse de estos y de estos empleos como trampolín³¹. Nos encontramos entonces frente a una apuesta al empleo nuevo calificado.

El incremento de la productividad del trabajo viene generalmente acompañado por un aumento en el empleo, pero la relación es procíclica con desfases: el aumento del PBI puede derivar en un incremento del empleo. Ahora, llegado cierto momento –en vísperas de una crisis– la productividad comienza a caer más que el empleo porque la capacidad ociosa aumenta, y el empleo cae con cierto retraso. Para la gran parte de estos países este proceso resulta aún más complejo que dicha relación procíclica. El incremento de la productividad puede destruir muchos más empleos que los que se pudieron haber creado en tiempos de acumulación. A largo plazo, el aumento del PBI se explica en parte por el incremento de la productividad. Sin embargo, para que este incremento suceda, hace falta que por lo menos una de las condiciones anteriormente enunciadas se realice: intensificación del capital, reorganización del proceso de trabajo, modificación de la forma de inversión, y por lo tanto en la mayoría de los casos, un aumento de la inversión. Encontramos la relación entre incremento de la productividad-destrucción de empleos e incremento de la inversión-creación de empleos como una relación compleja, en la medida en que se incorpora el progreso técnico en los bienes de equipamiento nuevos, y que luego la orientación del progreso técnico –según tenga lugar en el sector de los bienes de producción o en el de los bienes de consumo– actúa de manera diferente sobre el volumen del empleo. Esto explica que pueda haber crecimiento sin empleo, o más puntualmente que la elasticidad del empleo respecto del PBI pueda ser diferente según los regímenes de crecimiento.

En síntesis, estos estudios cuestionan algunas ideas recibidas, obligan a una reflexión acerca de las herramientas de análisis utilizadas para evaluar la modernización en las economías conocidas como emergentes, abren nuevas perspectivas para medir la reestructuración del ciclo del aparato productivo, y por último revelan cuán diferentes son los senderos que conducen hacia un mayor empleo y una pobreza menor.

31 El fin de las cuotas en materia textil en el sector de la indumentaria tiende a favorecer al empleo no calificado y a otorgarle una mayor importancia. Podemos por lo tanto considerar que se trata de una etapa hacia una intensificación tecnológica de este sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Alesina, A. and Wagner, A. 2003 “Choosing (and Reneging on) Exchange Rate Regime”, NBER Working Paper.
- Barros de Castro, A. 2004 “Estratégias industriais pós-abertura”, Brasil, mimeo.
- Belluzo y Carneiro 2003 *Política Económica en Foco* (Río de Janeiro: Unicamp) N° 1.
- Bertrand, J. P. 1972 “Le développement des monopoles et la tendance à la stagnation: un problème, quelle méthode?”, Mémoire de Dea, Universidad de Paris I, mimeo.
- BIT 2004 *World Development Report: Employment, Productivity and Poverty Reduction* (Geneva).
- Bosworth B. and Collins S. 2003 *The Empirics of Growth: an Update* (Washington: Brooking Institution and Georgetown University).
- Bresser Pereira, L. C. 2002 “Brazil’s quasi stagnation and the growth cum foreign saving strategy” in *Journal of Political Economy*, Vol. 32.
- Bruno, M. 2005 “Crescimento economico, mudanças estruturais e distribuição. As transformações de regime de acumulação no Brasil”, Francia, mimeo.
- Calvo, G.; Izquierdo, A. and Talvi, E. 2002 “Sudden Stops, the Real Exchange Rate and Fiscal Sustainability: Argentina’s Lessons” in Banque Interaméricaine de Développement (Geneva).
- Calvo, G. and Mishkin, F. 2003 *The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries* (“NBER”).
- Cartier Bresson, J. et Kopp, P. 1982 “L’analyse sectionnelle”. Tesis de la Universidad de Picardie, Francia, mimeo.
- Dutt, A. K. 1984 “Stagnation, income distribution and monopoly power” in *Cambridge Journal of Economics* (England) N° 8.
- Ferreira, A. 1996 *Limites da acumulação capitalista, um estudo da economia política de M. Kalecki* (São Paulo: Hucitec).
- Furtado, C. 1966 *Développement et sous développement* (Paris: PUF).
- Griffith Jones, St. 1996 *The Mexican peso crisis* (Brighton).
- Hansen, A. 1938 *Full recovery or stagnation* (New York: Norton).
- Humphrey, J. 1995 *World Development* (Geneva) Vol. 23, N° 1.
- Kregel, J. 2003 *The Perils of globalization: Structural, Cyclical and Systemic Causes of Unemployment* (London).
- Mejia Reyes, P. 2003 “Fluctuaciones cíclicas en la producción maquiladora de México” en *Revista de la Frontera Norte* (México) N° 29.

- Meredith, G. et al. 2004 Mexico. *Selected issues* (Washington).
- OIT 2003 Global Employment Trends (Geneva).
- OIT 2004 Panorama laboral: América Latina y Caribe (Ginebra).
- Palma, G. 2003 *The 1999 brazilian financial crisis, how to create a financial crisis by trying to avoid one* (Cambridge).
- Palma, G. 2004 "Flying-geese and lame-duck: regional powers and the different capabilities of Latin America and East Asia to 'demand adapt' and 'supply-upgrade' their export productive capacity", Cambridge, mimeo.
- Peltier, Ch. 2005 "Les banques en Amérique latine: pourquoi si peu de crédit alloué au secteur privé?" en *Conjoncture* (Paris: BNP Paribas) N° 6.
- Ramos, C. A. 1992 "Crise et redistribution des revenus, l'expérience brésilienne pendant les années quatre vingt", Paris, mimeo.
- Rocha, S. 2003 *Pobreza no Brazil, a final de que se trata?* (Brasil: FGV).
- Ros, J. 1994 *La era de plomo* (México: FCE).
- Salama, P. 1976 "Au-delà d'un faux débat, l'articulation des Etats-Nations, en Amérique Latine" en *Revue du Tiers Monde* (Paris: PUF) N° 68.
- Salama, P. 1978 "Spécificités de l'internationalisation du capital en Amérique Latine" en *Revue du Tiers Monde* (Paris: PUF) N° 74.
- Salama, P. 1999 *Riqueza y pobreza en América Latina, la fragilidad de las nuevas políticas económicas* (México: FCE).
- Salama, P. et Mathias, G. 1983 *L'Etat sur-développé, essai sur l'intervention de l'Etat* (Paris: La Découverte).
- Salama, P. et Valier, J. 1990 *L'économie gangrenée. Essai sur l'hyperinflation* (Paris: La Découverte).
- Salama, P. et Valier, J. 1994 *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde* (Paris: La Découverte).
- Shixue, J. 2003 "Cultural Factors and Economic Performance in East Asia and Latin America", LABEA working papers. En: <www.labea.org>.
- Solimano, A. and Soto, R. 2005 "Economic Growth in Latin America in the late 20th century: evidence and interpretation" in *Macroeconomía del desarrollo* N° 33. En: <www.eclac.org>.
- Stiglitz, J. 2002 *La grande désillusion* (Paris: Fayard).
- Stiglitz, J. 2003 *Quand le capitalisme perd la tête* (Paris: Fayard).
- Steindl, J. 1952 *Maturity and stagnation in American capitalism* (Blackwell).
- Tadeu Lima, G. e Meireles, A. J. A. 2001 *Macrodinamica postkeynesiana do crescimento e distribuição* (Universidade de Brasilia) Working Paper.

Takatoshi, Ito 2003 "Exchange Rate Regime and Monetary Cooperation: lessons from East Asia for Latin America" in LABEA (Washington) Working Paper N° 9.

Tavares, M. C. 1973 Relação entre distribuição da renda, acumulação e modelo de desenvolvimento (Brasil), mimeo.

ADOLFO GILLY*
RAQUEL GUTIÉRREZ**
RHINA ROUX***

AMÉRICA LATINA: MUTACIÓN EPOCAL Y MUNDOS DE LA VIDA

UNO

Desde la insurrección de las comunidades indígenas de Chiapas, México, en enero de 1994 –encabezadas por el Ejército Zapatista de Liberación Nacional–, que siguen controlando territorios y gobernando municipios autónomos, y en forma más generalizada a partir del año 2000, en diversos países de América Latina han aparecido movimientos sociales de resistencia e insubordinación amplios, diversos y radicales que disputan el orden neoliberal e impiden su estabilización.

Después del levantamiento zapatista y las consiguientes movilizaciones multitudinarias de apoyo a la lucha indígena en México, podemos mencionar entre los movimientos y levantamientos más impor-

* Historiador. Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México. Su libro más reciente es *Historia a contrapelo—Una constelación*, 2006 (México: Ediciones Era).

** Matemática. Becaria de la Universidad Autónoma de Puebla, México. Su libro más reciente (en colaboración con Fabiola Escárzaga) es *Movimiento indígena en América Latina: resistencia y proyecto alternativo*, 2005 (México: Juan Pablos-UACM-BUAP).

*** Politóloga. Profesora-investigadora de la UAM-Xochimilco, México. Su libro más reciente es *El Príncipe mexicano—Subalternidad, historia y Estado*, 2005 (México: Ediciones Era).

tantes la toma de Quito por comunarios quechuas a comienzos de 2000; la Guerra del Agua y la sucesión de levantamientos aymarás en Bolivia en 2000 y 2001; la posterior Guerra del Gas que culminó con la insurrección de octubre de 2003 que derribó al presidente Gonzalo Sánchez de Losada en ese país; la rebelión urbana y popular de diciembre de 2001 en Buenos Aires que tumbó tres presidentes sucesivos, antecedida por una intensa resistencia piquetera; así como los menos conocidos movimientos colectivos anti-privatización en Arequipa, Perú y en Asunción, Paraguay; y las persistentes invasiones y luchas por la tierra del Movimiento de los Sin Tierra en Brasil, que han tenido un eco en el movimiento similar en Bolivia.

Entre todos ellos, las movilizaciones ocurridas en México, Ecuador y Bolivia tienen ciertas particularidades comunes: las fuerzas movilizadas han sido principalmente, aunque no sólo, comunidades y pueblos indígenas, o sectores sociales con amplia base rural comunitaria; para sus acciones, los distintos pueblos indígenas y grupos sociales, anclados por lo general en territorios locales determinados, han formado organizaciones flexibles, con estructuras internas laxas, basadas principalmente en la autoridad moral de sus dirigentes tradicionales y sus voceros, así como en la producción de consensos colectivos sobre objetivos específicos; en algún momento de la movilización, los contingentes en lucha han presentado propuestas legislativas sobre importantes temas particulares de la problemática de cada país (ley indígena, ley de agua, ley de hidrocarburos, reglamentos conexos con estas últimas, etc.), cuyo rasgo común es la defensa de los recursos naturales como patrimonio común, tanto de la nación como de las comunidades, y el derecho primigenio de ambos a decidir sobre dicho patrimonio en sus respectivos ámbitos; es decir, la voluntad de combinar la soberanía nacional y la autonomía comunal o local como lugares complementarios e inseparables del derecho y el poder de decisión.

Una de las similitudes de estos movimientos, más allá de su compleja heterogeneidad, es que son acciones colectivas que expresan, ante todo, el rechazo radical multitudinario de aspectos puntuales de los proyectos neoliberales. Logran así impedir su estabilización y normalización bajo la forma de un nuevo orden legitimado y no disputado y, al menos temporalmente, impiden la implantación de determinadas medidas económicas y políticas.

Bajo la forma de movimientos populares y sociales, o de votaciones en elecciones republicanas normales, o de una combinación de ambos, la legitimidad del orden neoliberal ha sido puesta en cuestión en Argentina, Uruguay, Bolivia, Brasil, Ecuador, Colombia, México y otros países de la región, además del caso extremo de Venezuela, donde el gobierno de la república y su presidente Hugo Chávez están en conflicto abierto con ese orden.

En todos los casos ha aparecido en escena cierta capacidad social de veto a formas específicas de las disposiciones neoliberales de privatización de la riqueza pública o colectiva, bloqueando o dificultando los proyectos más agresivos de expansión del libre mercado.

En la última década, en cada una de las múltiples acciones de agregación social, movilización y resistencia contra algún aspecto de los planes gubernamentales considerado como moralmente inaceptable, se han vuelto a plantear ciertas cuestiones clásicas: cuál es la conformación del sujeto social que se moviliza y resiste (esto es, en términos marxistas, la pregunta acerca del carácter de clase de la movilización); cuáles son las formas de organización y articulación de tales conglomerados humanos para la acción colectiva; y cuáles son las proyecciones políticas de cada movimiento, sus límites y los alcances estratégicos de sus acciones prácticas.

De estas cuestiones, tal vez la más significativa a más largo plazo y la menos definida en el momento presente es la proyección, la configuración y la perspectiva política de estos movimientos y acciones en tanto germen posible de un ordenamiento social opuesto y contrario al orden neoliberal.

Dos razones habría para esta lentitud en la definición. Por un lado, la mayoría de los recientes movimientos sociales y populares latinoamericanos, tras realizar una serie de acciones de movilización e insubordinación que en cierto momento y cierto punto ponen en jaque, en estado de suspensión, el ejercicio del dominio general de las clases dirigentes, del Estado y de sus instituciones gobernantes –toma de Quito por los indígenas ecuatorianos en 2000, levantamiento urbano en Argentina en 2001, Guerra del Gas en Bolivia en 2003– se detienen o se interrumpen una vez alcanzados algunos de los principales objetivos que detonaron la acción de agregación colectiva; y los distintos conglomerados humanos cuya concurrencia en tiempo y espacio generó la situación de crisis vuelven a un estado de normalidad. Las energías y capacidades colectivas manifestadas en las acciones previas permanecen latentes, pero la dominación política restablecida no recupera la legitimidad y la hegemonía que detentaba anteriormente sobre las conciencias. La hegemonía de la dominación no desaparece, pero se adelgaza, se fragiliza, vive bajo amenaza, que llega incluso a manifestarse en el desborde de la criminalidad, la inseguridad, las conductas violentas y los tráfico ilegales vividos como nueva normalidad.

La definición política de este patrón de comportamiento de la insurgencia –llamemos provisionalmente así a este elemental esbozo de la trayectoria de la acción colectiva– es actualmente motivo de debate entre quienes sostienen que tales acciones carecen de una perspectiva política de fondo y quienes pensamos que existe en ellos un claro contenido político emancipador.

La otra razón de la dificultad para la valoración del significado político de tales movimientos, sus logros, sus perspectivas y sus límites, está en que, por otra parte, esta discusión tiene lugar en medio de una resaca heredada de términos vaciados de sentido, definiciones implícitas y expresiones que han perdido los significados antes atribuidos. Revolución, socialismo, izquierda, democracia, están hoy más que nunca entre tales conceptos hoy sujetos a usos múltiples y contradictorios según quién los emplea y para qué. Señalar esta trampa no es resolverla pero es, al menos, evitar que ella nos atrape y paralice. Escribió una vez Jean Paulhan: “Todo ha sido dicho. Sin duda. Si las palabras no hubieran cambiado de sentido; y el sentido de palabras”.

DOS

Si esto es así, la insurgencia práctica de comunidades y trabajadores exige al pensamiento crítico instrumentos teóricos para precisar la comprensión de acontecimientos a la vez intempestivos y previsibles, simultáneamente novedosos y con densidad histórica; y para vivirlos a través de la experiencia de cada uno y de todos.

Necesitamos un acercamiento laico, socialista y republicano a la realidad social y a sus conflictos en América Latina. Para ello el primero de aquellos instrumentos, aunque ciertamente no el único, es el marxismo concebido como una teoría de la explotación, la alienación, la revolución y la liberación; un marxismo que nada tiene que ver con ideologías varias de estados, partidos y otras formas institucionales similares.

Sin permiso de nadie más que de nosotros mismos –tal como hoy se realizan las sublevaciones y los levantamientos que recorren las tierras al occidente del Atlántico–, nos sumamos a la tarea de reflexionar sobre esta realidad, los interrogantes que presenta y los cambios que anuncia, con la esperanza de contribuir a apuntalar los esquejes más prometedores en la dirección de la emancipación social que van naciendo en esta geografía.

TRES

Nuestro esfuerzo se dirige a contribuir a comprender la historia, no desde arriba ni desde abajo, sino desde adentro. Hacemos nuestra por eso la formulación ya clásica de Edward P. Thompson: “A medida que algunos de los principales actores de la historia se alejan de nuestra atención –los políticos, los pensadores, los empresarios, los generales– avanza al proscenio un inmenso reparto de personajes secundarios, de quienes se había supuesto que eran meros figurantes en el proceso” (Thompson, 2000: 21).

La ubicación, en tal sentido, no es asunto menor. Es una elección que entreteje nuestro quehacer con el de muchas otras y otros que

hoy, desde múltiples flancos y a través de acciones diversas, definen una búsqueda de emancipación, de libertad, justicia y democracia. Es una búsqueda abierta, incierta, representada más por un abanico de posibilidades y en nada similar a la construcción de una gran explicación lógica que nos tranquilice con la seguridad de un destino necesario.

Tal acercamiento nos sitúa obligadamente, hoy, en tierras andinas y mesoamericanas, en la crítica radical de una estructura de la propiedad y de una relación de dominación profundamente conservadora y desigual, recompuesta en las últimas tres décadas. Nos coloca, asimismo, en la impugnación coherente y aguda de una acartonada forma política liberal electoral que se ha convertido en ajustado corsé de la exuberante ansia de participación política que florece en nuestras occidentales longitudes.

Partimos de una certeza: *no nos hemos equivocado de enemigo*. Pero quizá nos hemos confundido en el reconocimiento de la amplitud de sus maniobras y de la profundidad a la que llegan los hilos de su dominación. En tal sentido, estamos empeñados en impulsar la construcción de un *sentido común* de la resistencia y la oposición a las raíces mismas de esta dominación, que contribuya a crear marcos comunes para la comprensión de lo que ella ha hecho, hace y busca hacer de nosotros y de nuestras vidas. Por ello es útil comenzar, una vez más, señalando lo que entendemos por globalización neoliberal.

Cuando menos cuatro elementos abstractos nos permiten entender la lógica de esta contemporánea ofensiva general del capital contra el trabajo bajo todas sus formas, que toma el nombre de neoliberalismo:

1) Por un lado, el neoliberalismo es una ofensiva política y económica en toda la línea contra la población trabajadora urbana y rural de todos los países de América Latina. El neoliberalismo ha establecido una nueva forma de *uso de la fuerza de trabajo* basada en su más radical depreciación, en su empleo y extensión bajo modalidades anómalas e informales, en formas intensas y densas de explotación que combinan maneras que *parecían* ya superadas de elevación de la plusvalía absoluta, con nuevos mecanismos de elevación de la plusvalía relativa. El neoliberalismo se despliega en una sistemática y permanente pelea por imponer condiciones intolerables para el uso de la fuerza de trabajo y es, en este sentido, una continua acción de sometimiento de la capacidad de trabajo.

En tanto forma presente de la dominación del capital que trata de consolidarse como orden social y como lógica inmanente de la vida, el neoliberalismo encarna hoy en forma cumplida en nuevos y vastísimos territorios del planeta la definición clásica de Marx en *El Capital*: “La producción capitalista, que en esencia es produc-

ción de plusvalor, absorción de plustrabajo, produce por tanto, con la prolongación de la jornada laboral, no sólo la atrofia de la fuerza de trabajo, a la que despoja –en lo moral y en lo físico– de sus condiciones normales de desarrollo y actividad. Produce el agotamiento y muerte prematura de la fuerza de trabajo misma. Prolonga, durante un lapso, el tiempo de producción del obrero, reduciéndole la duración de la vida” (Marx, 1976: I, 1, 320).

Desde América Latina hasta China, Rusia, India, Asia y África enteras, esta es la descripción de la empresa en que está embarcada hoy la nueva dominación del capital sobre la fuerza de trabajo. Esta es también, desde el otro lado, la dimensión de las oposiciones con que esos mundos de la vida y sus múltiples experiencias están haciendo frente a tal empresa.

2) El neoliberalismo consiste también en una gigantesca acción de despojo, de acaparamiento, apropiación y monopolización de la riqueza social creada y acumulada por muchas generaciones. La ola de privatizaciones de empresas estratégicas de petróleo, energía eléctrica y agua anteriormente de propiedad pública, de la seguridad social y los fondos de pensiones, de la tierra y los servicios en todos los países de América Latina, con sus variantes locales de *capitalización*, *apertura de mercados* o directamente entrega al capital transnacional, es la forma en que el saqueo se ha llevado y se sigue llevando a cabo.

Los nuevos conocimientos científicos, subsumidos en la dominación del capital, permiten hoy una expansión fantástica hacia ámbitos antes no imaginables de tal despojo multiseccular: los códigos genéticos, la entera biósfera y, más allá, los espacios estelares.

3) El neoliberalismo ha ido de la mano con el desmantelamiento de las estructuras sociales que permitían la posibilidad de ejercicio de determinados derechos colectivos anteriormente reglamentados y habilitaban ciertas formas de participación política. Tales derechos protegían ciertos niveles de participación colectiva en el conjunto de la riqueza social y abrían posibilidades para distintos segmentos de la sociedad de influir en las políticas nacionales.

A través de un sistemático desgaste y desgarramiento del tejido social, el neoliberalismo ha buscado convertir a la sociedad en un conjunto controlable de ciudadanos aislados, manipulables e impotentes, concordantes con los planteamientos básicos de la democracia representativa liberal. Este proceso destructor ha corrido paralelo con innumerables esfuerzos de contención legal de la protesta, de limitación de los derechos de participación

política –por la vía de la supuesta representación partidaria de la sociedad– y de criminalización de la lucha social. A la regimentación ya insostenible por las dictaduras militares, cuya represión hizo la tierra arrasada para la entrada del orden neoliberal, han sucedido las leyes de seguridad y las reformas políticas que alejan a la política de la vida cotidiana, promulgadas en casi todos nuestros países en los últimos quince años.

El neoliberalismo, en resumen, combina una dinámica de reestructuración de las sociedades por el capital y una ofensiva política contra toda forma institucional, social o autónoma de las solidaridades entre humanos en esas sociedades.

4) El neoliberalismo, sus ideologías y sus instrumentos y medios de comunicación masiva encarnan además una voluntad dominante de adelgazamiento sistemático y, si es posible, de desvanecimiento de los vínculos y los niveles de solidaridad y de fraternidad entre los humanos en general y entre los oprimidos en especial. Es esta una empresa consciente y organizada. La catástrofe de Nueva Orleans ha mostrado la vastedad y los alcances de dicha empresa del orden neoliberal, y al mismo tiempo la imposibilidad última de su consolidación demostrada por la reacción rápida, organizada y solidaria de los más diversos sectores de la sociedad de Estados Unidos en apoyo de aquellos a quienes ese Estado neoliberal por excelencia abandonó.

CUATRO

La globalización ha sido, en todos estos sentidos, la expansión sin barreras nacionales, jurídicas, estatales o sociales, del reino del valor que se valoriza, del universo de la mercancía.

Esta expansión hoy se apoya en, cuando menos, cinco pilares: a) la flexibilidad laboral o reestructuración radical del uso de la fuerza de trabajo; b) la desregulación para una movilidad del capital sin límites nacionales ni controles sociales, que permite expandir sin confines la extracción de plusvalor y los ejércitos industriales de reserva; c) el desmantelamiento de todo lo que fue construido durante sucesivas generaciones como espacio y patrimonio común de la sociedad; d) el sistemático despojo de los bienes naturales comunes; e) la atomización en individuos aislados de las comunidades de la vida creadas a lo largo de la historia humana¹.

Se trata, como bien ha sido denominada, de una *utopía perversa*, por su capacidad de destrucción radical y, al mismo tiempo, por la

¹ En este escrito entendemos por *mundo de la vida* el mundo intersubjetivo de acciones dotadas de sentido en que los seres humanos viven e interpretan su existencia cada día.

imposibilidad final de su culminación en la sociedad humana universal que ella misma postula –y, en cierto modo, a la inversa, prepara.

Entretanto, esta nueva expansión de la dominación del capital extiende en superficie (en la geografía) y densifica en profundidad (en el tejido social de los mundos de la vida) la red de relaciones sociales capitalistas que envuelve al planeta entero. Rompió las barreras estatales, jurídicas y sociales, maduradas entre los sufrimientos de lo que se dio en llamar la Guerra de los Treinta Años del siglo XX (1914-1945), y afirmadas como uno de los resultados de ese período histórico y, sobre todo, de su secuela posterior de guerras y revoluciones sociales y coloniales.

Ahora retoma, con una capacidad científico-técnica incomparablemente superior, el curso de la expansión global del capital anterior a 1914. Desde la mitad de la década del setenta, entre 1971 (desamarrar del dólar y el oro) y 1975 (fin de la guerra de Vietnam), maduraron los recursos financieros, científicos y tecnológicos puestos al servicio del capital que, junto con los renovados recursos ideológicos, permiten este proceso y parecen volverlo necesario y, en apariencia, hasta racional. En los ámbitos de las ciencias sociales proliferan hoy las teorías que así lo explican, tan abundantes como efímeras. Se están abriendo en esos ámbitos, en contraste, nuevos espacios de libertad y de creación después del desplome catastrófico de las escuelas de pensamiento estatistas y de sus cristalizaciones institucionales.

En América Latina, en especial en el Sur, esta ofensiva del capital tomó la forma conocida del asalto de sucesivos golpes militares contra la organización, las libertades y las conquistas del trabajo (legislación social, fuerza sindical, control sobre el proceso de trabajo y organización política), y contra la forma de organización estatal de los sectores antes dominantes sustentada en aquella relación social de fuerzas y en su correlato en el mercado interno. Chile (1973), Uruguay (1975), Argentina (1976), Bolivia (1971, 1980), fueron países donde la represión de las dictaduras militares se concentró sobre todo en los trabajadores asalariados y en sus organizaciones, como ya había comenzado a suceder en Brasil desde la mitad de los años sesenta. Las represiones sangrientas de 1968 y 1971 en la ciudad de México y la represión rural permanente en todo el territorio de esta nación fueron otra forma específica para el desmantelamiento de estructuras protectoras precedentes.

Paralelamente, la ofensiva militar con la intervención directa del Departamento de Estado y del Pentágono fue la forma que tomó la imposición del control del capital cuestionado por las revoluciones en Centroamérica y el Caribe entre las décadas del sesenta y ochenta. Nunca pudo esta ofensiva acabar con Cuba, anomalía en la dominación y testimonio cercado de que otras posibilidades de organización social existen.

Como en toda la historia del capital, el complejo de procesos en que se recrea su expansión renovada adquiere una *forma política uni-*

ficada bajo la figura del poder imperial. Esta categoría se refiere no al dominio de un Estado sobre otros o a un poder desterritorializado y descentrado, sino al entramado institucional militar, jurídico y financiero en cuya cúspide se encuentra el Pentágono, y que garantiza a esta expansión un mando político unificado: BM, FMI, OMC, Grupo de los 8 y las estructuras de seguridad e inteligencia militar creadas en los últimos años².

Esta configuración imperial, encargada de garantizar política y militarmente la incorporación de territorios, la apropiación de plus-trabajo y el despojo de riquezas naturales, se anunció en la guerra del Golfo Pérsico (1991) y se reafirmó y extendió en las invasiones militares en Afganistán (2001) e Irak (2003).

Así, el proyecto de conformación de un mercado global autorregulado no es un producto del mercado mismo y de la desregulación, sino de la *violencia* de los grandes estados para abrir *sociedades y territorios* a la inversión y valorización del capital y continuar así el proceso multiseccular de cercamiento (despojo, desposesión) y de conversión en mercancía de las dos fuentes de la riqueza: la naturaleza y el trabajo humano.

La idea de completar esta transformación es, como decimos, una utopía perversa, pues implicaría destruir los soportes naturales de donde se nutre el capital como proceso. Así lo vio hace ahora un siglo Rosa Luxemburgo, cuando trazó el límite último del capital. Pero llegar al límite extremo de esa perversidad significaría, tal vez, sumir a la vida social en lo que Luxemburgo llamaba *barbarie*. Cerrar ese camino, negar ese permiso, es también el significado último de los empeños en que todos andamos: todos o ese ilimitado nosotros universal.

CINCO

La incorporación presente a ese proceso de las tierras y las poblaciones de Rusia, China, India y otros vastos territorios y sociedades le abre horizontes turbulentos y, por ahora, sin confines. Pero los mismos horizontes se abren para la resistencia y, con ella, para el trasvasamiento de la memoria y la experiencia humanas en nuevas formas de organiza-

² Es esta configuración imperial la que describía un miembro de la elite internacional, Zbigniew Brzezinski (consejero de seguridad nacional de EE.UU.) desde 1997: "La supremacía estadounidense ha producido un nuevo orden internacional que no sólo duplica sino que también institucionaliza en el exterior muchas de las características del propio sistema estadounidense. Sus características básicas incluyen: a) un sistema de seguridad colectiva que incluye mandos y fuerzas integrados; b) cooperación económica regional (APEC, TLC e instituciones especializadas de cooperación global: Banco Mundial, FMI, OMC); c) procedimientos que hacen hincapié en la toma de decisiones por consenso, aunque dominada por Estados Unidos; y d) una rudimentaria estructura constitucional y jurídica global" (Brzezinski, 1998: 37-38).

ción, de solidaridad y de fraternidad de las clases subalternas y de los mundos de la vida que ese proceso inhumano, en su existencia puramente *cósica*, tiende sin tregua a dismantelar.

Fundamos nuestra convicción en la tenaz persistencia de esos mundos que, a su vez, impregnan y moldean aquel proceso inhumano que los desborda y los inunda. Ellos no sólo resisten y se insubordinan: en el hacerlo, se transforman ellos mismos según sus modos y sus historias. Esos mundos, siempre presentes, actuantes y cambiantes aun cuando invisibles para quienes llevan los registros, irrumpen en los primeros planos cuando entran en crisis los modos de la dominación existente y sus formas institucionales.

Obediencia y rebeldía no son, en el alma de los seres humanos, disposiciones abstractas. La afirmación de la dignidad, del respeto a uno mismo y a los otros, que está en todo acto de insubordinación –sea bajo la forma abierta de la rebelión o bajo las formas ocultas de la resistencia– sólo puede expresarse, y no de otro modo, desde aquellos entramados simbólicos que conforman esos mundos de la vida en que las clases subalternas viven e interpretan el acontecer de cada día. Su politicidad se conforma históricamente desde la propia experiencia y en interacción con las dominaciones que resisten y a las cuales le imprimen también su forma. Sus ideas y su actividad política no se conforman en la proyección de sociedades futuras ni en la adopción de una conciencia que les es traída desde afuera, sino en su propia experiencia, politicidad y cultura.

A esta historicidad de la experiencia así entendida se refería Edward P. Thompson en su crítica del marxismo positivista: “en el campo de la ‘experiencia’ hemos sido llevados a reexaminar todos los densos, complejos y elaborados sistemas mediante los cuales la vida familiar y social es estructurada y la conciencia social encuentra realización y expresión: parentesco, costumbre, las reglas visibles y las invisibles de regulación social, hegemonía y acatamiento, formas simbólicas de dominación y de resistencia, fe religiosa e impulsos milenaristas, modos, leyes, instituciones e ideologías; todos ellos, en conjunto, abarcan la ‘genética’ del entero proceso social, agrupados todos, en un determinado punto, en la experiencia humana común, la cual, a su vez, en la forma de experiencias diferenciadas de *clase*, ejerce su presión sobre la suma” (Thompson, 1981: 262).

Si combinamos todos los factores antes enumerados, puestos frente a las tenaces, tercas, obstinadas y multiformes resistencias y oposiciones de la presente forma histórica del mundo contra la fuerza *cósica* del proceso expansivo del capital, es difícil alcanzar a imaginar el torbellino de violencia en cuyos tiempos iniciales parecemos encontrarnos. Pues la flexibilización, la desregulación, la privatización, el despojo y la atomización individual de las sociedades socavan todas las estruc-

turas jurídicas existentes, minan los derechos adquiridos, cuestionan en los hechos y en la conciencia el monopolio de la violencia legítima (o aceptada como tal) por el Estado nacional, convierten a este en el agente de una violencia vicaria, la del capital global y su mercado.

Esto a su vez conlleva mutaciones, unas paulatinas, otras intempestivas, en los sectores dominantes nacionales, tanto en su relación con el mundo como en su relación con sus clases subalternas. Trae consigo tanto un endurecimiento como una inestabilidad de una dominación que aún no alcanza a conocer o a descubrir sus nuevas reglas.

Vivimos hoy una mutación inconclusa en el modo de dominación, que no termina de encontrar su nueva forma. La presente reconfiguración estatal intenta sustituir la anterior legitimidad corporativa propia del llamado Estado de bienestar con una nueva legitimidad democrática electoral. Esta remodelación transita por la destrucción de identidades y formas de organización colectiva –como los grandes sindicatos industriales– y por la fragmentación e individualización de la vida social. En contraste con esa forma de Estado, recreado en patrones de organización y negociación colectiva, la nueva configuración estatal busca sostenerse en la difusión de la socialidad mercantil-capitalista y hacer del *valor de cambio* el nexo social dominante en la realidad y en los imaginarios.

El proceso, que significa una modificación en las formas de interacción social y en las subjetividades, supone, en el terreno del imaginario y la moralidad colectivas, el remplazo de los valores keynesianos de justicia distributiva, bienestar material y conciliación de intereses, por una nueva moralidad basada en la difusión del individualismo, la cultura del éxito personal y la internalización de una conducta competitiva basada en el rendimiento individual. El tránsito a esta nueva configuración estatal supone, por lo demás, la desarticulación de anteriores politicidades y socialidades y su sustitución por una politicidad de individuos aislados, segmentada y reducida a los espacios y los procesos electorales, cuyos contenidos y formas están dirigidos por la mercadotecnia y la publicidad.

La reconfiguración estatal que acompaña a la globalización intenta sustituir la legitimidad fundada en el reconocimiento de derechos y en su negociación colectiva por una nueva legitimidad electoral, fundada exclusivamente en las instituciones y procedimientos de la democracia liberal (parlamentos, elecciones y sistema de partidos que se alternan en el aparato gubernativo-administrativo del Estado). Y, sin embargo, el poder desregulado del capital financiero, que carcome a su paso las soberanías estatales y reduce el control estatal de las economías nacionales, produce un vaciamiento de esas mismas instituciones liberales.

Esta mutación inconclusa se traduce en muchos casos en una crisis de la forma existente de la dominación, uno de cuyos síntomas es

la descomposición de las instituciones y aparatos del Estado o el descrédito de los partidos y las elites políticas existentes. Puede conducir también a una crisis de la dominación misma, cuyo caso más evidente en América Latina es Bolivia.

SEIS

Si flexibilización, desregulación, privatización, despojo y atomización son los vectores de esta turbulenta reconfiguración del mundo, el proceso adquiere una forma específica en América Latina. Por su historia, por sus raíces, por su papel en la constitución histórica del mundo moderno y por el lugar que le es asignado en la nueva geografía del capital, esta expansión de los circuitos de valorización del valor adopta una forma precisa en los actuales procesos latinoamericanos y en las formas y contenidos de la resistencia e insubordinación de sus clases subalternas.

En los hechos, y de manera cada vez más descarnada, el proceso es vivido en tierras americanas como una reactualización, en el siglo XXI, de la invasión, la conquista y la colonización operadas en el siglo XVI, cuando la violenta incorporación en el proyecto civilizatorio de la modernidad capitalista fue vivida por sus pueblos originarios como *catástrofe epocal*.

Es esta reactualización en el siglo XXI de los antiguos métodos de colonización del capital –con su cauda también secular de exclusión y subordinación racial– la que hoy aparece en América Latina como despojo y saqueo de recursos naturales (tierra, agua, petróleo, gas, minas, bosques, mares, costas); destrucción de mundos de la vida y socialidades comunitarias con raíces ancestrales y de las modernas socialidades solidarias formadas en los ámbitos del trabajo asalariado; arrasamiento de los mandos internos y reconversión de las economías nacionales en provincias tributarias del capital financiero global. Este proceso actúa en formas y niveles diversos, sea a través de la espiral infinita de la deuda externa, sea a través de mecanismos más sofisticados de apropiación financiera de plustrabajo y del fondo de acumulación social, y se traduce en la realidad en migraciones masivas, desarraigo, violencia vertical y horizontal, concentradas todas en los menos protegidos: mujeres ante todo, minorías, infancia, inválidos, enfermos, viejos.

Los territorios que hoy son México, las repúblicas centroamericanas, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia abarcan una zona geográfico-cultural constituida por las antiguas civilizaciones agrarias mesoamericana y andina. Tejidas en los tiempos largos de la historia, estas civilizaciones materiales –como las llamó Fernand Braudel– sobrevivieron a la violencia del proyecto civilizatorio de la modernidad capitalista.

Resistiendo, rebelándose, adaptándose y adaptándola, los mundos de la vida indígena persistieron por debajo del despliegue de la for-

ma-valor implicado en la constitución histórica del mundo moderno, forma-valor que apareció, primero, bajo la forma temprana de la conquista y colonización europea de los territorios y pueblos amerindios; y continuó, después, en los diversos intentos de las elites liberales para organizar repúblicas imaginarias de ciudadanos abstractos y jurídicamente iguales, enmascarando, sin jamás borrarla, la frontera racial como matriz constitutiva de los lazos de dominación en estas tierras.

Del ciclo secular de resistencia y rebeliones indígenas (mayas, yaquis, zapotecas, purépechas, aymarás, quechuas, guaraníes, mapuches...) que recorre la historia de estas repúblicas desde los tiempos remotos del orden colonial, se desprende y explica la sobrevivencia de muy antiguas socialidades comunitarias y, junto con ellas, de formas de politicidad, representaciones colectivas y religiosidades ajenas –y opuestas– a la racionalidad abstracta del mercado capitalista.

Esos mundos de la vida suponen, entre otras muchas cosas, formas comunitarias y vecinales de entender y participar en política, nociones del bien público y del significado de la autoridad política ajenas al modelo liberal, así como un imaginario recreado en la idea de la conservación de los bienes naturales como patrimonio común y espacio sagrado de reproducción de la vida (la *madre tierra*).

Desde su incorporación en la monarquía española, primera y precursora organización imperial moderna, América Latina quedó constitutivamente subordinada dentro del mercado mundial capitalista. La transferencia de trabajo y su materialización en los metales preciosos fueron las formas tempranas que adoptó aquella subordinación. La matriz racial de la dominación instalada entonces no fue superada, sino más bien absorbida, reciclada y confirmada en las repúblicas criollas posteriores a las revoluciones de independencia. Persiste todavía en el imaginario no declarado de las clases dominantes que miran a la subalternidad como una determinación casi biológica.

SIETE

En América Latina, a diferencia de los estados imperiales europeos, los estados nacionales no se constituyeron en los albores de la modernidad sino en el mundo del siglo XIX, un mundo ya dominado por la forma-mercancía y la forma-dinero. Por ello la construcción de una comunidad nacional-estatal significó, en estas tierras, una violenta disputa por el establecimiento de la *soberanía*: un mando nacional indisputado adentro y reconocido por los poderes externos. La *debilidad* de las repúblicas latinoamericanas no proviene entonces de que se trate de sociedades premodernas sino, precisamente, de la forma específica y subordinada en que en estas tierras se constituyó el mundo moderno, y de las formas sucesivas de la conformación de un mercado mundial en

el siglo XVI, en el siglo XIX y en la llamada globalización de fines del siglo XX e inicios del XXI, en todas las cuales esa subordinación jerárquica originaria persistió.

Esa construcción de un poder estatal soberano tomó entonces en la mayoría de los países latinoamericanos un carácter no expansivo, sino *defensivo*. La revolución cubana fue la forma extrema que adoptó en tierras americanas este proceso defensivo de construcción de un Estado nacional soberano, como lo es hoy el proceso político-social conocido en Venezuela como *revolución bolivariana*.

La actual reestructuración del capital no sólo atraviesa la relación estatal. En su dimensión política, la expansión planetaria de los circuitos de valorización de valor transita también por una *reconfiguración geopolítica mundial* que redefine la inserción –o exclusión– de los estados en los procesos de incorporación territorial, apropiación de plustrabajo e intercambio mercantil que caracterizan al orden neoliberal.

Esta reorganización del espacio mundial borró el mapa geopolítico de la segunda posguerra (y sus respectivas formas doctrinarias: el discurso de la *Guerra Fría* y el discurso de *los dos campos*), alterando las formas estatales y sus relaciones internas.

La nueva geografía del capital supone una reordenación del espacio global que pasa, por un lado, por la recuperación de territorios donde los estados posrevolucionarios habían condicionado (pero no abolido) la operación de la ley del valor mediante la planificación estatal de la economía y el monopolio del comercio exterior (Rusia, China, Europa centro-oriental); pero también, por el otro, por una alteración de las formas estatales, simultáneamente condicionadas por la nueva movilidad mundial de los capitales, la desregulación financiera y los procesos a nivel regional de integración económica, homologación jurídica y control militar-policial.

Esta reorganización capitalista del espacio mundial, que conserva bajo nuevas formas la configuración internamente desigual y jerárquica que ha caracterizado a la comunidad mundial de estados desde su gestación en el siglo XVI, redefine el lugar, las jerarquías y el papel de las formas estatales y de sus relaciones internas.

En el caso latinoamericano, la integración subordinada en el proyecto hemisférico estadounidense también subordina en lo externo y carcome en lo interno atributos anteriores del Estado nacional.

El proyecto, cuyo objetivo estratégico es crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) como una zona continental de libre tránsito de mercancías y capitales desde Alaska hasta la Patagonia, contempló desde un inicio el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, EE.UU. y México –en vigor desde el 1° de enero de 1994, la misma fecha de la insurrección zapatista en Chiapas– tan sólo como un primer paso.

Ese proyecto contempla también la creación de una zona de seguridad hemisférica en la cual la doctrina de *seguridad nacional* –vigente en la segunda posguerra– es sustituida por la doctrina de *estabilidad nacional*. Esta supone, entre otras cosas, la transformación de las funciones de los ejércitos de los estados latinoamericanos, de instituciones encargadas de resguardar la soberanía estatal en fuerzas de control y represión internas, en meras guardias nacionales. Colombia es hoy el ejemplo más cabal de esta transformación, así como las dictaduras anteriores del Cono Sur fueron sus experiencias precursoras.

La inserción del espacio latinoamericano en el proyecto de seguridad hemisférico estadounidense también altera la función del Estado como monopolio de la violencia legítima, no porque desaparezca ese atributo estatal, sino porque la *decisión política* sobre ese uso ya no atiende exclusivamente a la relación de mando interior, sino también a los intereses de estabilidad política y seguridad regionales del Estado externo dominante, expresados en los Comandos Regionales que el Pentágono ha establecido para todo el continente.

OCHO

En este contexto continental y mundial en turbulenta reconformación, en América Latina las nuevas formas de resistencia e insubordinación contra la embestida del capital transitan hoy por la defensa de la *res publica* desde los ámbitos y las organizaciones de las clases subalternas. Desde allí, y no desde las clases propietarias y dominantes nacionales, surge y se articula la negativa a la confiscación privada y la conversión en mercancías de bienes y recursos naturales que son patrimonio público porque su uso y disfrute es, a la vez, un momento de reproducción de la vida humana y una de las condiciones materiales para la autosuficiencia de la comunidad política: agua, gas, petróleo, bosques, tierras, biodiversidad.

Los capitales nacionales, sus gobiernos y sus representaciones políticas –partidos e instituciones parlamentarias y jurídicas–, han debido abdicar de esa defensa, si alguna vez la asumieron, porque forman parte, férreamente subordinada por las finanzas y por la fuerza que a estas respalda, del mundo del capital global, del dominio de sus instituciones financieras y de la necesidad de sus pactos militares para sobrevivir. Hoy, su supuesta *violencia legítima* en tanto estados requiere el respaldo implícito o expreso –por ejemplo, Colombia– de la fuerza militar externa, no legítima sino *de facto*.

Aquella defensa, abdicada por las clases dominantes en el espacio estatal nacional, es asumida por los subalternos, ahora con sus propios *métodos y horizontes*.

Las nuevas formas de la resistencia y la insubordinación latinoamericana aparecen hoy en combinaciones inéditas: afirmación de

socialidades comunitarias, reconocimiento de identidades étnicas, conservación de recursos naturales como bienes públicos, defensa de la soberanía estatal, constitución efectiva de la ciudadanía, búsqueda de nuevas formas de solidaridad, fraternidad y organización del universo del trabajo asalariado formal e informal, nacional y transnacional. Se trata de construir desde la pura subalternidad, cuyas estructuras organizativas anteriores el neoliberalismo vació o desmanteló, desde un nuevo tejido organizativo, antiguo en la experiencia que hereda e inédito en las formas que tendrá que adoptar a partir de sus nuevas experiencias.

Estos reiterados eventos de insubordinación, ocurridos de manera intermitente pero constante en nuestros países, colocan en la mesa de discusión temas apremiantes que apuntan a la crítica de los fundamentos de un sistema de pensamiento moderno y liberal y de sus variados, aunque emparentados, diseños institucionales.

En esta mutación del poder estatal, los caudillos políticos nacionales –individuales como personas o colectivos como partidos– que antes decían o pretendían asumir la representación de la nación oprimida, hoy sufren rápidamente el apretón del puño de hierro de las instituciones financieras que los asfixian si no se pliegan. Brasil, Uruguay, Argentina, Chile, México, Ecuador, Perú son otros tantos ejemplos de este estado de cosas.

La tierra en Brasil, Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia y muchos otros países, los derechos sociales y los salarios en todas partes, la educación, el patrimonio natural y social, las libertades y los derechos iguales para todos, el racismo, los derechos indígenas, la soberanía, la defensa y el control sobre el ejercicio de la violencia legítima, la democracia, los sistemas de justicia, todas estas y otras que siguen siendo cuestiones vitales de la existencia de cada comunidad nacional, van quedando en manos de las capacidades de organización de las clases subalternas, tanto en el conjunto de la sociedad como en aquellos dominios que desde siempre han sido los terrenos de sus políticas e iniciativas autónomas. No son estas las únicas ni las exclusivas. Volverán a ser más y más, en lo que viene, las decisivas.

Desde estos modos y estos mundos, y *sin permiso* de nadie más que de nosotros mismos, queremos ubicar nuestras reflexiones sobre este tiempo dentro de los tiempos largos de la historia, sabiendo siempre que nuestras vidas y afanes transcurren en los tiempos cortos y que en ellos se trata, como decía nuestro peruano José Carlos Mariátegui, de no ambicionar más que lo que puede y debe ambicionar todo humano: cumplir bien nuestra jornada.

BIBLIOGRAFÍA

- Brzezinski, Zbigniew 1998 *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos* (Barcelona: Paidós).
- Marx, Karl 1976 *El Capital* (México: Siglo XXI).
- Thompson, Edward P. 1981 *Miseria de la teoría* (Barcelona: Crítica).
- Thompson, Edward P. 2000 *Agenda para una historia radical* (Barcelona: Crítica).

PARTE DOS

EXPERIENCIAS NACIONALES

EDUARDO M. BASUALDO*

LA REESTRUCTURACIÓN DE
LA ECONOMÍA ARGENTINA
DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS
DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
A LA VALORIZACIÓN FINANCIERA**

LAS TENDENCIAS VIGENTES EN LA ECONOMÍA REAL (1958-2005)

En términos de la evolución del PBI y del PBI per cápita, la economía argentina exhibió durante las últimas décadas tendencias marcadamente contrapuestas que estuvieron estrechamente vinculadas con los patrones de acumulación de capital que se sucedieron en el tiempo (Gráfico 1).

Durante el gobierno desarrollista de A. Frondizi-Guido (1958-1964), con posterioridad al golpe de Estado que interrumpió el segundo gobierno del peronismo en 1955, se puso en marcha la segunda etapa de sustitución de importaciones sobre la base de una significativa incorporación de inversiones extranjeras que se localizaron en la actividad industrial, principalmente en la producción automotriz, metalúrgica y química-petroquímica.

* Investigador del CONICET, coordinador del Área de Economía y Tecnología de FLACSO (sede Argentina), miembro de la Comisión Directiva del Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS) e integrante del Comité Editorial de la revista *Realidad Económica*.

** Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto “Deuda externa e integración económica Internacional de la Argentina, 1990-2004” (PICT 14072) de FLACSO-Sede Argentina y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT).

Una vez que culminó la integración de la industria pesada a la estructura económica local se inició la década de crecimiento económico e industrial más acentuado e ininterrumpido de la historia argentina. Así, entre 1963 y 1974 el PBI se expandió un 54%, que es equivalente a una tasa de crecimiento anual acumulativa del 5,8%. Más acentuado aún fue el aumento del PBI per cápita al llegar al 82%, lo que supone una tasa de crecimiento anual acumulativa del 6%.

Es relevante reparar en que durante esos años se verificó una profunda modificación en la naturaleza del ciclo de corto plazo que caracterizó el desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones (Brodersohn, 1973). Hasta ese momento, las periódicas crisis en la balanza de pagos derivadas del escaso dinamismo relativo de la producción de bienes exportables (agropecuarios) respecto a las divisas requeridas por la creciente producción de bienes industriales, traían aparejado un ajuste económico que provocaba una caída del valor agregado generado anualmente (PBI) en términos absolutos.

La modificación de esta situación durante el funcionamiento pleno de la segunda etapa de sustitución de importaciones (1963-1974) no estuvo basada en la desaparición del desfase entre el estancamiento de la producción de bienes exportables y el mayor dinamismo relativo de la demanda de bienes importados por parte del sector industrial.

Por el contrario, el mismo continuó vigente pero fue acompañado por alteraciones en el comportamiento económico que atenuaron la intensidad y la duración de dichos ciclos, a medida que se consolidaba la expansión industrial.

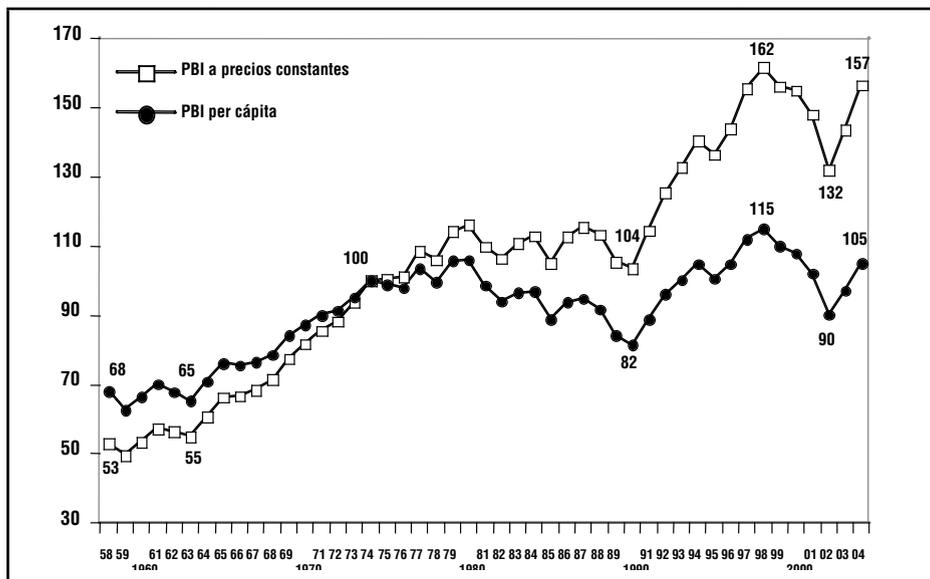
Estos nuevos factores no fueron suficientes para anular las oscilaciones en la generación de valor agregado, pero sí para que las mismas no implicaran, en la fase declinante del ciclo, una reducción del PBI en términos absolutos, y por esa razón se logró un crecimiento oscilante pero persistente a lo largo de esa década. Tal es la intensidad del cambio, que durante esos años el PBI industrial creció al 6,7% anual acumulativo (Kosacoff y Azpiazu, 1989).

Las exportaciones industriales y la deuda externa fueron las dos variables que permitieron esa modificación tan relevante en el ciclo corto sustitutivo. Durante esos años de expansión económica, las exportaciones de bienes de origen industrial crecieron sensiblemente, y dentro de ellas las ventas externas de bienes de origen industrial exhibieron una participación creciente que llegó a casi el 20% de las exportaciones totales a fines de esa década (CEPAL, 1986). No se trataba de producciones industriales donde predominaba la burguesía nacional sino, principalmente, de actividades controladas por el capital extranjero como eran la producción de automotores, productos metalúrgicos y maquinaria y material eléctrico (Azpiazu y Kosacoff, 1985). El momento culminante de ese proceso se encuentra durante el gobierno peronista anterior a

la dictadura militar que irrumpió en 1976, en el cual se hizo sentir la influencia de los acuerdos gubernamentales con el bloque de países socialistas que implicaron la apertura de nuevos mercados para la venta de esos productos industriales.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL PBI Y DEL PBI PER CÁPITA EN LA ARGENTINA, 1958-2004
(NÚMERO ÍNDICE EN PESOS CONSTANTES, 1974 =100)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Banco Central de la República Argentina (BCRA), Memoria y Balances, varios años.

Por su parte, la deuda externa creció aceleradamente desde el año 1968 en adelante, pero con modificaciones relevantes tanto en términos de los deudores como de los acreedores externos. Si bien la deuda externa estatal fue mayoritaria a lo largo de todo el período, su incidencia relativa fue decreciente porque comenzó a expandirse el endeudamiento con el exterior de las grandes firmas industriales oligopólicas extranjeras y de la fracción diversificada de la oligarquía pampeana (Caferio, 1974; O'Donnell, 1982).

Durante esta fase de la sustitución de importaciones este endeudamiento externo de las firmas oligopólicas industriales constituyó una forma importante para el financiamiento de su expansión industrial, debido a la tradicional desmonetización que caracterizó el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones. La deuda

externa privada de esos años estuvo destinada a la adquisición de insumos y/o la compra de maquinaria y equipo para la ampliación de sus actividades productivas.

Sobre la base de estas transformaciones en los términos de la relación que implicó la deuda externa, esta variable se expandió en función del régimen de acumulación imperante que reconoció a la producción industrial como su eje central. No se trata solamente de que el nivel de la deuda externa guarde relación con los agregados macroeconómicos que definían el proceso de industrialización, sino también de la disociación de otros fenómenos colaterales que irrumpirán luego en el sector externo de la economía y estarán relacionados con el endeudamiento externo. Tal el caso de la fuga de capitales locales al exterior que comenzó a manifestarse durante esos años pero vinculada a la subfacturación de exportaciones y no a procesos de valorización financiera de la deuda externa del sector privado.

Obviamente, el comportamiento diferencial del ciclo de corto plazo entre la primera y la segunda etapa de sustitución de importaciones se expresó en el distinto nivel de reservas disponibles en el Banco Central de la República Argentina (BCRA). En efecto, la tendencia seguida por las mismas fue opuesta a lo largo del tiempo, ya que fue claramente declinante en la primera etapa e igualmente definida pero creciente en la segunda, especialmente a partir de 1966, momento en que se expandieron decididamente tanto las exportaciones industriales como la deuda externa.

En este contexto, resulta de primordial importancia comprender que a mediados de la década del setenta, a pesar de la convulsionada situación política, el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones exhibía una creciente consolidación porque se habían transformado las características del ciclo corto –la fase de declinación ya no acarrea una caída en la generación del valor agregado sino desaceleración de la misma– a partir de la conjunción de las exportaciones de bienes de origen industrial y el endeudamiento externo. Más aún, la sistemática expansión de esas exportaciones industriales preanunciaba la posibilidad cierta de poder superar la tradicional capacidad de veto de la oligarquía agropecuaria pampeana al crecimiento industrial.

En marzo de 1976 irrumpió una nueva dictadura militar, introduciendo un giro en el funcionamiento económico tan profundo que implicó un cambio en el régimen social de acumulación, dejando atrás la industrialización basada en la sustitución de importaciones. Es decir que no se trató de la constitución de un nuevo patrón de acumulación de capital que se instauró a partir del agotamiento económico del anterior sino de una interrupción forzada por un nuevo bloque dominante cuando la industrialización sustitutiva estaba en los albores de su consolidación (Basualdo, 2006).

A partir de allí y hasta 1990 el PBI registra un claro estancamiento mientras que el retroceso del PBI per cápita fue manifiestamente acentuado. En efecto, entre 1974 y 1990 el PBI creció un 4% en todo el período, lo que implicó una tasa de crecimiento anual acumulativa tendiente al 0%. Por otra parte, el descenso del PBI per cápita fue vertiginoso al comprometer el 18% en el mismo período. Durante la vigencia de la Convertibilidad (1990-2001) el saldo de las variables analizadas fue igualmente magro. Tanto es así, que en términos del PBI entre 1974 y 2001 se registró un crecimiento del 57%, mientras que el PBI per cápita aumentó sólo el 4% durante el mismo período.

Ante esta modificación tan drástica en la evolución del PBI y la dramática situación que enfrenta la Argentina durante las últimas décadas en términos del crecimiento económico, cabe la posibilidad de pensar que su evolución no fue diferente al resto de América Latina, teniendo en cuenta que las décadas del ochenta y el noventa también fueron críticas para la región. Sin embargo, tal como se verifica en el Gráfico 2, tal hipótesis no tiene asidero, ya que el deterioro relativo tanto del PBI como del PBI per cápita de la Argentina respecto a sus similares del conjunto de América Latina fue sumamente profundo a partir de la interrupción de la industrialización sustitutiva por parte de la dictadura militar que irrumpió en 1976. De hecho, en términos del PBI sólo dos países latinoamericanos (Haití y Nicaragua) tuvieron un comportamiento peor que la Argentina durante el período considerado.

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN DEL PBI Y DEL PBI PER CÁPITA
ENTRE ARGENTINA Y AMÉRICA LATINA 1962-2004 (NÚMERO ÍNDICE 1974=1,0)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del FMI, *World Economic Outlook*, varios años.

Antes de analizar las causas de semejante deterioro, cabe señalar que paradójicamente el mismo fue acompañado, como se verá con mayor detalle más adelante, por una notable incorporación de ahorro externo proveniente del endeudamiento externo del sector público y del sector privado, así como de la incorporación de inversión extranjera directa (IED) destinada a la adquisición de empresas instaladas.

Asimismo, que ese deterioro relativo de la economía local fue acompañado por un acentuado proceso de desindustrialización que no es un fenómeno peculiar de la década del noventa sino un proceso que abarca casi tres décadas, ya que durante ese período se registró una pérdida de la incidencia que exhibía el valor agregado industrial respecto al que generaba el conjunto de la economía. Tal como se verifica a través de la comparación de los resultados de los tres últimos Censos Industriales (Censos Económicos de 1974, 1984 y 1994), esa desindustrialización estuvo estrechamente vinculada a una reestructuración regresiva de largo plazo, durante la cual disminuyeron un 15% el número de establecimientos y se expulsó la cuarta parte de la mano de obra sectorial, alcanzando su mayor intensidad en términos de lo que se puede considerar la gran industria local (los establecimientos con más de 100 ocupados).

A pesar de que el último Censo Industrial se realizó a comienzos de la década (1993) y considera un año de reactivación industrial, hay que remontarse casi 50 años atrás para encontrar una cantidad de establecimientos y una ocupación industrial más o menos similar. En efecto, la revisión de los Censos Industriales indica que en 1946 el país contaba con 85 mil establecimientos industriales que ocupaban a 1,1 millones de personas, pero con la diferencia de que en ese momento la población económicamente activa rondaba los 6 millones de personas, mientras que en 1993 era prácticamente el doble (Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2002).

Además de la redistribución del ingreso industrial en contra de los trabajadores y la concentración sectorial (Azpiazu, 1998), durante la década del noventa se desplegó la desintegración de la producción local. Si bien durante la década anterior surgieron expresiones de este tipo –como el caso del parque industrial de la provincia de Tierra del Fuego, que consiste en la creciente importancia del armado de productos sobre la base de insumos y partes importadas– la desintegración de la producción local es un fenómeno que se expande durante el régimen de Convertibilidad (es decir de tasa de cambio fija y convertible) debido a la apertura asimétrica a la importación de bienes. Este proceso se hace palpable cuando se verifica que el coeficiente de integración nacional de la industria local (valor agregado/valor de producción) pasó del 42% al 34% entre 1973 y 1994¹.

1 Si bien aún no se dispone de estudios que analicen las modificaciones registradas en las funciones de producción de la industria en las últimas décadas (cambios orientados a

Finalmente, ahora sí como tendencia vigente en los veinte años que median entre los años extremos, se desplegó una marcada reducción del espectro productivo. La información disponible al respecto indica que durante las últimas décadas adquirieron una creciente importancia dentro de la producción industrial las actividades que se sustentaban sobre la base de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la refinación de petróleo y la industria petroquímica), y/o aquellas protegidas por regímenes excepcionales (como la industria automotriz, cuyo notable crecimiento estuvo directamente asociado al régimen de promoción y protección con el que fue favorecida). Todas estas actividades, que con sus más o sus menos, son oligopólicas, congregaron, en conjunto, el 65% de la producción industrial de nuestro país y el 75% de las exportaciones sectoriales.

LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA EN LA ARGENTINA (1976-2001)

El régimen social de acumulación que impuso la dictadura militar, interrumpiendo la industrialización basada en la sustitución de importaciones, constituyó un caso particular del nuevo funcionamiento de la economía mundial², quizás el más profundo y excluyente en América

reemplazar insumos producidos localmente por importados, o directamente a la sustitución de algunos de los productos finales que se elaboraban localmente) hay un conjunto de evidencias sectoriales que indican la profundidad alcanzada por ese proceso. Así, las empresas productoras de cocinas, heladeras, lavarropas, etc. (la denominada *línea blanca*) incorporan hasta un 35% de partes importadas mientras que en la producción de bienes electrónicos de consumo dicha participación alcanza al 50%. Sin embargo, el caso más paradigmático es el de la industria automotriz porque su expansión se logra sobre la base de un régimen de protección especial que impulsa la importación de autopartes provenientes fundamentalmente de Brasil. Las nuevas normas para el sector establecidas en los años noventa indican que las terminales deben utilizar un mínimo del 30% de insumos locales en relación con el valor del automóvil, cuando en la década anterior dicha exigencia se ubicaba en el orden del 90%. Ello es particularmente importante de destacar por cuanto se trata del único sector manufacturero que ha gozado de un régimen especial de protección y promoción durante toda la década del noventa. Sin embargo, dicho régimen no ha inducido un crecimiento de la oferta sustentado en un incremento en la producción industrial en sentido estricto, sino más bien en actividades de armado y/o ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no en la comercialización directa de vehículos importados por las terminales). Como producto de ello, las grandes terminales han registrado importantes déficits comerciales a lo largo del decenio, lo cual contrasta con una de las principales disposiciones de la normativa sectorial (que apuntaba a que las empresas registraran un balance comercial equilibrado o, incluso, que arrojará saldos positivos).

2 En repetidas ocasiones a lo largo de este ensayo se aludirá al concepto de *patrón de acumulación de capital* o *régimen social de acumulación* o simplemente *régimen de acumulación*. Respecto a la definición del mismo, Roger Boyer (Boyer, 1989: 59) sostiene que: “estudiar las posibilidades en el largo plazo de la acumulación equivale, pues, a buscar las diferentes regularidades sociales y económicas con respecto a: -un tipo de evolución de la organización de la producción y de las relaciones de los asalariados con los medios de producción; -un

Latina en términos relativos. Al igual que lo que ocurrió en la economía capitalista, en la sociedad argentina se impuso un planteo donde la valorización financiera del capital devino como el eje ordenador de las relaciones económicas, lo cual, por cierto, no aludió únicamente a la importancia que adquirió el sector financiero en la absorción y asignación del excedente sino a un proceso más abarcativo que revolucionó el comportamiento microeconómico de las grandes firmas oligopólicas, así como el de la economía en su conjunto.

Ciertamente, la deuda externa y específicamente la del sector privado cumplieron un papel decisivo en esta etapa porque el núcleo central del nuevo patrón de acumulación estuvo basado en la valorización financiera que realizó el capital oligopólico local –constituido por los grupos económicos locales y los intereses extranjeros radicados en el país– a partir de la misma.

Específicamente, se trató de un proceso en el cual las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para luego realizar con esos recursos colocaciones en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) para valorizarlos a partir de la existencia

horizonte temporal de valorización del capital sobre la base del cual puedan deducirse los principios de gestión; -una distribución del valor que permita la reproducción dinámica de las diferentes clases o grupos sociales; -una composición de la demanda social que valide la evolución tendencial de las capacidades de producción; -una modalidad de articulación con formas no capitalistas, cuando estas últimas ocupan un lugar determinante en la formación económica estudiada. De allí surge la definición de régimen de acumulación. Se designará con este término al conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso”. Por otra parte, Enrique Arceo (Arceo, 2003: 19) sintetiza ese concepto diciendo: “las características del modo de acumulación dependen de la estructura económico-social, de las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura y de la composición del bloque de clases que deviene dominante y que impone un sendero de acumulación acorde con sus intereses”. El autor, en el análisis posterior a esta definición le agrega la necesidad de tener en cuenta tanto la inserción en la economía internacional como las actividades económicas que son dinámicas en esa coyuntura histórica. Asimismo, José Nun (Nun, 2001: 37) entiende que “así como hay un régimen político de gobierno, hay también un régimen social de acumulación, en cuyo contexto operan los agentes económicos [...] un régimen social de acumulación es insanablemente heterogéneo y está recorrido por contradicciones permanentes que se manifiestan en niveles variables de conflictividad y ponen continuamente de relieve el decisivo papel articulador que juegan la política y la ideología [...] Colocado el tema de esta manera, se sigue sin demasiadas dificultades que un régimen social de acumulación es un proceso histórico pluridimensional de mediano o largo plazo, que define eso que corrientemente se llama una ‘etapa’ o un ‘estadio capitalista’ [...] la categorización de las clases no debe buscarse en la economía sino en el régimen social de acumulación, esto es, en una formación institucional compleja, producto de una historia particular, que da especial saliencia a determinados actores y prácticas, que establece condiciones de recepción más favorables para ciertos discursos que para otros, y en cuyo contexto comienzan a cobrar sentido, por eso mismo, oposiciones y luchas que las restantes redes de relaciones también presentes pueden inhibir o potenciar”.

de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional y posteriormente fugarlos al exterior. De esta manera, a diferencia de lo que ocurría durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, la fuga de capitales al exterior estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo porque este último ya no constituyó, en lo fundamental, una forma de financiamiento de la inversión o del capital de trabajo sino un instrumento para obtener renta financiera dado que la tasa de interés interna (a la cual se coloca el dinero) era sistemáticamente superior al costo del endeudamiento externo en el mercado internacional.

Indudablemente, este proceso no hubiera sido factible sin una modificación en la naturaleza del Estado que, desde este punto de vista, se expresó al menos en tres procesos fundamentales. El primero de ellos radicó en que gracias al endeudamiento del sector público en el mercado financiero interno –donde es el mayor tomador de crédito– la tasa de interés en dicho mercado superó sistemáticamente al costo del endeudamiento en el mercado internacional. El segundo consistió en que el endeudamiento externo estatal fue el que permitió la fuga de capitales locales al exterior, al proveer las divisas necesarias para que ello fuese posible. El tercero y último fue la subordinación estatal a la nueva lógica de la acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes, que permitió que se estatizara, en determinadas etapas, la deuda externa privada.

Al dejar de ser el endeudamiento externo una forma de financiamiento de la expansión industrial y devenir en un instrumento para la obtención de renta financiera se produjo la escisión del mismo, tal como se verifica en el Gráfico 3, con respecto a la evolución de la economía real. Dicha escisión no solamente trajo aparejadas recurrentes crisis económicas que desencadenaron, tal como ocurrió en la economía internacional, la destrucción de capital ficticio sino que también provocó al menos dos procesos que restringieron severamente el crecimiento económico (Calcagno, 1987; Basualdo, 2000b).

La primera de esas restricciones consistió en la salida de divisas al exterior que se generó por el pago de los intereses devengados a los acreedores externos (los organismos internacionales de crédito, los bancos transnacionales y los tenedores de bonos o títulos emitidos tanto por el sector público como por el sector privado). Ciertamente, la evolución de los intereses pagados que se acumularon entre 1975-2001 fue espectacular, ya que se expandieron al 16% anual acumulativo, llegando al final de período a 117 mil millones de dólares, monto que supera el nivel del PBI que en 2002, luego de la ruptura del régimen convertible, rondó los 105 mil millones de dólares.

La segunda restricción al crecimiento fue la fuga de capitales locales al exterior por parte de residentes locales, cuya expansión a lo largo de las últimas décadas fue más reducida que el pago de los intereses

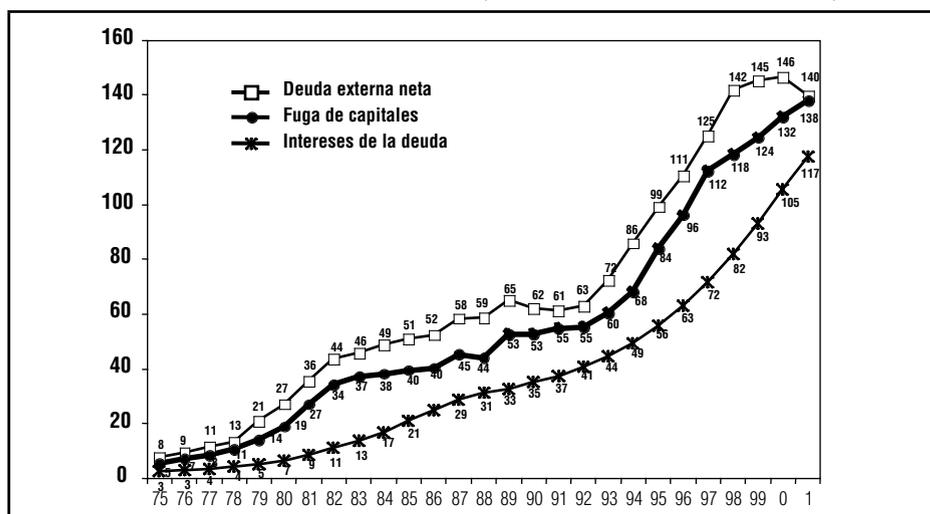
devengados (13%) pero su monto acumulado al final del período llegó a 138 mil millones de dólares, superando dichos intereses en un 18% y en un 30% al PBI de 2002. A su vez, el ritmo de expansión de ambas variables superó el que exhibió el stock de deuda externa neta (equivalente a la deuda externa bruta menos amortizaciones) que evolucionó al 12% anual acumulativo y ascendió a 138 mil millones de dólares en 2001 (Basualdo y Kulfas, 2000).

En conjunto, ambas brechas representaron prácticamente 2,5 veces el PBI de 2002 y más que duplicaron el ahorro externo que se incorporó durante el mismo período a la economía local –estimado en 120 mil millones de dólares incluyendo la capitalización de bonos de la deuda externa utilizados en las privatizaciones–, con el agregado de que esta incorporación de ahorro externo, vía IED, estuvo primordialmente destinada a la adquisición de empresas y no a la instalación de nuevos establecimientos productivos.

Obviamente, de esta evaluación está excluida la significativa renta que generaron en el exterior los recursos fugados por los residentes locales. Entre 1970 y 2001, el stock de esos ingresos percibidos en el exterior superó los 140 mil millones de dólares, y al no ser considerados en las habituales estimaciones de distribución del ingreso, conllevan una marcada subestimación de la regresividad existente, la cual de por sí se ha acentuado notablemente a partir de la última dictadura militar.

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA NETA, LA FUGA DE CAPITALES Y LOS INTERESES PAGADOS 1975-2001 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Banco Central de la República Argentina, Memorias y Balances, varios años, y el FMI, *World Economic Outlook*, varios años.

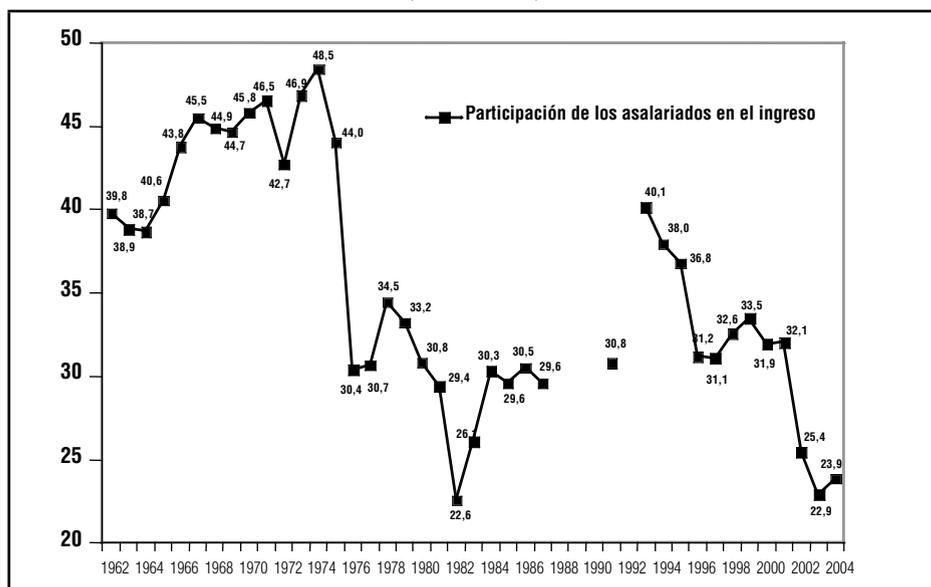
Es definitorio para aprehender la naturaleza de la deuda externa y del proceso en que se insertó, comprender que la misma no genera renta por sí misma. Por lo tanto, de ella no surgió el excedente que se transfirió a los acreedores externos en concepto del pago de los intereses, ni la amortización del capital, ni tampoco los recursos que los deudores externos privados transfirieron al exterior. Para estos últimos, su endeudamiento externo fungió como una inmensa masa de recursos pasible de ser valorizada en el mercado financiero interno, pero no generó la renta que dichos agentes económicos obtuvieron al endeudarse pagando la tasa de interés internacional y percibiendo la tasa de interés interna.

Identificar el origen del excedente apropiado por la valorización financiera y las transferencias de recursos a los acreedores externos es de una importancia vital para comprender la profunda revancha social que implicó el nuevo patrón de acumulación de capital. Ciertamente, ese excedente no provino de la expansión económica, porque el crecimiento de las transferencias de recursos al exterior y de los intereses pagados lo superó largamente. Su origen se encuentra en la redistribución del ingreso y de hecho, tal como se constata en el Gráfico 4, la misma comenzó con anterioridad a la puesta en marcha del funcionamiento pleno de la valorización financiera en 1979, cuando convergieron la Reforma Financiera de 1977 y la apertura discriminada en el mercado de bienes y en el mercado de capitales.

La conjunción del deterioro del salario real primero y la eclosión de la desocupación y subocupación después, trajeron aparejada desde la dictadura militar en adelante una inédita reducción de la participación de los asalariados en el ingreso. Esta profunda redistribución del ingreso fue el prerrequisito que hizo posible la valorización financiera que llevarán a cabo los sectores dominantes basados en el endeudamiento externo durante los treinta años en que rigió ese patrón de acumulación de capital y cuyos resultados fugaran al exterior.

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS ASALARIADOS EN EL INGRESO 1962-2004
(% DEL PBI)

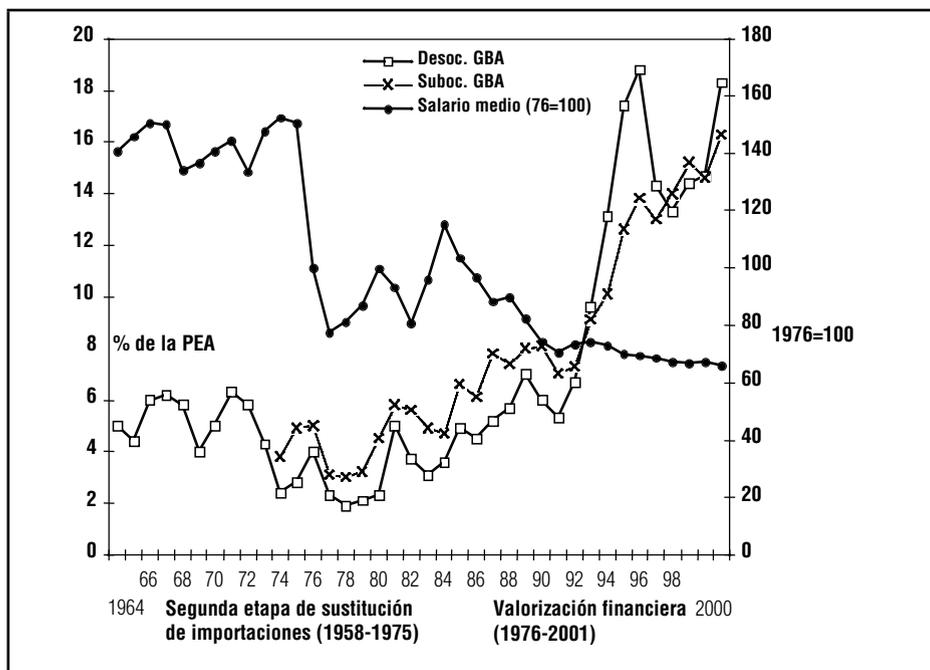


Fuente: elaboración propia sobre la información de Lindemboin, Graña y Kennedy, 2005.

El nuevo y menor nivel de la participación de los asalariados en el ingreso fue irreversible pero las modalidades mediante las cuales se mantuvo fueron, tal como se observa en el Gráfico 5, diferentes a lo largo del tiempo. En los primeros años de la dictadura militar, la concentración del ingreso avanzó, exclusivamente, mediante una brutal caída del salario real promedio, mientras que en la década del ochenta comenzó a incidir la desocupación y, más aún, la subocupación de la mano de obra. Finalmente, durante la década del noventa, si bien se acentuó la contracción salarial, la principal vía de la reducción de la participación de los asalariados en el valor agregado fue el explosivo crecimiento de la desocupación y, en menor medida pero también significativo, el de la subocupación de la mano de obra. Fenómenos, todos ellos, que desencadenaron los inusitados niveles de pobreza extrema que irrumpieron en esos años.

GRÁFICO 5

EVOLUCIÓN DEL SALARIO MEDIO, LA DESOCUPACIÓN Y LA SUBOCUPACIÓN EN EL GRAN BUENOS AIRES (GBA) 1964-2000 (% DE LA PEA Y NÚMEROS ÍNDICES 1976=100)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), varios años.

Este proceso se expresó, desde la dictadura militar en adelante, en una creciente heterogeneidad de la clase trabajadora, que estuvo estrechamente vinculada a la profunda reestructuración industrial de las últimas décadas. Así, los regímenes de promoción industrial aplicados durante las décadas anteriores y que subsidiaban prioritariamente al capital –y principalmente a las grandes firmas oligopólicas dentro del mismo– y no al trabajo, produjeron una doble fractura en la clase trabajadora industrial. Por un lado, surgió un nuevo estrato de trabajadores industriales que estuvo constituido por los nuevos operarios de las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas. Los mismos tenían un escaso grado de sindicalización y percibían, para igual calificación, salarios más reducidos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales.

Por otra parte, como en buena medida las nuevas plantas industriales resultaron del traslado de los establecimientos que estaban radi-

cados en las zonas tradicionales (Gran Bs. As., Rosario o Córdoba), estas políticas tendieron a consolidar el proceso de desocupación y marginalidad social en los lugares de origen porque, si bien se trasladaron las plantas industriales, no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados por las mismas. Por lo tanto, de ese proceso emergió otro estrato dentro de la clase trabajadora, que son los desocupados, que mantuvieron obvias diferencias con los anteriores, tanto como las que ambos –desocupados y nuevo proletariado industrial– mantuvieron con los trabajadores industriales tradicionales.

Es indudable que esta situación se agravó durante los años noventa, en consonancia con una profundización del proceso de desindustrialización y la privatización de las empresas estatales, deviniendo los trabajadores desocupados en uno de los estratos más dinámicos en las luchas sociales que se desplegaron durante los últimos años de la Convertibilidad.

Si bien todos los estratos mencionados anteriormente forman parte de la clase trabajadora, es indudable que la profunda heterogeneidad de los trabajadores no sólo volvió más dificultosa la convergencia sobre reivindicaciones comunes sino que, incluso, se comenzaron a esbozar contradicciones entre ellos³.

LAS TRANSFORMACIONES EN EL BLOQUE DOMINANTE DURANTE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA

Los primeros gobiernos peronistas (1945-1955) se caracterizaron por incorporar a la clase trabajadora en términos económicos, sociales y políticos, dando por terminado, al mismo tiempo, el país agroexportador sobre la base de un acelerado crecimiento industrial, lo cual no implicó finalizar con la importancia estructural de los terratenientes, específicamente de la oligarquía pampeana (Basualdo, 2004a).

Durante esos años, la conjunción de esta nueva situación de los trabajadores en términos políticos, sociales y económicos con una notable expansión de la producción y el empleo industriales, se plasmó mediante una profundización de la intervención estatal en el proceso económico que permitió concretar una significativa redistribución de

3 Un ejemplo de esas contradicciones se despliega en nuestros días a partir de los planes para desocupados (Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados), donde las organizaciones de trabajadores desocupados median entre el Estado, que provee los fondos, y los desocupados propiamente dichos. La principal reivindicación de esas organizaciones, cuya capacidad de negociación emerge de su trabajo territorial, no es la generación de empleo sino la de incrementar la cantidad de planes otorgados y el monto unitario de los mismos. De esta manera, se consolida una identidad propia, diferenciada del resto de los trabajadores, que se afianza a partir de la teoría de los nuevos actores sociales que surgen del proceso de desindustrialización.

la renta agropecuaria. En efecto, el papel estatal fue decisivo para que la renta agropecuaria –que antes era apropiada por la oligarquía terrateniente y el capital extranjero vinculado al planteo agroexportador– se redistribuyera hacia los trabajadores, los empresarios industriales vinculados al abastecimiento del mercado interno y al propio Estado.

Hay pleno consenso acerca del predominio que ejercieron en esa época las empresas extranjeras en la producción industrial, como resultado de la convergencia de las inversiones foráneas de las primeras décadas del siglo XX vinculadas a la dinámica agroexportadora, con aquellas radicadas posteriormente mediante empresas dedicadas a la producción de bienes industriales destinados prioritariamente al abastecimiento del mercado interno. Mientras que la incidencia de las primeras declinó, la de estas últimas fue creciente a lo largo del tiempo, constituyéndose en uno de los factores fundamentales que plasmaron el predominio industrial durante esos primeros gobiernos peronistas (Dorfman, 1942).

Junto a las empresas extranjeras se encontraba otra fracción industrial que formaba parte de la oligarquía agropecuaria pampeana. Se trató de aquellos integrantes de esa clase social que diversificó sus inversiones hacia, entre otras, la actividad industrial durante la etapa agroexportadora y que estaba conformada tanto por capitales de origen extranjero que realizaron inversiones y radicaron ramas familiares en el país, como por otros capitales que se integraron a esta misma fracción social durante las décadas anteriores (Basualdo, 2004a). Su importancia industrial era indudable y, a pesar de haber fracasado en un planteo de industrialización alternativo al del peronismo por ser exportador (el Plan Pinedo de 1940), devino como la fracción que condujo a la oligarquía pampeana en su conjunto desde la consolidación de la sustitución de importaciones (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2005; Llach, 1972).

La tercera fracción del empresariado industrial que termina de constituirse durante estos años, la burguesía nacional, fue en algún sentido una creación del peronismo. No es que durante dichos gobiernos aparezcan por primera vez las empresas nacionales, porque hay evidencias contundentes de que las mismas registraron un fuerte crecimiento durante la década anterior, sino que el apoyo e incentivo estatal de ese momento fueron decisivos para que se expandieran e irrumpieran como un sector de la producción industrial contrapuesto a las fracciones empresarias predominantes estructuralmente (Jorge, 1971).

Sobre la base de un replanteo en el contenido del Estado, la incorporación de la clase trabajadora como un relevante sujeto social reconocido institucionalmente y las mencionadas fracciones industriales conformaron una nueva matriz social, que dio lugar a dos bloques sociales que se enfrentarán a lo largo de la segunda etapa de sustitución de importaciones que se desplegará, una vez derrocado el peronismo

mediante un golpe de Estado, entre 1958 y 1975. El primero de ellos, conformado por la clase trabajadora cuyo núcleo estaba constituido por los asalariados industriales y ese sector del empresariado nacional asentado principalmente en la producción de bienes intermedios y bienes salarios demandados por los sectores populares. El otro, conducido por el capital extranjero industrial y esa fracción de la oligarquía pampeana que estaba inserta en la producción industrial y había formado parte del proyecto agroexportador anterior.

En el marco de un creciente conflicto político centrado en la proscripción del peronismo por parte de los sectores dominantes, el predominio estructural que ejercieron las subsidiarias extranjeras en la producción industrial a lo largo de toda la segunda etapa de sustitución de importaciones fue indiscutible.

A la de por sí relevante participación que exhibían durante la primera etapa de sustitución de importaciones se le sumaron las importantes inversiones externas que se registraron entre 1958 y 1964, especialmente en las actividades industriales que serán de allí en más las más dinámicas de la producción sectorial. Durante esos años, la participación de las empresas extranjeras en el total del valor de producción industrial rondaba el 30%, pero dentro de las 100 empresas industriales de mayores ventas concentraban una parte mayoritaria de la facturación. Desde este último punto de vista, su mayor influencia se ubicó en el año 1969, es decir en las postrimerías de la gestión de Krieger Vasena, que es expulsado por el estallido del Cordobazo. Si bien a partir de ese año su influencia sectorial declinó, siguió siendo mayoritaria y asumió un papel protagónico en el substancial incremento de las exportaciones de origen industrial que fue, como se mencionó, uno de los factores que modificaron las características del ciclo corto sustitutivo (Brennan, 1996).

En las restantes fracciones del capital industrial, así como en la incidencia sectorial de las empresas estatales, se registraron cambios significativos durante las dos etapas de la sustitución de importaciones. Uno de los factores que provocó el fracasado intento del peronismo por integrar la estructura productiva mediante la incorporación de la industria pesada radicó, pese a las reiteradas denuncias acerca del acentuado estatismo de esos gobiernos, en la exigua participación que alcanzaron las empresas estatales en esa producción sectorial. Pues bien, una vez derrocado el peronismo se registró, a lo largo de la segunda etapa de sustitución de importaciones, un incremento sistemático y significativo de la participación de las empresas estatales en la facturación de las grandes firmas de la economía local. Se puso en evidencia entonces que el problema no radicaba en la injerencia estatal sino en el sesgo popular (en términos de la distribución del ingreso) que asumió el Estado durante el peronismo.

A diferencia de lo que ocurrió con las empresas estatales, las que pertenecían a la burguesía nacional registraron una marcada contracción en su participación en las ventas de las grandes firmas industriales. A raíz de la incorporación de las nuevas actividades dinámicas controladas por el capital extranjero que dieron lugar a la segunda etapa de sustitución de importaciones, las ramas de actividad en donde actuaban las empresas pertenecientes a esta burguesía nacional perdieron importancia. Pero además, en los años posteriores, una de las vías mediante las cuales se fortaleció la influencia estructural de las subsidiarias extranjeras fue la adquisición del capital social de múltiples firmas pertenecientes a esta fracción del capital industrial. Por su parte, la oligarquía diversificada registró un escaso crecimiento en su participación en las ventas de las grandes firmas y su incidencia en las exportaciones industriales era relativamente modesta.

Sobre esta situación estructural irrumpió la dictadura militar en marzo de 1976 y redefinió drásticamente el comportamiento económico en tanto interrumpió la industrialización basada en la sustitución de importaciones e impuso un nuevo régimen social de acumulación sustentado en la valorización financiera. Cabe entonces preguntarse acerca de las causas estructurales y políticas que provocaron esta modificación en el patrón de acumulación vigente y su reemplazo por otro que necesariamente suponía una catástrofe económica y social.

Resulta poco discutible la significativa influencia que ejercieron las profundas transformaciones en el sistema capitalista mundial, ya que la creciente liquidez internacional, fuertemente impulsada por el incremento en el precio del petróleo, le otorgó a los bancos transnacionales una masa de recursos inimaginable sólo pocos años atrás.

Si bien la expansión de la deuda externa había comenzado años antes, el endeudamiento estatal de esos años estuvo en función de la evolución de la economía real y más específicamente de las necesidades de divisas necesarias para cerrar las eventuales brechas externas derivadas de los desequilibrios en la balanza comercial. El del sector privado por su parte, fue aún más modesto y estuvo en directa relación a la expansión de la producción vía un incremento de la inversión en maquinaria y equipo. Bajo esas circunstancias resultaba evidente que la ampliación del giro bancario tenía severas restricciones por el lado de la demanda, que sólo podían removerse si se alteraba drásticamente el tipo de endeudamiento externo, lo cual necesariamente implicaba, por el carácter dependiente de este último, una profunda modificación del patrón de acumulación vigente.

Las presiones del sistema financiero internacional y específicamente de la banca transnacional para incentivar la expansión de los flujos de capital, y particularmente del endeudamiento externo de los países dependientes, constituyeron factores básicos que impulsaron la

interrupción de la industrialización. Sin embargo, a pesar de su importancia, resultan insuficientes para explicar la irrupción de un nuevo patrón de acumulación de capital en el país, porque la implementación específica de los cambios la realizaron algunas de las fracciones del capital interno. Por lo tanto, además de tomar nota de la presencia del capital financiero internacional en el nuevo bloque de poder que se constituyó a partir de la dictadura militar, es necesario indagar las transformaciones y realineamientos de las fracciones del capital internas, así como los factores que las provocaron.

Tal como se mencionó anteriormente, la instauración de la valorización financiera del capital interrumpió y desplazó un proceso de industrialización que estaba superando su principal restricción en términos del crecimiento económico. Desde el punto de vista estructural, es relevante tener en cuenta esta creciente consolidación de la industrialización, no solamente para comprender ese período sino también para aprehender las causas internas que desencadenan su interrupción. La sustentabilidad que logró la sustitución de importaciones mediante las exportaciones de productos industriales y la deuda externa implicó una modificación substancial en el poder relativo que detentaban las distintas fracciones dominantes. La influencia de la oligarquía agropecuaria pampeana se deterioraba a medida que ese proceso avanzaba, con el agravante de que la fracción social que la conducía, la oligarquía diversificada, ocupaba un papel poco significativo en las exportaciones dinámicas, las de bienes de origen industrial.

Por otra parte, ninguno de los proyectos políticos alternativos dentro del peronismo, que era la fuerza política hegemónica de ese entonces, incorporaba a los terratenientes pampeanos como parte central de sus alianzas sociales sino que, por el contrario, en los mismos se suponía, al menos implícitamente y en el mejor de los casos, su subordinación a la expansión de las otras fracciones empresarias.

La oligarquía pampeana y específicamente la fracción diversificada de la misma fue la contraparte local del capital financiero internacional y sus intelectuales orgánicos fueron los que encabezaron la estrategia reestructuradora que acabó con el planteo industrial vigente hasta ese momento. Para que ello fuese posible, dado el predominio estructural del capital extranjero, a partir del control del aparato estatal, fracturaron a las demás fracciones del capital, integrando parte de sus respectivos miembros al nuevo bloque social dominante, recreando de esta manera la composición de la propia fracción diversificada de la oligarquía.

La conformación de un nuevo bloque social dominante abrió un proceso diferente en términos estructurales basado en la centralización del capital, en el cual los grupos económicos locales –expresión de la renovada oligarquía diversificada– ganaron posiciones en detrimento del capital extranjero y la burguesía nacional. La nueva situación en la eco-

nomía real se puede apreciar analizando las tendencias de largo plazo en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación⁴ (Gráfico 6).

Los grupos económicos locales (oligarquía diversificada) aumentaron su participación en las ventas de las firmas líderes durante la dictadura militar, y a partir de 1981 superaron, salvo en 1984, a las restantes formas de propiedad dentro del capital privado hasta fines de la década del noventa, a excepción, como se verá más adelante, de las asociaciones entre el capital extranjero y los propios grupos económicos. No obstante, esta significativa incidencia de los grupos económicos locales en la economía real refleja sólo parcialmente su expansión

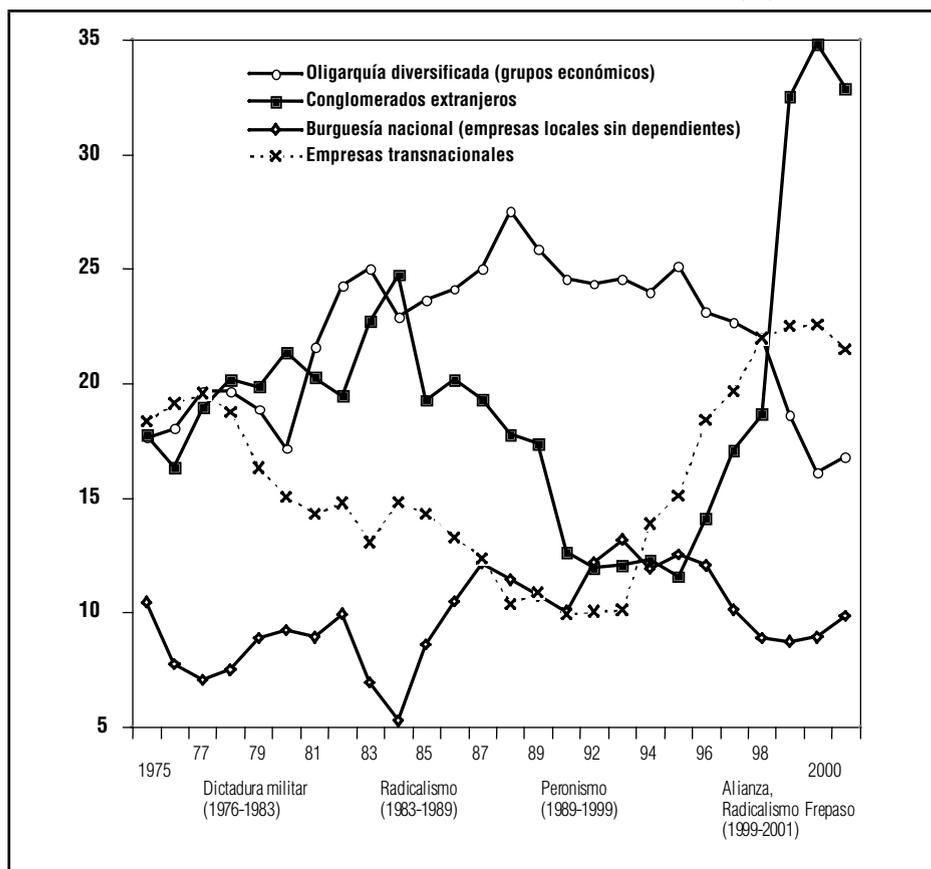
4 En este ensayo se entiende que la concentración de la producción consiste en la incidencia que tienen las mayores firmas de una actividad económica (cuatro u ocho según la metodología utilizada) en el valor de producción de la misma. En cambio, la centralización económica alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en una o múltiples actividades económicas basándose en una reasignación del capital existente (compras de empresas, fusiones, asociaciones, etcétera). La centralización del capital no se produce necesariamente en una rama de actividad, sino prioritariamente a través de la compra de empresas, fusiones o asociaciones que aumentan el control por un mismo capital de diversas actividades. En términos más precisos Carlos Marx (Marx, 1971: 526) afirma: “no se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones, en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración”. Por esta razón, para evaluar cuantitativamente la importancia de las diferentes fracciones del capital a partir de 1976 se toman en cuenta las 200 empresas de mayor facturación, sean industriales o no industriales (salvo las financieras y agropecuarias). Pero además, durante este último período se consideran los siguientes tipos de capital. Se denomina conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan el capital de seis o más subsidiarias locales, y empresas extranjeras a las que controlan menos de seis subsidiarias en el país. En términos del capital local, se mantienen las empresas estatales como categoría analítica al igual que la burguesía nacional aunque, desde el punto de vista de la centralización del capital, pasan a denominarse empresas locales independientes en tanto se trata de grandes firmas que actúan por sí solas en las diversas actividades económicas consideradas, sin estar vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica. En realidad, dentro de esta última categoría quedan los integrantes de la burguesía nacional que se mantienen como tales durante la valorización financiera, porque los que se reconvierten de acuerdo a las pautas del nuevo patrón de acumulación pasan a engrosar la categoría de los grupos económicos locales, donde convergen con la oligarquía diversificada e incluso algunos capitales de origen extranjero. Esta categoría –los grupos económicos locales– comprende a los capitales locales que detentan la propiedad de seis o más firmas en diversas actividades económicas. Finalmente, se agregan las asociaciones como un sexto tipo de empresa, que son los consorcios cuyo capital accionario está compartido por inversores del mismo o diferente origen.

económica, porque ellos también fueron centrales en el proceso de valorización financiera que se sustentaba en el endeudamiento externo y culminaba con la fuga de capitales locales al exterior.

Tanto la participación de los conglomerados extranjeros como, especialmente, la de las empresas transnacionales en las ventas de las grandes firmas evolucionó en el sentido inverso a la de los grupos económicos locales, es decir que descendieron de una manera significativa hasta mediados de la década del noventa.

GRÁFICO 6

PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS DE LAS 200 EMPRESAS DE MAYOR FACTURACIÓN DE LAS FIRMAS CONTROLADAS POR LA OLIGARQUÍA DIVERSIFICADA, LA BURGUESÍA NACIONAL, LOS CONGLOMERADOS EXTRANJEROS Y LAS EMPRESAS (%)



Fuente: elaboración propia sobre la base de las revistas *Mercado* y *Prensa Económica*, varios años.

En ambos casos, aunque con diferencias de intensidad, no se trató fundamentalmente de una declinación debido a la pérdida de dinamismo de sus respectivos mercados, y por ende de sus ventas, sino a modificaciones estructurales asociadas a la repatriación por parte de las casas matrices de sus inversiones industriales radicadas en el país. Cabe recordar al respecto que a partir del cese de las actividades en el país de General Motors en 1978 se registró una sensible repatriación de las inversiones extranjeras en la producción industrial, especialmente de aquellas firmas especializadas, es decir de las que se consideran como empresas transnacionales en este trabajo.

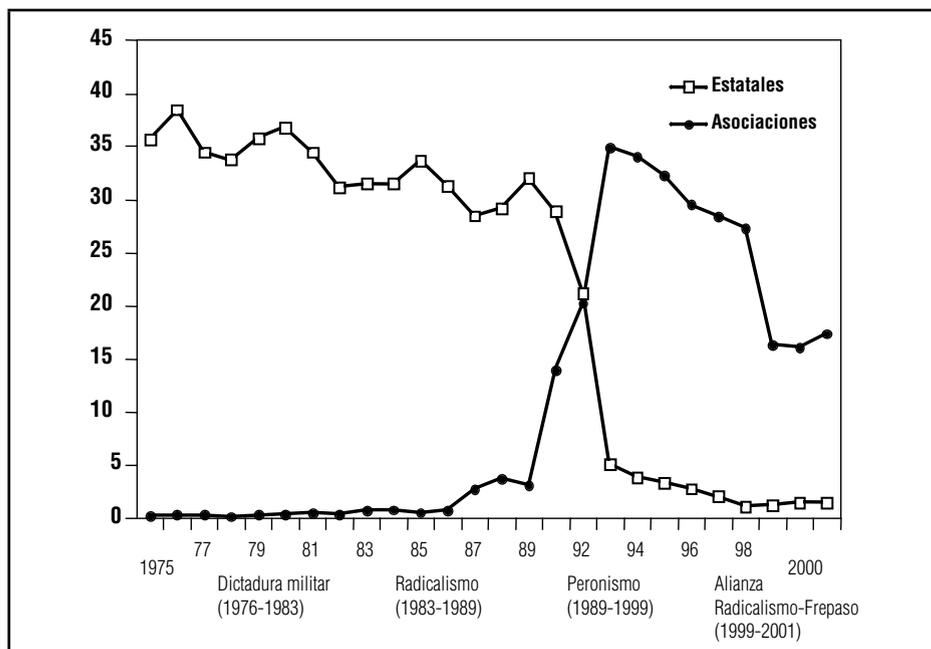
Finalmente, la participación en las ventas de las grandes empresas de la burguesía nacional manifestó, pese a sus altibajos, una tendencia estable durante el período analizado. Sin embargo, dicha estabilidad fue acompañada de transformaciones significativas que indicaron una pérdida de incidencia relevante en este tipo de empresas: a medida que transcurría el tiempo eran cada vez menos industriales y más comerciales.

Es ostensible que a mediados de los años noventa se manifestó una profunda alteración en la tendencia seguida hasta ese momento por la participación de todas las formas de propiedad mencionadas. Mientras que la participación de las empresas extranjeras se incrementó abruptamente, la de los grupos económicos locales descendió y fue superada por ambos tipos de firmas extranjeras. El análisis de estas transformaciones tan relevantes que se sucedieron a finales de esa década requiere examinar una de las modificaciones estructurales más importantes del siglo XX en la economía interna: la privatización de las empresas estatales.

Tal como se observa en el Gráfico 7, las empresas estatales eran la forma de propiedad más significativa de acuerdo a su participación en las ventas de las grandes firmas de la economía local, superando inclusive a la que exhibían las empresas controladas por la oligarquía diversificada.

GRÁFICO 7

PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS ESTATALES Y LAS ASOCIACIONES EN LAS VENTAS DE LAS 200 EMPRESAS DE MAYOR FACTURACIÓN 1975-2000 (%)



Fuente: elaboración propia sobre la base de las revistas *Mercado y Prensa Económica*, varios años.

Sin embargo, a comienzos de la década del noventa se registró una abrupta declinación en su participación dentro de la facturación de las grandes firmas, como consecuencia del vasto y acelerado proceso de transferencia de los activos estatales al capital privado.

Dado que los consorcios privados que de allí en más prestaron los servicios públicos estaban controlados por la asociación entre los grupos económicos locales con empresas extranjeras que se incorporaron a la economía argentina, surgió una nueva forma de propiedad (asociaciones) que expresaba la conformación por primera vez en el país de una *comunidad de negocios* entre los capitales locales y extranjeros.

A partir de las privatizaciones, las asociaciones devinieron en la principal forma de propiedad dentro de las grandes firmas. No obstante, desde mediados de la década se manifestó una reducción que se acentuó abruptamente a fines de la misma. Nuevamente en este caso, no se trataba de una declinación relativa de la facturación de los servicios públicos controlados ahora por el capital oligopólico privado tanto local como extranjero, sino de la transferencia de buena parte de los paquetes acciona-

rios de esos consorcios que estaban en manos de los grupos económicos locales. En realidad, se trató de una de las expresiones de un fenómeno de transferencia de capital mucho más vasto, en el cual los vendedores eran los capitales locales –de allí la reducción de la participación de los grupos económicos locales en las ventas de las grandes firmas– y los compradores firmas extranjeras –que provocaron los monumentales incrementos en la participación de estas empresas en las ventas de la cúpula–, involucrando firmas líderes en la producción industrial e inclusive grupos económicos enteros, como fue el caso del grupo económico Astra.

Esta nueva fase de *extranjerización* de la economía local presentó características inéditas en términos históricos, porque no se trataba de la venta de empresas que registraban una situación económica-financiera comprometida, sino de las que eran líderes en sus respectivas actividades o, incluso, las de mayor rentabilidad en la economía real como era el caso de las empresas de servicios públicos. Efectivamente, como se analizará con mayor detalle más adelante, todo indica que en este aspecto también hubo una ruptura en términos históricos por la irrupción de un comportamiento que se inscribía en la lógica de la valorización financiera a nivel internacional, en la cual la obtención de *ganancias patrimoniales o de capital* mediante la compraventa de firmas cumplía un papel relevante⁵.

ÉTAPAS DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA DURANTE LOS ÚLTIMOS TREINTA AÑOS

El análisis de las notables modificaciones de la economía internacional supera largamente los objetivos de este trabajo, pero resulta insoslayable un brevísima revisión de las mismas, porque la instauración de un nuevo régimen de acumulación de capital en la Argentina basado en la valorización financiera se enclava en ese orden neoliberal que acabó con la economía mundial surgida de la posguerra y que generalmente se considera la *edad de oro* del capitalismo.

En este orden de ideas, parece haber consenso acerca de que la actual internacionalización financiera en el ámbito internacional –uno de los fundamentos básicos de la denominada globalización– reconoce su origen en el surgimiento durante los años sesenta de un mercado financiero paralelo al de los estados nacionales que estaba basado en los denominados eurodólares, siendo Londres su plaza principal y los bancos comerciales sus principales operadores (Chesnais, 2001).

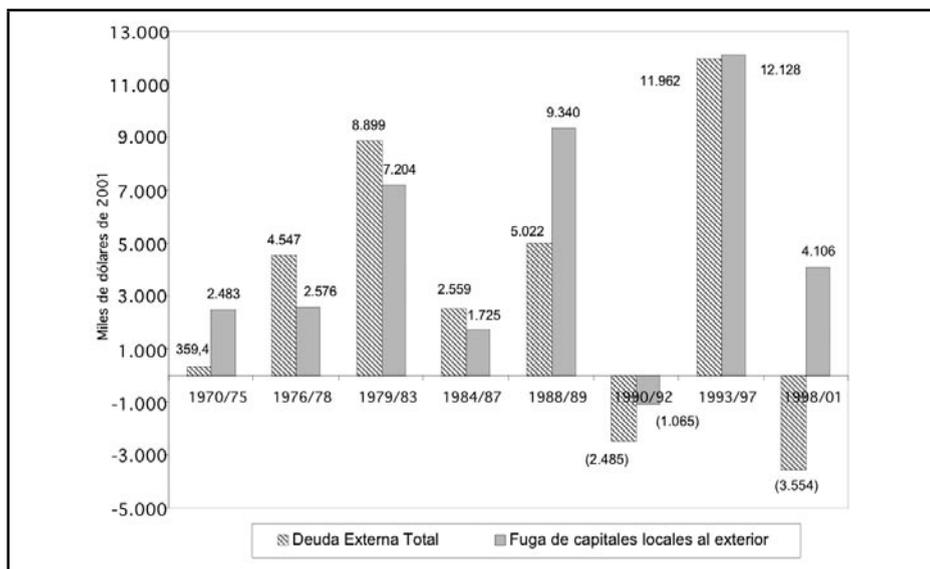
⁵ Así por ejemplo, de acuerdo a Claude Serafati (Serafati, 2001: 203) trabajos publicados por la propia Reserva Federal de EE.UU. indican que más de la tercera parte de las empresas adquiridas entre 1984 y 1989 en ese país fueron revendidas dentro de ese mismo período.

Posteriormente, a comienzos de la década del setenta, la disolución del acuerdo suscripto en Bretton Woods (1944) que desvinculó al dólar del oro dio lugar a la instauración de los *tipos de cambio flexibles*, que inauguraron una etapa de acentuada inestabilidad monetaria y especulación financiera. Sin embargo, la expansión de la internacionalización financiera cobró forma a partir de la desregulación de los mercados de capitales que implementan Estados Unidos e Inglaterra a partir de 1979, bajo las administraciones de R. Reagan y de M. Thatcher, respectivamente. De allí en más, se inició un proceso que revolucionó el comportamiento macro y microeconómico de la economía internacional y en el cual los activos financieros se expandieron muy por encima del incremento de los activos fijos, irrumpiendo reiteradas crisis financieras que destruían capital ficticio al disminuir el valor de los activos financieros por la reducción de su precio. De esa manera, el valor de los mismos se adecuaba al valor de los activos productivos, relación que no mantiene un valor fijo pero sí un rango que es imposible de eludir, porque la renta financiera se nutría del excedente económico que se genera en la esfera de la producción.

En este contexto de la evolución general de la deuda externa y de las fracciones del capital dominantes, es imprescindible analizar someramente las diferentes etapas que recorrió en la Argentina la valorización financiera, y el endeudamiento externo como variable dependiente de la misma. Al respecto, resulta innegable que el mismo transitó fases diferentes durante las tres décadas analizadas vinculadas a la evolución de la economía interna e internacional, las cuales determinaron alteraciones significativas en términos cuantitativos en la deuda externa, la fuga de capitales locales al exterior y los intereses pagados a los acreedores externos. Estas diversas alternativas se constatan en el Gráfico 8, donde constan los promedios anuales de las tres variables en cada período, evaluadas en dólares del año 2001.

GRÁFICO 8

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL Y LA FUGA DE CAPITALES LOCALES
(VARIACIÓN PROMEDIO ANUAL DE MILES DE DOLARES DE 2001)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Banco Central de la República Argentina. (Balance, varios años) y el FMI (World Economic Outlook, varios años).

LA CONFORMACIÓN DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA

Al encarar esta breve síntesis, es ineludible destacar que la Reforma Financiera de 1977 fue el primer paso hacia una modificación drástica de la estructura económico-social resultante de la sustitución de importaciones. Durante los primeros años (1977 y 1978) dicha reforma se articuló con dos sucesivas políticas de corte monetarista, orientadas –según la conducción económica– a controlar el proceso inflacionario, que implicaron sendos fracasos: la política monetaria ortodoxa (entre junio de 1977 y abril de 1978) sustentada en la contracción de la base monetaria, y aquella sustentada en eliminar las expectativas de inflación (entre mayo y diciembre de 1978).

Durante esos primeros años, la inflación expresó la pugna entre las distintas fracciones del capital por apropiarse del excedente que perdieron los asalariados desde el mismo golpe militar mediante la espectacular caída de sus salarios. Sin embargo, a partir de 1979 la dictadura militar encontró la clave para orientar hacia su base social la redistribución regresiva del ingreso en contra de los asalariados e introducir modificaciones estructurales que la volvieran irreversible. En

efecto, entre ese año y 1981, a través del enfoque monetario de balanza de pagos, la Reforma Financiera convergió con una apertura externa discriminada en favor del bloque social dominante en el mercado de bienes y de capitales.

A partir de allí, se puso en funcionamiento el comportamiento clásico de la valorización financiera que fue descrito anteriormente, generando resultados inéditos hasta ese momento en términos de la deuda externa y la fuga de capitales que, por la naturaleza del proceso, estuvieron acompañados por una profunda crisis y reestructuración de la economía real.

En términos generales, cabe señalar que durante esos años se verificaron dos fenómenos desconocidos hasta ese momento: cada 100 dólares que entraron vía el endeudamiento externo total se transfirieron 90 dólares al exterior y el monto de esta fuga de capitales fue equivalente a tres veces el monto de los intereses pagados a los acreedores externos durante esos mismos años.

En términos más específicos, la peculiaridad de ese entonces radicó en que ese acelerado endeudamiento externo estuvo motorizado por primera vez en muchas décadas por el sector privado oligopólico industrial y particularmente por la fracción de la oligarquía que se había diversificado hacia la producción manufacturera (grupos económicos locales).

Como se observa en el Cuadro 1, este aspecto estructural se expresa contundentemente en el endeudamiento externo contraído por los capitales que conforman las diferentes formas de propiedad consideradas en este trabajo. En efecto, pese a la nutrida presencia de bancos nacionales y extranjeros, estas evidencias indican que el 67% del monto del endeudamiento externo privado (11.101,8 millones de dólares) responde al endeudamiento de empresas que pertenecen a capitales que tienen inserción en la producción industrial local. Al realizarse un somero análisis de cada una de las formas de propiedad, es fácilmente perceptible que, nuevamente, los grupos económicos locales –dejando de lado las asociaciones– son los que tienen el mayor porcentaje de la deuda vinculada a capitales con implantación industrial (82,5% de su respectivo total), seguidos por las empresas locales independientes (72,6% de su total) y recién después por las dos fracciones del capital extranjero, debido a la influencia que ejercen las entidades puramente bancarias dentro de los mismos.

LA CRISIS DE LA DEUDA EXTERNA EN AMÉRICA LATINA Y EL PRIMER GOBIERNO CONSTITUCIONAL

En las postrimerías de la dictadura militar, eclosiona en 1982 la crisis de la deuda externa en América Latina a partir de la moratoria mexicana. Se trató del período de mayor debilidad de la banca acreedora, por-

que en esos años se conjugaron una manifiesta insolvencia de los países deudores con una notablemente elevada exposición de los bancos transnacionales que por su magnitud ponía en riesgo la propia sustentabilidad del sistema financiero de los países centrales, especialmente del norteamericano.

Se inició entonces una política de Estado por parte de EE.UU. destinada a preservar a su sistema financiero de un eventual colapso provocado por la moratoria de los países latinoamericanos. En consecuencia, su principal objetivo fue que los bancos transnacionales dejaran de ser los principales acreedores de la región. Los organismos internacionales de crédito, en tanto representantes políticos de los acreedores, fueron los que impulsaron las políticas globales para la región en pos de ese objetivo, mientras que los bancos acreedores comenzaron a establecer reservas corporativas para poder enfrentar posibles moratorias de los países endeudados, redujeron el financiamiento externo a la región e intentaron maximizar el cobro de los intereses y la amortización del capital. Tal como se constata en las evidencias presentadas, esta nueva situación se expresó en una drástica reducción del endeudamiento externo así como de la fuga de capitales al exterior (ya que estaba en función de la anterior) siendo ahora superada por los intereses pagados a los acreedores externos.

CUADRO 1
COMPOSICIÓN DE LA DEUDA EXTERNA PRIVADA SEGÚN TIPO DE CAPITAL E INSERCIÓN INDUSTRIAL PARA 1983 (CANTIDADES Y MILLONES DE DÓLARES)

	Total		Con inserción industrial		Sin inserción industrial		Grupo/Conglomerado/ Empresa*
	Cantidad	Deuda externa	Cantidad	Deuda externa	Cantidad	Deuda externa	
Estatales	6	169,8	2	48,1	4	121,7	Bco. Provincia de Buenos Aires, Bco. del Chaco, <i>Atanor</i> , Bco. de Mendoza, <i>Petroquímica Río III</i> , Bco. de la Provincia de Río Negro
Grupos económicos locales	38	8.080,5	31	6.668,7	7	1.411,8	<i>Celulosa Argentina</i> , <i>Pérez Companc</i> , <i>Bridas</i> , <i>Acindar</i> , Bco. de Italia, <i>Alimentaria San Luis</i> , <i>Alpargatas</i> , <i>Techint</i> , <i>Garovaglio y Zorraquín</i> , Bco. de Galicia, <i>Macri</i>
Conglomerados extranjeros	37	2.093,3	26	1.004,1	11	1.089,2	Citibank, Iri, Bco. de Crédito Argentino, Bco. de Londres, <i>Pirelli</i> , F. N. Bank Boston, <i>Ford</i> , Roberts, <i>Societe Generale</i> , <i>Exxon</i>

CONTINUACIÓN CUADRO 1

Empresas locales independientes	51	1.137,8	35	826,6	16	311,3	<i>Juan Minetti, IMPSA, Bco. de Crédito Rural, Ventura Mar del Plata, Uzal, Azuc. Concepción, Bco. Mariva, Frymat-Friar, Sancor</i>
Empresas transnacionales	81	4.498,7	45	2.507,4	36	1.991,4	<i>Cogasco, Autopistas Urbanas, Swift Armour, IBM, Mercedes Benz, Bco. General de Negocios, Continental National Bank, Deere y Co., Macrosa, Chase Manhattan Bank</i>
Asociaciones	2	47,9	1	46,9	1	1,0	<i>Papel Prensa, Nuclar</i>
Sin identificación	23	599,1	0	0	23	599,1	<i>Parque Interama, Selva Oil, La Fenice, Baiter, Arpemar, Distrimotor, Chincul, Argenbel, ISIN, Fouquett</i>
Total	238	16.627,1	140	11.101,8	98	5.525,3	

* En cursiva están los grupos con inserción industrial.

Fuente: elaboración propia sobre la base de la información del BCRA publicada por la revista *El Periodista*, 04/07/05.

Debido a estas circunstancias, el aspecto predominante de la evolución de la valorización financiera y el ciclo de la deuda externa ya no consistió en su dinamismo, sino en la transferencia de la deuda externa privada al Estado que llevaron a cabo las fracciones del capital dominantes en la economía interna. La transferencia de la deuda externa privada al Estado a través de los regímenes de seguro de cambio que se aplicaron desde comienzos de 1981, fue uno de los elementos sobre los que se estructuró la valorización financiera y cobró forma a partir de las grandes licuaciones de deuda privada con cargo al Estado que puso en marcha la dictadura militar y que continuaron durante el gobierno constitucional que la sucede. Las estimaciones disponibles indican que sólo hasta 1983 dichas transferencias estatales al *establishment* económico endeudado con el exterior en los años previos superaron largamente los 8 mil millones de dólares.

A comienzos de la década del ochenta, ya se percibían cambios profundos en el comportamiento de las grandes firmas oligopólicas industriales. En una etapa de acentuada restricción monetaria, estas firmas tuvieron un exceso de liquidez y compitieron en la asignación del crédito con el sistema financiero mediante la institucionalización de un mercado propio, el inter-empresario. Quizás, más importante aún es que dentro de sus activos totales, sus activos financieros fueron los más dinámicos a pesar del crecimiento de las inversiones productivas que

realizaron estas empresas con los subsidios estatales implícitos que se canalizaron mediante los regímenes de promoción industrial.

En otras palabras, con sus peculiaridades, se expresaban en las grandes firmas locales las notables modificaciones microeconómicas de las corporaciones transnacionales en esos años, indicando el predominio de la valorización financiera⁶. Durante el transcurso de los años ochenta, la convergencia de un incremento de las reservas bancarias para enfrentar eventuales moratorias de los países deudores y el alejamiento de la posibilidad de moratorias masivas de los países latinoamericanos, les permitió a los bancos acreedores superar su crítica situación de principios de la década.

En el contexto de este fortalecimiento de los bancos acreedores, en la asamblea anual del FMI de octubre de 1985 se lanzó el denominado Plan Baker, mediante el cual los acreedores externos agregaron una nueva problemática, por cierto significativa, en la negociación de la deuda externa que llevaron a cabo durante esos años con los países latinoamericanos. Se trató, nada menos, de la necesidad de comenzar a rescatar el capital adeudado por los países de la región. Es indudable que en ese momento nadie podía ignorar que los deudores externos carecían de las divisas necesarias para saldar la totalidad de los servicios devengados por tal endeudamiento e, incluso, proliferaron diversos bonos de la deuda externa como paliativo a dicha carencia. En esas circunstancias, resultaba impensable que comenzaran a pagar el capital adeudado y por esa razón los acreedores externos le plantearon a sus deudores la necesidad de hacerlo con activos y, específicamente, con las empresas públicas que constituyen los activos más relevantes de los estados latinoamericanos tanto por el valor patrimonial como por sus potencialidades de rentabilidad.

LA CRISIS DE 1989-1990

En 1988, al mismo tiempo que culminaba la transferencia de la deuda externa privada al sector público, comenzó una etapa crítica para la

⁶ Así, por ejemplo, sobre la creciente importancia de los activos financieros en las empresas francesas transnacionales, Claude Serafati (Serafati, 2001: 179) destaca, entre otras cuestiones, que: “el examen de los datos de las cuentas nacionales sobre el origen y la aplicación de los recursos financieros de las empresas muestra que fue precisamente en 1982 cuando comenzó el muy rápido crecimiento de las compras de activos financieros, cuya composición se fue haciendo más compleja a medida que las decisiones de los sucesivos gobiernos ampliaron la gama de posibilidades ofrecidas a las empresas en condiciones de movilizar capitales importantes. Estas medidas tenían por objeto inscribir a los mercados financieros y monetarios franceses en el movimiento de globalización. Entre 1982 y 1989 la proporción de inversiones productivas, en la asignación de recursos de las empresas francesas, pasó del 76% al 47%, y las adquisiciones de activos financieros pasaron del 2,9% al 35,0%”.

sociedad argentina. Todos los rasgos, estructurales y coyunturales, que exhibía el proceso que desembocaría en la crisis hiperinflacionaria de 1989 indicaban la existencia de un conflicto entre las fracciones del capital que conforman el bloque dominante. El predominio de los grupos económicos locales sobre los acreedores externos en la apropiación del excedente generado socialmente y en la redistribución del ingreso que habían sufrido los asalariados a partir de la dictadura militar llegó a su punto culminante a fines de la década analizada, cuando se instauró en mayo de 1988 una moratoria de hecho de la deuda externa. Es decir, que después de casi cinco años de lanzado el Plan Baker los bancos acreedores no sólo no lograban avanzar en la privatización de las empresas estatales para apropiarse del capital adeudado sino que, además, no percibían ni los intereses y ni las amortizaciones de capital.

En realidad, lo sorprendente fue que la corrida cambiaria se produjera recién en 1989, lo cual se explica por las pugnas entre los organismos internacionales de crédito para priorizar las políticas de ajuste, en el caso del FMI, o las reformas estructurales –privatización de las empresas públicas–, por parte del Banco Mundial⁷. Las diferencias entre ambos organismos estaban centradas, dejando de lado las pujas institucionales por el poder, en el orden de prelación de las problemáticas que cada uno asumía y no en concepciones contrapuestas. Mientras que el Departamento del Tesoro y el Banco Mundial sostenían que era necesario que los países deudores avanzaran en la apertura comercial y, fundamentalmente, en la privatización de las empresas estatales –es decir, en el pago del capital adeudado–, el resto del bloque acreedor enfatizaba la necesidad de cumplir con las políticas de ajuste para saldar los servicios devengados por la deuda externa. El recambio presidencial en EE.UU. a fines de 1988 resolvió ese conflicto en favor del FMI, lo cual resultó letal para el gobierno constitucional de ese momento, porque los bancos acreedores provocaron en febrero de 1989, mediante una corrida cambiaria, una profunda crisis hiperinflacionaria que obligó a un recambio anticipado de gobierno.

El enfrentamiento dentro del bloque de poder entre las fracciones del capital dominantes y los bancos acreedores fue la manera específica en que durante la valorización financiera se profundizó el predominio del capital sobre el trabajo, porque a partir de su desarrollo los sectores dominantes lograron avanzar en la concentración de la distribución del excedente y de la riqueza acumulada socialmente.

7 A raíz de una política expresa, aunque no-escrita, del Tesoro norteamericano, el lanzamiento del Plan Baker jerarquizó la importancia del Banco Mundial, que tomaba a su cargo las *reformas estructurales* mientras que el FMI continuaba con su política de ajuste en el corto plazo, apoyado tanto por los acreedores externos como por el Club de París.

Su reiteración en el tiempo indica que se trató de un patrón de comportamiento con una dinámica que difiere marcadamente de las disputas entre el capital y el trabajo durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975). En esas circunstancias, la clase trabajadora ya no conducía un bloque social alternativo que se enfrentaba con los sectores dominantes para definir la conducción del Estado y el destino del excedente, sino que se encontraba aislada y su resistencia a la dominación social fue meramente defensiva. La vigencia de un conflicto entre el capital y el trabajo mediado por las contradicciones dentro de los sectores dominantes fue uno de los elementos que le oscureció las características centrales del proceso a la clase trabajadora y, quizá por eso, la irrupción de las crisis recurrentes que fueron esenciales para la profundización de la valorización financiera la sorprendieron en una situación tan inerte.

La otra condición que determinó que la valorización financiera se profundizara a través de grandes crisis estuvo relacionada con la diferente posición que ocuparon las fracciones dominantes en la misma. No se trató únicamente de que, en términos de la deuda externa, la fracción dominante local fuera la deudora y los bancos transnacionales fueran los acreedores –lo cual de por sí instalaba un conflicto de intereses–, sino también de que esa fracción local detentaba el control sobre el sistema político mediante un régimen específico que fue el transformismo argentino⁸, a pesar de que los bancos extranjeros eran signi-

8 Un análisis sobre el peculiar funcionamiento del sistema político bipartidista y la conformación del transformismo argentino se encuentra en Eduardo M. Basualdo (2001: 74), donde se sostiene que: “la otra contradicción que se expresa con intensidad durante estos años se origina en la acentuada simbiosis del sistema político con una de las fracciones dominantes y, en consecuencia, la relativa lejanía que mantiene respecto de las otras. En efecto, desde sus orígenes, el transformismo argentino se fue moldeando sobre la base de la interacción del sistema político con la fracción local de los sectores dominantes, constituida por los grupos económicos locales y algunos conglomerados extranjeros de origen europeo y de larga data en el país (tal el caso de Bemberg o de Techint). Esto no significa que las iniciativas de las otras fracciones dominantes, como por ejemplo los acreedores externos, no tuvieran influencia en el rumbo adoptado por el sistema político, sino que las mismas transitan por la imposición de los grandes lineamientos que adoptan las políticas económicas y sociales pero no en la forma específica que finalmente asumen en el país, porque allí es donde opera con inusitada eficacia la relación de la fracción local con el sistema político. La causa más elemental, pero no por ello menos relevante, para que ello ocurra es que los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros son los que actúan cotidianamente en el país y lo hacen desde hace muchas décadas. Por otra parte, y no menos importante, es que la conducción estratégica de la fracción local se encuentra radicada en el país y, en consecuencia, está directamente involucrada en la construcción del nuevo sistema político. Por el contrario, para las fracciones extranjeras, incluida la mayoría de las empresas extranjeras insertas en la producción y los servicios, la conducción local es un eslabón más que debe responder a las normas y la planificación establecida en los países de origen en que está ubicada la casa matriz”. Asimismo, se menciona que: “el transformismo argentino se institucionaliza a fines de este período, cuando los dos partidos centrales del sistema político firman el denominado ‘Pacto de Olivos’. Este acuerdo,

ficativamente más poderosos en términos estrictamente económicos. De allí que los acreedores externos, al tener bloqueada la posibilidad de modelar un sistema político *a su imagen y semejanza*, recurrieran a su poderío económico, provocando conmociones económicas y sociales para modificar una situación que les era adversa.

EL RÉGIMEN DE CONVERTIBILIDAD

Abordando el análisis de las etapas previas a la disolución de la valorización financiera (1990-2001), resulta evidente que inicialmente los sectores dominantes lograron superar la dramática crisis de esos años mediante la convergencia de la desregulación económica y la reforma del Estado –cuyo epicentro es la privatización de las empresas estatales–, con la apertura comercial asimétrica, la instauración del régimen de Convertibilidad y el Plan Brady.

En términos de la deuda externa, la salida de capitales locales al exterior y los intereses pagados a los acreedores externos durante la Convertibilidad, se sucedieron etapas disímiles, e incluso contradictorias, que se originaron en la irrupción de otros factores que sobredeterminaron el funcionamiento clásico de la valorización financiera.

Sin abordar un análisis pormenorizado de la privatización de las empresas estatales (Azpiazu y Basualdo, 2001; Azpiazu y Schorr, 2001; Azpiazu, 2002) y considerando solamente lo ateniende a la problemática planteada, es pertinente recordar que los sectores dominantes presentaron el programa de privatización de empresas públicas como el cambio estructural que desplazaría a la valorización financiera como eje central de la economía argentina, porque crearía las condiciones para retener el ahorro interno, evitando la fuga de excedente al exterior.

En la realidad ocurrió todo lo contrario, las privatizaciones quedaron subordinadas a la valorización financiera, ubicándose junto a la relación entre la tasa de interés interna e internacional como el otro factor determinante de ese proceso. Esta subordinación de las privatizaciones a la lógica financiera se hizo patente en la posterior y masiva transferencia de capital, cuyo núcleo central estuvo constituido por la venta de las tenencias accionarias de la fracción dominante local al capital extranjero.

Es así que durante los primeros años (1990-1992), se realizó el grueso de las privatizaciones, generándose una sensible reducción de

que pone en marcha una reforma constitucional que permitirá la reelección de Menem, consolida la nueva dinámica del sistema político aprobando todo lo actuado, reforma la composición de la Corte Suprema de Justicia, al mismo tiempo que ubica, dentro del nuevo sistema de dominación, al peronismo como el partido de mayor jerarquía orgánica y al radicalismo como su rueda auxiliar”.

la deuda externa debido a que en las mismas se rescataron bonos de la deuda externa que se aceptaron como parte de pago (programa de capitalización de bonos de la deuda externa). Por otra parte, en ese mismo período y por la misma razón, se registró otro proceso inédito que fue la repatriación de capitales locales invertidos en el exterior, debido a que los capitales oligopólicos locales se constituyeron en accionistas relevantes de los consorcios privados que tomaron a su cargo la prestación de los servicios públicos. Finalmente, el pago de intereses a los acreedores externos fue positivo pero modesto, debido a que durante la negociación del Plan Brady se realizaron aportes fijos y reducidos que estaban acordes con la escasez de reservas de divisas.

Es preciso tener en cuenta que el *modus operandi* definido por los sectores dominantes en el programa de privatizaciones consistió en conformar una comunidad de negocios entre las fracciones que los componen (la oligarquía diversificada, las empresas extranjeras y los bancos transnacionales), a través de su participación en la propiedad de los consorcios privados que tomaron a su cargo la prestación de los diversos servicios públicos. Por lo tanto, la disminución o el eventual retorno de los capitales locales invertidos en el exterior era la contrapartida de las múltiples participaciones accionarias en los nuevos consorcios que adquirieron los grupos económicos locales. Su incidencia en la fuga de capitales al exterior fue tan importante que la misma se revirtió –pasó a ser repatriación de capital– cuando destinaron ese excedente a la compra de activos públicos. Esto ocurre a pesar de que en 1992, la relación entre la tasa de interés interna versus la internacional llega a los niveles más elevados del período (exceptuando el año 2001) en un contexto de gran liquidez internacional y cuando el riesgo de una devaluación era mínimo porque se estaba firmando el acuerdo por el Plan Brady y expandiendo la economía interna sobre la base del esquema de la Convertibilidad. De esta manera, durante los primeros años el impacto de las privatizaciones fue definitorio en la reducción de la fuga de capitales y de la deuda externa, neutralizando el efecto de la elevada relación entre las tasas de interés interna e internacional que operaba en el sentido contrario sobre ambas variables.

En los años posteriores (1993-1998) la evolución del proceso fue claramente diferente, porque los dos factores (las transferencias de capital y el diferencial de las tasas de interés) que definían el comportamiento de la valorización financiera ejercieron su influencia en el mismo sentido. De allí que durante estos años se registró, tal como consta en las evidencias presentadas, el récord histórico en las variables consideradas, con niveles de endeudamiento externo, salida de capitales locales e intereses pagados superiores a los registrados durante la dictadura militar.

Al respecto, las evidencias empíricas del Gráfico 9 permiten profundizar el análisis de estos procesos tan decisivos. En primer término

ponen en evidencia un rasgo que caracteriza al proceso de privatizaciones y consiste en la notable rapidez de su implementación. Sin embargo, las mismas también indican que cuando dicho proceso decae drásticamente (1994) ya estaba en marcha otro, que se sustentaba en las transferencias de la propiedad de empresas oligopólicas entre las diversas fracciones de los sectores dominantes, cuya importancia se acrecienta en los años posteriores (Basualdo, 2000a; Kulfas, 2001).

El primer rasgo distintivo de estas transferencias de capital es que se trataba de un proceso que involucraba la venta de una cantidad muy significativa de grandes empresas oligopólicas líderes en sus respectivas actividades pero, al mismo tiempo, estrechamente vinculado a las privatizaciones de las empresas estatales de la etapa anterior porque estas empresas, a medida que transcurre el tiempo y se incrementa el monto de las transferencias, se constituyen como el núcleo central del mismo. Tanto es así, que los últimos años de esta etapa y la posterior pueden caracterizarse como la segunda vuelta de las privatizaciones⁹.

La otra característica particular del mismo es que se trata de transferencias de capital en las cuales, predominantemente, la fracción dominante local (grupos económicos) es la vendedora y el capital extranjero el comprador. De esta manera, durante la década analizada se opera una reversión de la disminución de la incidencia del capital extranjero que se registra durante los años ochenta, pero de tal magnitud que este último período se caracteriza como el de la extranjerización de la economía argentina. No obstante, es importante tener en cuenta, por lo que se analizará más tarde, que ese predominio extranjero no implica la inexistencia de adquisiciones por parte de la oligarquía diversificada que, si bien es minoritaria, adquiere una relevancia estratégica en los años posteriores, al insertarse en las principales producciones agroexportadoras.

En este contexto resulta comprensible la notable magnitud que alcanza la salida de capitales locales entre 1995 y 1997 y los menores niveles, pero de todos modos significativos, alcanzados en los años posteriores, en la mayoría de los cuales supera el nivel del endeudamiento externo. Ya no está operando únicamente el diferencial entre la tasa de interés interna e internacional sino, además, la venta de activos fijos cuyo ciclo también culmina en la salida de excedente al exterior. Sin duda, el momento de mayor convergencia entre los dos factores que impulsan la

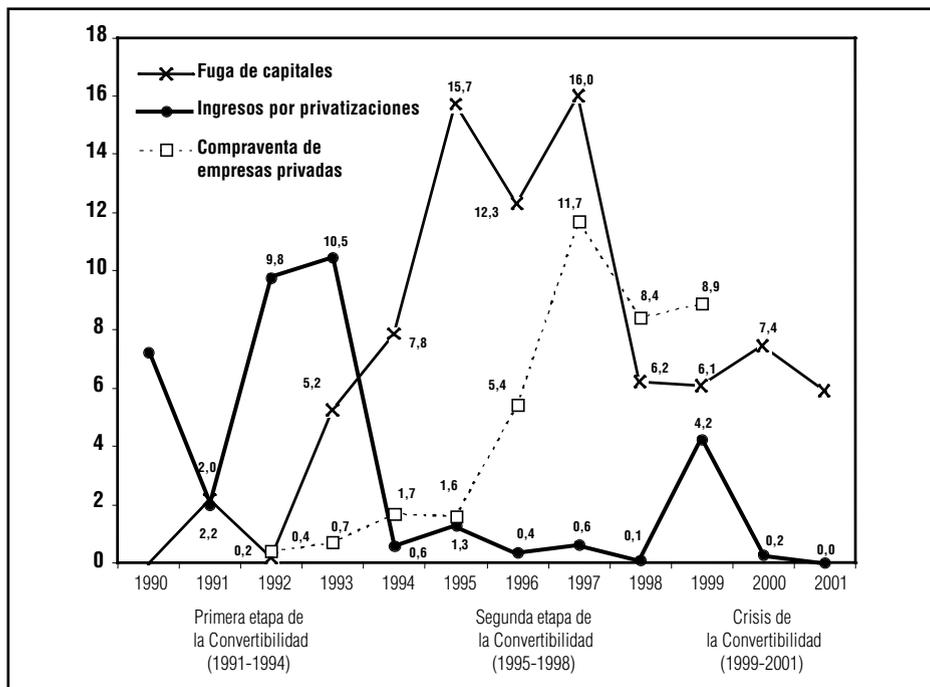
9 Sobre el particular, Matías Kulfas (2001: 32) concluye que: “uno de los aspectos centrales relacionados con el proceso de fusiones y absorciones es la estrecha relación que posee con la reestructuración ocasionada por el proceso de privatizaciones (...) Mientras que durante los primeros años de la década, cuando se concreta el grueso de las privatizaciones, dicho tipo de operatoria resulta marginal (sólo el 3,6% de las operaciones se vinculan con la reestructuración en empresas y sectores privatizados), en el bienio 1995-1997 se eleva a un promedio del 19% y en el trienio 1997-1999 se transforma en mayoritaria con el 52%”.

fuga de capitales locales al exterior se registra en 1997, punto culminante de la transferencia de activos fijos y del endeudamiento externo privado.

Hasta el momento, en función de mantener el hilo positivo, se ha omitido toda explicación sobre un aspecto de fundamental importancia, como son las razones por las cuales se considera que la transferencia de un activo fijo es asimilable a una operación de valorización financiera y no, como lo indicaría la experiencia histórica, una reestructuración de la propiedad en la economía real que expresa la expulsión de ciertos capitalistas que enfrentan graves inconvenientes económicos-financieros o, simplemente, su desplazamiento hacia otras actividades de la propia economía real por diversas razones (tecnológicas, condiciones del mercado, ventajas institucionales, etc.), en la búsqueda de un mejor o más estable nivel de rentabilidad.

GRÁFICO 9

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR PRIVATIZACIONES O POR COMPRAVENTA DE EMPRESAS PRIVADAS Y FUGA DE CAPITALES LOCALES AL EXTERIOR 1990-2001
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de FLACSO y del Centro de Estudios de la Producción (CEP), Síntesis de la Economía Real, varios años.

La indagación de esta problemática implica incursionar en la naturaleza particular que asume este fenómeno y la manera en que la misma influye en el comportamiento de los compradores y de los vendedores de las firmas en cuestión. En este sentido, una característica insoslayable del mismo es que, salvo casos excepcionales, las empresas que se transfieren exhiben las mayores rentabilidades de la economía real o, en el peor de los casos, de sus respectivas actividades. Dado que esto ocurre en el contexto del régimen de Convertibilidad, estas empresas tienen además una elevada ganancia en dólares, lo cual determina que sean altamente rentables en términos internacionales. De allí el interés de los capitales extranjeros por acceder a la propiedad de las mismas.

En términos históricos, la venta de empresas oligopólicas con alta rentabilidad plantea un proceso inédito. Por cierto, en etapas anteriores se habían registrado transferencias de empresas –aunque, por cierto, nunca tuvieron estos alcances porque no estaban en juego las empresas estatales privatizadas– pero esas ventas se originaron en una muy comprometida situación económico-financiera de las empresas involucradas. En este caso ocurrió lo contrario, porque se venden las empresas que, salvo excepciones, no enfrentaban situaciones de crisis económico-financieras y obtienen la rentabilidad más elevada en sus sectores de actividad. Se trata de un punto en común a todas ellas, aunque resultado de situaciones diversas que luego se mencionarán, de peculiar relevancia porque el precio de venta del activo fijo es una función directa de su nivel de rentabilidad.

Dado que se trata de empresas de elevada rentabilidad relativa, su precio de venta conlleva significativas ganancias patrimoniales, pero las mismas son potenciales –y por lo tanto pasibles de desaparecer en el tiempo ante cambios significativos en los precios relativos como, por ejemplo, una devaluación del signo monetario–, a menos que se realice su venta, que es lo que ocurrió a lo largo de estos años. Como el objetivo es realizar esas ganancias patrimoniales, y no invertir en otras actividades económicas, la manera de conservarlas en las monedas de los países centrales es remitirlas al exterior para independizarlas de los vaivenes de los precios relativos internos, especialmente del tipo de cambio en una etapa de creciente sobrevaluación del peso. De esta manera, un activo fijo cambia de naturaleza y queda subsumido en la lógica de la valorización financiera.

Por cierto, las bases para obtener ganancias patrimoniales o de capital mediante la enajenación de firmas prestadoras de los servicios públicos privatizados o de aquellas que actúan en la producción de bienes, son diferentes. En las ventas de las empresas privatizadas, dado el contexto de un régimen convertible, las ganancias patrimoniales se originan en dos procesos que se despliegan sucesivamente a lo

largo del tiempo. El primero de ellos consiste en el escaso monto que percibe el Estado por la venta o concesión de sus empresas a los sectores dominantes, por la convergencia de una marcada subvaluación de los activos públicos y la aceptación de que una parte muy significativa del pago se realice con bonos de la deuda externa a valor nominal y no de mercado (capitalización de bonos de la deuda externa). A este reducido precio inicial, le sigue otro proceso que consiste en la implementación de sucesivas renegociaciones de los contratos originales que sistemáticamente están orientadas a garantizar una elevación de la rentabilidad empresarial, a las cuales se le agregan los notorios incumplimientos de estos consorcios privados que operan en el mismo sentido –indexación en dólares de las tarifas, incumplimientos en términos de las inversiones comprometidas, así como en el traslado de reducciones impositivas y los incrementos de productividad a las tarifas, etcétera.

La conjunción de ambos factores determinó la emergencia de elevadas ganancias patrimoniales, pero no inmediatamente sino varios años después de la transferencia de los activos públicos, una vez que lograron consolidar una elevada rentabilidad. Por eso, la venta de las participaciones accionarias en estos consorcios privados se comienza a realizar, mayoritariamente, desde mediados de la década del noventa en adelante.

Un ejemplo permite constatar la magnitud que alcanzaban las ganancias patrimoniales en este tipo de transferencias de capital. Al respecto, en el Cuadro 2 consta una estimación de las ganancias corrientes y patrimoniales obtenidas por algunos integrantes de las fracciones del capital dominante que participaban en la propiedad de las empresas distribuidoras o transportadoras de gas que surgieron a partir de la privatización de Gas del Estado y que posteriormente vendieron dichas tenencias accionarias.

CUADRO 2

ESTIMACIÓN DE LAS GANANCIAS CORRIENTES Y PATRIMONIALES DE UN CONJUNTO SELECCIONADO DE CONGLOMERADOS EMPRESARIOS QUE PARTICIPARON EN LA ADQUISICIÓN DE GAS DEL ESTADO (PORCENTAJES Y MILLONES DE DÓLARES)

	Grupo Pérez Companc	Grupo Soldati	CEI Citicorp Holdings		Grupo Socma/Macri
Empresa prestataria	Metrogas	Gas Natural Ban	Transportadora de Gas del Sur	Camuzzi Gas del Sur y Pampeana	Distribuidoras de Gas del Centro y Cuyana
Participación accionaria	17,5%	17,5%	17,5%	22,5% y 17,5%	67,5% y 45%
(I) Inversión inicial*	52	27	62	75	148
Año de la venta	1998	1999	1996	1996 y 1997	1997 y 2000
(II) Monto de la venta	109	74	251	93	323
(III)=(II)-(I) Ganancias patrimoniales	57	47	189	18	174
(IV) Ganancias corrientes acumuladas**	49	55	119	70	127
(V)=(III)+(IV) Ganancias totales	106	102	307	88	301
Rendimiento anual de la inversión total	28%	35%	84%	21%	20%

* El monto de la inversión inicial surge del producto entre el importe abonado al Estado por el consorcio controlante de cada empresa al momento de la adjudicación de la empresa y la cuota parte de capital con que el conglomerado participó originalmente en la misma.

** Se trata de la proporción de las utilidades netas de las empresas que le correspondió a cada propietario en función de su participación accionaria en el consorcio controlante hasta el momento en que se desprende de su propiedad. En el caso de las participaciones del grupo Socma/Macri en las distribuidoras Cuyana y del Centro, se consideraron las ganancias acumuladas del período 1993-1999.

Fuente: elaboración propia sobre la base de los balances de las empresas, varios años.

Aun sin realizar un análisis pormenorizado del mismo, es insoslayable destacar el elevado rendimiento (ganancias patrimoniales + ganancias corrientes) obtenido por los grupos económicos controlantes, que en ningún caso fue inferior al 20% anual acumulativo sobre el capital invertido, llegando el del CEI Citicorp Holdings en Transportadora de Gas del Sur al 84% anual acumulativo sobre el capital invertido inicialmente¹⁰. Cabe insistir en que el nivel extraordinariamente alto de las

10 Es pertinente señalar que no se trata de hechos excepcionales sino que en los restantes servicios se repiten tasas de rentabilidad similares. Por ejemplo, para el caso telefónico Martín Abeles (2001) demuestra que: "desde el punto de vista del rendimiento anual de los montos invertidos originalmente en la adquisición de los activos de ENTEL, se destaca el caso de la Sociedad Comercial del Plata, cuya inversión inicial se valorizó a una tasa anual acumulativa de 82%, magnitud propia de actividades especulativas desarrolladas en el ámbito financiero en etapas de elevada incertidumbre macroeconómica".

ganancias de estos capitales fue el resultado del bajo precio inicial de los activos públicos y de la gran magnitud de sus ganancias corrientes, y provocó que algunos integrantes de la oligarquía diversificada transfirieran al capital extranjero no únicamente sus tenencias accionarias en las empresas privatizadas sino, incluso, la totalidad de sus activos fijos. Caben pocas dudas acerca de que el caso paradigmático en este sentido fue el grupo económico Astra, que le transfirió a Repsol la totalidad de sus empresas.

En el caso de las empresas productivas, desvinculadas de la privatización de las empresas estatales, las ganancias patrimoniales provienen del valor de mercado en el momento de la venta respecto a la valuación media histórica de la empresa evaluada en dólares. El diferencial entre ambos parámetros se puso de manifiesto muy rápidamente a partir de la vigencia del régimen convertible porque durante los primeros años, como se señaló anteriormente, se expandió el consumo y comenzó la apreciación del peso que impactó inmediatamente sobre el valor del activo fijo en dólares y su efecto sobre la estructura de costos fue neutralizado, al menos parcialmente, por la mencionada devaluación fiscal (reducción de impuestos al sector empresario). Por esta razón, las transferencias de capital dentro de los sectores dominantes comenzaron con operaciones que involucraron a firmas productivas oligopólicas, desvinculadas de la privatización de las empresas estatales pero contemporáneas con el momento álgido de este último proceso.

Así por ejemplo, de acuerdo a la información disponible, entre las primeras transferencias de propiedad significativas se encuentra el Establecimiento Modelo Terrabusi S.A., firma líder en la producción de alimentos que, a comienzos de 1994, fue vendida por el grupo económico Montagna-Terrabusi, integrante de la fracción de la oligarquía diversificada, a RJR Nabisco (capitales norteamericanos) por alrededor de 230 millones de dólares. Si bien el mencionado grupo posteriormente adquiere alrededor de 10 mil hectáreas en la provincia de Bs. As., las cuales se suman a las 15 mil hectáreas que ya controlaba en ese distrito, no hay evidencias de que el grueso de esos fondos se haya reinvertido en el país (Basualdo, Bang y Arceo, 1999).

Sin lugar a dudas, como queda patente en los ejemplos analizados y en otros innumerables ejemplos que no se mencionaron, la oligarquía diversificada fue una participante central en esta acentuada transferencia de propiedad de activos fijos que tuvo lugar en los años noventa. No obstante, es sumamente relevante señalar que dicha participación no implicó que esta fracción del capital desapareciese de la economía real. En realidad, al mismo tiempo que disminuyó su participación en la producción de bienes y servicios, su inserción productiva se concentró crecientemente en la elaboración de bienes exportables debido a las ventajas comparativas naturales que exhibe el país, las cuales tienen

una reducida demanda de bienes importados, en un contexto en que las grandes firmas eran las únicas superavitarias en términos de la balanza comercial del país.

A los fines de aprehender la importancia de la oligarquía diversificada en este aspecto tan crucial en términos históricos y actuales, en el Cuadro 3 consta el saldo comercial obtenido por el país y por las 200 firmas de mayor facturación según las diferentes fracciones del capital que las componen.

CUADRO 3

DISTRIBUCIÓN DEL SALDO COMERCIAL TOTAL Y DE LAS 200 EMPRESAS DE MAYORES VENTAS SEGÚN TIPO DE CAPITAL (MILLONES DE DÓLARES)

	Saldo de la balanza comercial del país			Saldo de la balanza comercial de las 200 empresas de mayores ventas				
	Total del país	200 empresas de mayores ventas	Resto de la economía	Grupos económicos	Conglomerados extranjeros	Empresas locales independientes	Empresas extranjeras	Asociaciones
1993	-2.364	2.736	-5.100	1.211	143	535	1.231	-384
1994	-4.139	2.348	-6.487	1.614	107	422	858	-653
1995	2.357	5.858	-3.501	2.994	326	603	1.394	541
1996	1.760	7.498	-5.739	3.357	1.025	929	1.349	838
1997	-2.123	8.080	-10.203	3.332	1.301	843	1.697	907
1998	-3.097	9.046	-12.143	2.183	2.069	794	2.585	1.414
1999	-795	7310	-8.105	2.410	2.160	484	1.871	385
2000	2.558	8.429	-5.871	2.782	1.909	615	2.507	616

Fuente: elaboración propia sobre la base de la revista *Mercado* e información del Banco Central de la República Argentina (BCRA), Memoria y Balance, varios años.

Centrando la atención únicamente en la problemática tratada, se percibe claramente que las 200 grandes firmas –en realidad, no más de cien de ellas– tienen un saldo de su balanza comercial sistemáticamente positivo que tiende a elevarse durante el período analizado, mientras que el del resto de la economía conforma la contracara del mismo: negativo y notablemente elevado.

Considerando ahora la distribución del elevado superávit comercial que obtenían las grandes firmas oligopólicas de la economía local, se percibe, sin lugar a ningún tipo de dudas, que la oligarquía diversificada (grupos económicos) es la fracción que a partir de 1994 encabeza las posiciones. En otras palabras, si bien la oligarquía diversificada resiente significativamente su influencia en la economía real, sigue permaneciendo en la misma, inserta especialmente en la producción de bienes exportables con una escasa incidencia de los productos importados en sus insumos.

LOS PROYECTOS ENFRENTADOS Y EL FIN DE LA CONVERTIBILIDAD

En conjunto, todos estos elementos delimitan dos grandes etapas cuyas características fueron contrapuestas y definieron el contenido central que asumió la crisis final del régimen convertible que se inició en 1998 y culminó en el año 2001. La primera de ellas (1990-1993) se constituyó a partir de la privatización de las empresas estatales que por su importancia estructural definieron, por primera vez en el país, la conformación de una comunidad de negocios entre las tres fracciones del capital que eran centrales en la economía local (los grupos económicos, las firmas extranjeras y la banca transnacional).

A su vez, la participación de la oligarquía diversificada en la propiedad de los nuevos consorcios prestadores de servicios públicos trajo aparejada una notable reducción de la fuga de capitales locales al exterior —o incluso una repatriación de una parte de los recursos fugados anteriormente. Finalmente, debido a la acentuada participación de la capitalización de los bonos de la deuda externa (rescate de títulos de la deuda externa), se registró una significativa disminución de la deuda externa total.

Así como la primera etapa se desarrolló sobre la base de la conformación de una comunidad de negocios entre las fracciones del capital determinantes en la evolución de la economía local, la segunda (1994-1997) se caracterizó por lo contrario, es decir por la disolución de la asociación entre esas fracciones del capital y un auge generalizado de las transferencias de la propiedad de las grandes empresas oligopólicas al capital extranjero por parte de capitales locales en general y de la oligarquía diversificada en particular. Esta última, al tiempo que redujo su importancia en la economía real por la venta de sus activos fijos acentuó su inserción estructural en la producción de bienes exportables con escasa demanda de insumos importados, ubicándose como la fracción del capital con mayor superávit en su balanza comercial. La convergencia de la generalizada realización de ganancias patrimoniales mediante la venta de empresas y participaciones accionarias, con el diferencial entre la tasa de interés interna e internacional, determinaron un auge

inédito en el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior que, a partir de 1998, al converger con crecientes expectativas de una devaluación, determinaron el agotamiento de la Convertibilidad.

Desde el punto de vista del capital en su conjunto (financiero y productivo), resulta poco discutible que durante estos años la oligarquía diversificada en la primera etapa mencionada precedentemente modificó la composición del mismo, incrementando la participación del capital fijo dentro del capital total en detrimento de su tenencia de activos financieros, especialmente en el exterior. En cambio, durante la segunda etapa implementó el movimiento contrario –pero ampliado significativamente porque media el proceso de valorización financiera y de ganancias patrimoniales– y, al mismo tiempo, intensificó su inserción en la economía real en aquellas producciones que exhibían un particularmente elevado superávit en el comercio exterior. Por lo tanto, cuando se inicia la crisis del régimen convertible (1998) el capital de esta fracción de los sectores dominantes está acentuadamente concentrado en activos financieros dolarizados y radicados en el exterior y sus ingresos provenientes de las firmas controladas en el país igualmente dolarizados. Es decir, tiene una notablemente elevada dolarización tanto de su stock de capital como de sus flujos de ingresos.

Por el contrario, el capital extranjero se ubica en una situación opuesta, ya que a lo largo de las dos etapas su posicionamiento sobre activos fijos fue creciente debido a su participación en las privatizaciones, primero, y a la adquisición de empresas productivas y prestadoras de servicios públicos, después.

Esta diferente inserción estructural asumió una gran incidencia, tanto para definir el agotamiento definitivo del régimen convertible como las modalidades de su crisis e, incluso, su forma de resolución. En un intento de aprehender el fenómeno en su conjunto, cabe señalar que el peculiar comportamiento de los sectores dominantes descrito anteriormente también hizo posible que este régimen perdurara más allá de lo previsible inicialmente, debido al flujo adicional de divisas que aportó para la perduración de la Convertibilidad, aun cuando las mismas terminarían fuéndonse al exterior.

En el último cuatrienio de la Convertibilidad (1998-2001), sobre la base estructural reseñada previamente, se pusieron en marcha dos propuestas alternativas al régimen vigente que fueron acentuando sus diferencias a lo largo del tiempo. La alternativa propuesta por los capitales extranjeros tenía como objetivo profundizar el régimen vigente, reemplazando la Convertibilidad por la dolarización. Obviamente, mediante esta eventual modificación de la política económica, las subsidiarias extranjeras productoras de bienes o prestadoras de servicios en el país se asegurarían de que los mismos mantendrían su valor en dólares, evitando sufrir pérdidas patrimoniales sobre los ingentes recursos inver-

tidos localmente. Igualmente, la banca transnacional radicada en el país evitaría que sus deudas en dólares (depósitos) se acrecentaran en pesos o sufrir pérdidas por la incobrabilidad por sus préstamos en dólares.

La otra propuesta es impulsada por la oligarquía diversificada (grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros) y tenía como objetivo central salir de la Convertibilidad mediante una devaluación de la moneda local. Salta a la vista, y se corroboró por la experiencia posterior, que este tipo de política económica genera los efectos contrarios a la anterior, infligiéndole pérdidas patrimoniales al capital extranjero y potenciando en la moneda local el poder económico de la oligarquía diversificada, ya que sus recursos invertidos en el exterior y los ingresos corrientes de su saldo comercial están dolarizados. Sin embargo, la potencia de esta propuesta, que finalmente será la que prevalecerá como alternativa a la Convertibilidad, radicó en que no se sustentaba únicamente en los intereses particulares de la fracción del capital que la impulsaba sino de la oligarquía argentina en su conjunto, porque los efectos redistributivos de una devaluación también la beneficiaban, y en la notable consolidación del transformismo argentino a partir del Pacto de Olivos (Basualdo, 2001).

Los efectos macroeconómicos de la alternativa devaluacionista tenían una notable importancia, porque las pérdidas patrimoniales que implican sobre el capital extranjero operan sobre un stock de inversiones que ronda los 120 mil millones de dólares, mientras que las eventuales ganancias de la oligarquía en general y de su fracción diversificada en particular estaban vinculadas al stock de los capitales invertidos en el exterior por residentes locales, que alcanzaba, aproximadamente, 140 mil millones de dólares, así como los ingresos corrientes derivados del saldo comercial que se analizaron previamente. Asimismo, sus catastróficos efectos sobre los sectores populares son obvios y, dada la experiencia reciente, huelgan los comentarios.

Durante los últimos años de la Convertibilidad, a partir de esta condensación de los intereses contrapuestos dentro de los sectores dominantes en el sector externo de la economía, se desplegó un conjunto de contradicciones acerca de los ejes centrales de la sociedad argentina: el formato institucional, la inserción internacional, el papel y la jerarquía de las instituciones intermedias, etcétera.

En efecto, del análisis de los elementos que fueron integrando las propuestas enfrentadas se puede percibir que se trata de planteos que no se agotan en la reivindicación de intereses económicos inmediatos sino que tienen un horizonte de largo plazo y que, mediante la constitución de alianzas sociales alternativas, buscan detentar la hegemonía en la sociedad. Para lograrlo, cada una de ellas integró alguna de las reivindicaciones que sostenían los sectores populares, pero las mismas fueron vaciadas y reprocesadas en función de los intereses de la respectiva

fracción dominante que la impulsaba. Así, la vertiente que propugnaba la dolarización reivindicaba la necesidad de replantear el transformismo argentino y la lucha contra la pobreza para incrementar la incidencia política de los sectores que la sustentan y asegurar la viabilidad de la dominación. Por su parte, los sectores que impulsaban la devaluación enarbolaban la necesidad de reactivar la producción y desconocer la deuda externa, consolidando el transformismo para poder ampliar su esfera de influencia en la economía real. Este proceso de apropiación y reprocesamiento de las reivindicaciones populares introdujo un alto grado de complejidad y confusión que tenía como objetivo obscurecer el hecho de que ninguna de las propuestas dominantes incorporaba, ni siquiera insinuaba, algún elemento que indicara la voluntad de profundizar el proceso democrático mediante la participación popular y la redistribución progresiva de los ingresos.

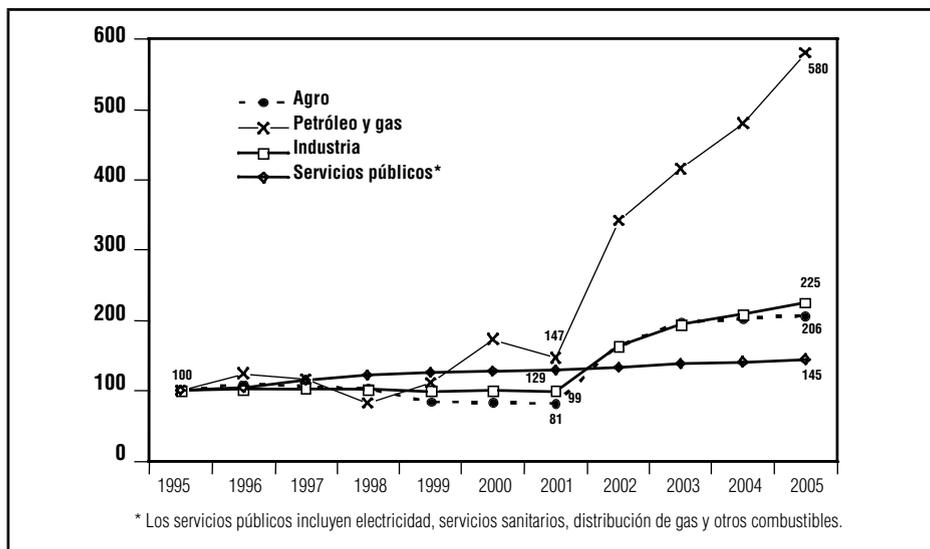
NOTAS SOBRE LA POST-CONVERTIBILIDAD (2002-2005)

Una breve recapitulación de algunas de las principales transformaciones que se produjeron a nivel económico durante los últimos años permite esbozar el carácter que asume el proceso económico y social en la post-convertibilidad.

Al respecto, cabe recordar que durante la disolución del régimen de Convertibilidad se registra una profunda y prolongada crisis (1998-2002) que implicó una reducción de aproximadamente el 20% del PBI. Sin embargo, a partir de 2003 se desplegó un acentuado crecimiento económico equivalente al 9% anual en un contexto internacional que se caracterizaba por la vigencia de reducidas tasas de interés y elevados precios de los bienes primarios exportables por el país, que persisten hasta la actualidad. Bajo esas circunstancias, se implementa en 2002 una de las devaluaciones del tipo de cambio más acentuadas, si no la más, de la historia argentina. Dado que en las evidencias empíricas presentadas anteriormente queda claro el efecto corrosivo que tuvo sobre la participación del ingreso de los asalariados, cabe aquí analizar su impacto sobre los precios relativos (Gráfico 10).

Estas evidencias ponen de manifiesto la profunda modificación de los precios relativos a partir de los altos precios internacionales y la acentuada modificación del tipo de cambio. El petróleo y el gas seguidos por el precio de los productos agropecuarios e industriales (liderados por los bienes agroindustriales) son los que ganan posiciones en detrimento de los servicios públicos privatizados que habían encabezado las posiciones durante los años noventa.

GRÁFICO 10
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS MAYORISTAS 1995-2005
(NÚMERO ÍNDICE 1995 =100)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Índice de Precios Mayoristas), varios años.

La acentuada reactivación del crecimiento económico avanzó principalmente sobre producciones exportables, pero también comprometió incrementos significativos de las producciones vinculadas al mercado interno (Cuadro 4). En términos generales, estas evidencias indican de una manera contundente que la reactivación industrial luego de la crisis definitiva de la Convertibilidad comprometió al conjunto de la actividad industrial.

Asimismo, demuestran que esa reactivación fue diferencial e inversa a la vigente durante la década del noventa, ya que las ramas sustitutivas (las que exportan menos del 20% entre 2002 y 2004) se expanden a una tasa anual que prácticamente duplica a la de los bienes exportables (21,1% anual contra 11,2%, respectivamente) cuando durante la Convertibilidad era a la inversa y con una diferencia aún más pronunciada. Sin embargo, en términos de su importancia estructural, las ramas sustitutivas pierden importancia (del 57,6% al 51,2% del total industrial) porque están ponderadas por los precios de 1993. La evolución de los precios entre los bienes exportables y sustitutivos indica que dicha retracción sería aún más pronunciada si se consideraran los precios corrientes. Obviamente la incidencia de los bienes exportables sigue la dirección inversa (del 41,9% al 48,2% del total industrial), que sería aún más pronunciada si se consideraran los precios corrientes.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN E IMPORTANCIA DE LAS RAMAS SUSTITUTIVAS Y EXPORTADORAS*
 1993-2001 / 2002-2004(EN PORCENTAJES)

Encuesta industrial	Variación anual		VBP sector / VBP industrial	
	1993-2001	2002-2004	1993-2001	2002-2004
Total ramas sustitutivas**	-1,0	21,1	57,6	51,2
Las diez actividades más importantes según VBP				
Fabricación de productos químicos	-1,1	14,1	7,6	6,7
Productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas, café, té, yerba mate y especias	-1,4	14,4	5,9	5,8
Elaboración de productos lácteos	4,5	6,4	5,8	5,6
Bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas	-0,9	23,1	4,4	3,5
Productos de plástico	3,5	13,3	3,3	4,2
Papel y productos de papel	1,1	11,6	3,0	3,4
Productos de minerales no metálicos	-4,6	30,3	3,2	2,5
Molienda de trigo, legumbres, cereales, arroz, alimentos para animales y almidones	2,1	12,2	2,2	2,6
Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles)	-2,0	22,9	1,9	2,0
Abonos, plaguicidas y otros químicos de uso agropecuario	14,6	27,1	1,0	2,3
Total ramas exportadoras***	-0,3	11,2	41,9	48,2
Las diez actividades más importantes según VBP				
Carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	1,8	10,1	12,2	13,4
Combustibles líquidos, grasas y lubricantes	-1,1	3,5	7,0	10,3
Fabricación de vehículos automotores	-4,3	26,1	4,9	3,3
Productos de hierro y acero	2,5	10,0	3,3	5,3
Sustancias químicas básicas (excepto abonos)	3,7	6,7	2,9	5,2
Fabricación de muebles, somieres y colchones	-2,3	36,0	2,2	1,1

Curtido y terminación de cueros; marroquinería y talabartería	2,3	10,1	1,9	2,9
Fabricación de maquinaria de uso general	-1,7	15,6	1,7	1,8
Fabricación de autopartes para automotores y sus motores	-5,1	8,6	1,6	1,4
Productos de metales no ferrosos	3,8	6,0	0,8	1,3
Precios mayoristas exportadoras / no exportadoras (Base 1993 = 100)	99,2	117,9		

* Se trata de una estimación de las variaciones basada en volumen físico, mientras que la importancia de cada agrupamiento es el resultado de su importancia en términos de volumen físico ponderado por los precios vigentes en 1993. Se excluyeron del cuadro tres ramas de actividad por falta de información.

** Exportan más de un 20% de su VBP en el promedio de los años 2002-2004.

*** Exportan menos de un 20% de su VBP en el promedio de los años 2002-2004.

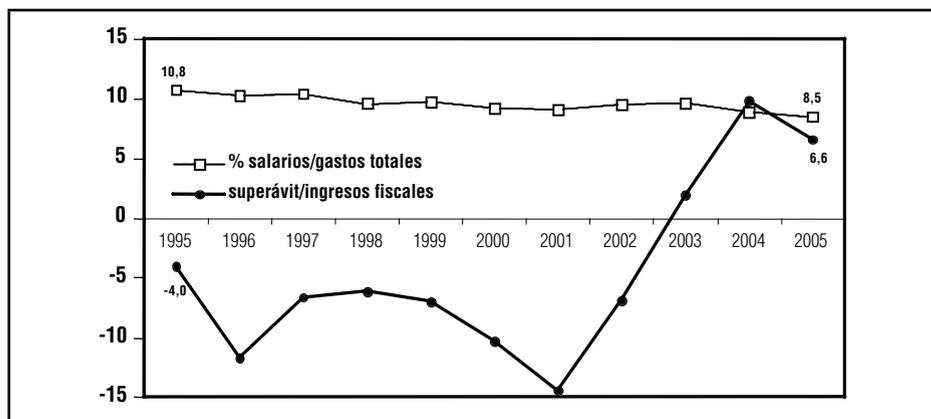
Fuente: elaboración propia sobre la información de la Encuesta Industrial del INDEC, varios años, y del CEP (Centro de Estudios de la Producción) del Ministerio de Economía de la Nación, *Síntesis de la Economía Real*, varios números.

Por otra parte, en la mayoría de los casos la producción industrial se incrementó principalmente sobre la base de la capacidad instalada ociosa, aun cuando la inversión se expandió, pero con una característica que violenta aparentemente la teoría económica y que por su importancia amerita ser analizada brevemente. Se registró una ausencia casi absoluta del financiamiento bancario y predominó el autofinanciamiento, ya que el sistema financiero había colapsado en la crisis de 2001-2002. Más aún, durante esos críticos años se registra, una vez que fracasaron los intentos de estatizarla, una significativa reestructuración de la deuda externa de las grandes firmas oligopólicas de la economía argentina. Ambas atipicidades son otra expresión del papel central de esas firmas en el proceso de fuga de capitales al exterior y de la notable importancia de los autopréstamos en su endeudamiento externo (Basualdo y Nahón, 2004; Basualdo y Nahón, 2006).

La pronunciada reactivación de la actividad económica junto a la conjunción de los tributos existentes (IVA, ganancias, etc.) con otros nuevos (retenciones, impuesto al cheque, etc.) permitió una significativa recomposición de las cuentas fiscales (Gráfico 11).

GRÁFICO 11

EVOLUCIÓN RELATIVA DEL SUPERÁVIT Y DE MASA SALARIAL ESTATAL 1995-2005
(EN PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía de la Nación, Indicadores Económicos, varios años.

Sobre la base de dicha recomposición aumentaron las reservas de divisas, y en ese marco se renegotió la deuda externa y se rescató la deuda externa con el FMI. No obstante, sería un error pensar que esta recomposición de las cuentas fiscales fue el resultado o estuvo asociada a una modificación de la naturaleza estatal.

Dentro de este cuadro de situación de las finanzas públicas, se verifica que el creciente superávit fiscal estuvo acompañado por un deterioro de la masa salarial dentro del gasto estatal. La misma sólo constituye un pálido reflejo de las heterogeneidades vigentes en el mercado de trabajo durante estos años que sintetizan y potencian las existentes.

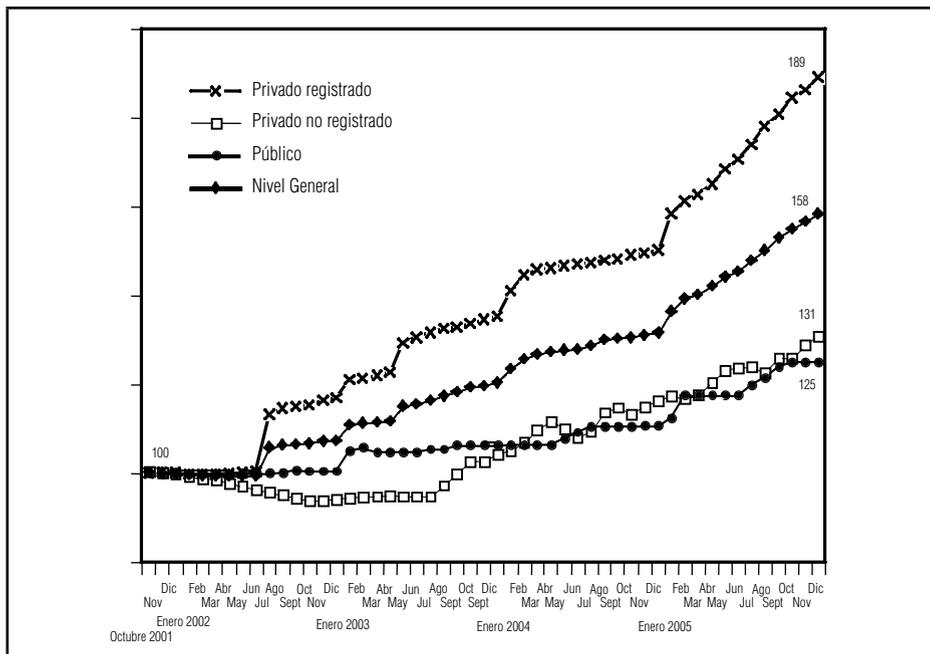
En el marco de la reactivación económica que se registra a partir de 2002 y del acentuado descenso de la desocupación (del 20,4% al 11,1% entre el primer trimestre de 2003 y el tercero de 2005, respectivamente) y de la subocupación (del 17,7% al 13,1% durante el mismo período) se desplegó una creciente diferenciación salarial entre los ocupados registrados, los no registrados y los empleados del sector público. Mientras que la remuneración de los ocupados registrados crece por encima del promedio, la de los no registrados y de los empleados públicos lo hacen muy lentamente y muy por debajo de la evolución de la inflación (Gráfico 12).

Esta trayectoria tan diferente entre ellos es la que determina la coexistencia entre un descenso de la desocupación con niveles notablemente elevados de pobreza, porque las categorías más postergadas

representan, aproximadamente, el 60% de los ocupados (35% los no registrados y 25% los estatales) mientras que los registrados concentran el 40% restante.

GRÁFICO 12

EVOLUCIÓN DEL SALARIO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE ASALARIADOS 2001-2005
(OCTUBRE 2001 = 100)



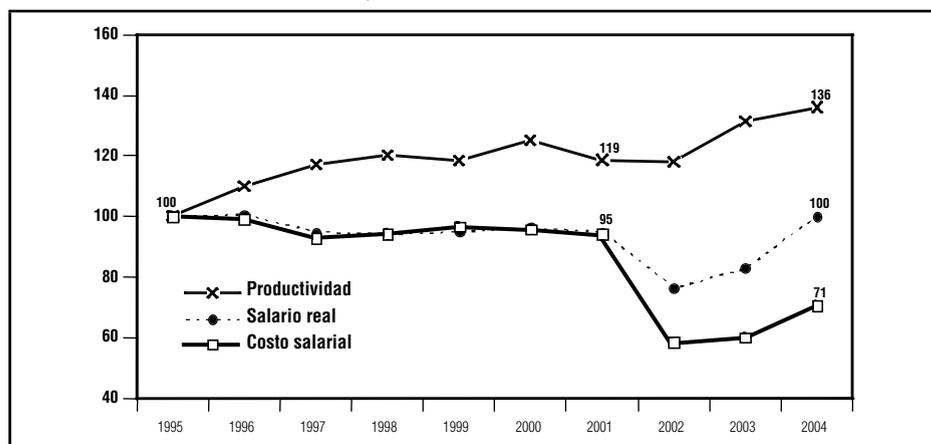
Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía de la Nación, Indicadores Económicos, varios años.

No obstante, es imprescindible señalar que aun el estrato de los trabajadores mejor pago (los registrados) percibió una remuneración que evoluciona por debajo de la productividad. Así por ejemplo, las evidencias expuestas en el Gráfico 13 para la industria manufacturera permiten corroborar ese fenómeno.

Sin duda, el año 2001 marca un *fin de época* que señala el agotamiento definitivo del patrón de acumulación que imperó en la Argentina durante los últimos 30 años. Es indudable que se impuso la salida devaluacionista propugnada por los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros, los cuales de allí en más se ubicaron como el sustento económico de las administraciones que se sucedieron en el marco de la profunda crisis política que caracterizó a los años recientes.

GRÁFICO 13

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD, EL COSTO SALARIAL Y EL SALARIO REAL
1995-2004 (EN NÚMERO ÍNDICE 1995 = 100)



Fuente: elaboración propia sobre información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Encuesta Industrial, varios años.

Sin embargo, la crisis de diciembre de 2001 también reconoció a la movilización social como un elemento constitutivo e insoslayable de mencionar. Por primera vez desde la dictadura militar, los sectores populares fueron un factor trascendente en la crisis definitiva de la valorización financiera, y a pesar de que no pudieron evitar ser los principales perjudicados por la misma, condicionaron su resolución forzando cambios en el escenario político y social del país. No obstante, también es insoslayable mencionar que este pronunciado giro en los acontecimientos desnudó las propias endebleces y contradicciones del movimiento popular, que permanecían ocultas durante la oposición a las políticas neoliberales de ajuste implementadas por C. Menem y que constituyen expresiones de la profunda heterogeneidad estructural que exhiben los sectores populares luego de los treinta años en que rigió la valorización financiera.

Todas estas características son imprescindibles de tener en cuenta porque son las que definen el carácter ambiguo, e incluso en algunos momentos contradictorio, del proceso que se abrió a partir de la ruptura del bloque dominante, y el irreversible agotamiento de la valorización financiera. De esa contradicción surge la candidatura del actual presidente, Néstor Kirchner, pero también en ella se originan los vaivenes que exhibe la propia política de la actual administración de gobierno.

Es indiscutible el carácter popular de las acciones del actual gobierno para juzgar a los genocidas de la dictadura militar y reivindicar

a quienes lucharon por la liberación nacional; para redefinir la composición de la Corte Suprema expulsando a los *amigos* del poder que fueron el sustento del menemismo; para derrotar y marginar del escenario político al duhaldismo que encarnaba a la derecha del partido peronista; para enfrentar la política del FMI condenando las políticas de ajuste e, incluso, los intentos por reducir la incidencia del pago de la deuda externa.

No obstante, también es poco discutible que la participación de los trabajadores en el ingreso se ubica entre las más reducidas en la historia reciente, no sólo comparada con la vigente a principios de los años setenta sino, incluso, con las que rigieron en varios momentos posteriores a la dictadura militar. Asimismo, que millones de argentinos siguen sumergidos en la pobreza extrema y que no se ha generado una homogeneidad en la clase trabajadora sino que persisten las profundas heterogeneidades en el mercado de trabajo que se agudizaron a partir de 2001 entre los trabajadores formales, los informales y los trabajadores estatales, siendo los dos últimos los mayoritarios y los peor remunerados. Que persiste la tercerización de actividades por parte de las grandes firmas como forma de disminuir la masa salarial. Que los avances en modificar el sistema político ni siquiera comenzaron a esbozarse en la vida sindical, cuando la falta de representatividad y de libertad sindical era y sigue siendo tan alarmante como la vigente en el sistema político, lo que trae aparejada la imposibilidad de avanzar no sólo en términos salariales sino también en las condiciones laborales entre las cuales la salud laboral constituye un problema candente. Que la renegociación y quita de la deuda externa distorsiona las responsabilidades de los agentes económicos comprometidos en ella, no sólo porque las medidas tomadas no afectaron a la contraída con los organismos internacionales sino también porque no incluyen a los deudores privados que fugaron los recursos valorizados al exterior. Que los avances en el sistema de representación política fueron claramente insuficientes porque no se han institucionalizado formas de participación directa de los sectores populares.

En otras palabras, se trata de un proceso en el cual la oligarquía pampeana conducida por la fracción diversificada junto a algunos capitales extranjeros insertos en la producción petrolera ejercen el predominio estructural pero, dada la ruptura del bloque de poder anterior, las transformaciones ideológicas y políticas detonadas por la movilización social y las propias convicciones de la actual administración gubernamental, deben hacer concesiones a los sectores populares.

Es relevante reparar en que se trata de un proceso de transición, porque esas concesiones están centradas más en reivindicaciones sumamente importantes de carácter político y sólo en menor medida económicas. Se trata de una situación inestable porque aún no están en

juego aspectos insustituibles, que en las experiencias de los regímenes populares anteriores movieron el fiel de la balanza a favor de los sectores populares, como es el caso de una manifiesta redistribución del ingreso que –como ocurrió históricamente– está vinculada a una transformación del carácter del Estado y del propio patrón de acumulación de capital (Arceo, 2006).

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, Martín 2001 “La privatización de ENTEL” en Abeles, M.; Forcinito, K. y Schorr, M. *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado* (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP).
- Arceo, Enrique 2003 *Argentina en la Periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación* (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP).
- Arceo, Enrique 2006 “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares” en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (eds.) *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).
- Azpiazu, Daniel 1998 *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa* (Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO).
- Azpiazu, Daniel 2002 *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnósticos y propuestas para una mayor competitividad y equidad social* (Buenos Aires: CIEPP-OSDE).
- Azpiazu, Daniel; Basualdo, Eduardo M. y Khavisse, Miguel 2005 *El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta* (Buenos Aires: Siglo XXI Argentina).
- Azpiazu, Daniel; Basualdo, Eduardo M. y Schorr, Martín 2002 *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas* (Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación de la CTA).
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo M. 2001 “Concentración económica y regulación de los servicios públicos” en *Revista Enoikos* (Buenos Aires) Año IX, N° 15.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo 1985 “Las empresas transnacionales en la Argentina” (Buenos Aires: CEPAL) Documento de Trabajo N° 16.
- Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín 2001 “Desnaturalización de la regulación pública y ganancias extraordinarias” en *Realidad Económica* (Buenos Aires).

- Banco Central de la República Argentina (BCRA) varios años, Memoria y Balance, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo M. 2000a *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros* (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEF).
- Basualdo, Eduardo M. 2000b *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política* (Buenos Aires: FLACSO/ Universidad Nacional de Quilmes/Página 12).
- Basualdo, Eduardo M. 2001 *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina* (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEF).
- Basualdo, Eduardo M. 2004a *Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos* (Buenos Aires: FLACSO- Página 12).
- Basualdo, Eduardo M. 2004b “Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 201.
- Basualdo, Eduardo M. 2006 *Estudios de historia económica argentina de mediados del siglo XX a la actualidad* (Buenos Aires: Siglo XXI Argentina).
- Basualdo, Eduardo M.; Bang, Joon Hee y Arceo, Nicolás 1999 “Las compraventas de tierras en la Provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina” en *Desarrollo Económico* (Buenos Aires) N° 155.
- Basualdo, Eduardo M. y Kulfas, Matías 2000 “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 173.
- Basualdo, Eduardo M. y Nahón, María Cecilia 2004 “La presencia de las empresas privatizadas en el sector externo argentino durante la década de 1990. Análisis de sus efectos en el Balance de pagos” (Buenos Aires: FLACSO, Área de Economía y Tecnología) Documento N° 13.
- Basualdo, Eduardo M. y Nahón, María Cecilia 2006 “Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa, antes y después” (Buenos Aires: FLACSO, Área de Economía y Tecnología) Documento de Trabajo N° 15.
- Boyer, Roger 1989 *La teoría de la regulación. Un análisis crítico* (Buenos Aires: SECYT/CONICET/CNRS/Editorial Humanitas).
- Brennan, James 1996 *El Cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba, 1955-1976* (Buenos Aires: Sudamericana).

- Brodersohn, Mario 1973 "Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972" en *Problemas Económicos Argentinos* (Buenos Aires: Macchi).
- Cafiero, Antonio 1974 *De la economía social-justicialista al régimen liberal-capitalista* (Buenos Aires: EUDEBA).
- Calcagno, Alfredo E. 1987 "Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina" (Santiago de Chile: CEPAL) Cuaderno N° 56.
- Centro de Estudios de la Producción (CEP)/Ministerio de Economía de la Nación varios años *Síntesis de la Economía Real* (Buenos Aires) varios números.
- CEPAL 1986 "Exportación de manufacturas y desarrollo industrial. Dos estudios sobre el caso argentino (1973-1984)" (Buenos Aires: CEPAL) Documento de Trabajo N° 22.
- Chesnais, François 2001 "Introducción general" en Chesnais, François (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).
- Dorfman, Adolfo 1942 *Evolución industrial argentina* (Buenos Aires: Losada).
- Fondo Monetario Internacional (FMI) varios años *World Economic Outlook* (Washington).
- Jorge, Eduardo 1971 *Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo)* (Buenos Aires: Siglo XXI).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) 1974 *Censo Nacional Económico* (Buenos Aires).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) 1984 *Censo Nacional Económico* (Buenos Aires).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) 1994 *Censo Nacional Económico* (Buenos Aires).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) varios años *Encuesta Industrial* (Buenos Aires).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) varios años *Encuesta Permanente de Hogares (EPH)* (Buenos Aires).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) varios años *Índice de Precios Mayoristas* (Buenos Aires).
- Kosacoff, Bernardo y Azpiazu, Daniel 1989 *La industria argentina. Desarrollo y cambios estructurales* (Buenos Aires: CEPAL-CEAL).
- Kulfas, Matías 2001 *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas* (Santiago de Chile: CEPAL).

- Lindemboin, Javier; Graña, Juan y Kennedy, Damián 2005 “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy” (Buenos Aires: CEPED/Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires) Documento de Trabajo N° 4.
- Llach, Juan José 1972 “El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo” en *Revista Desarrollo Económico* (Buenos Aires) N° 47.
- Marx, Carlos 1971 (1867) *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Ministerio de Economía de la Nación varios años *Indicadores Económicos* (Buenos Aires).
- Nun, José 2001 *Marginalidad y exclusión social* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).
- O'Donnell, Guillermo 1982 *El estado burocrático autoritario: 1966-1973* (Buenos Aires: Editorial de Belgrano).
- Revista El Periodista* 04/07/1985 (Buenos Aires).
- Revista Mercado* varios años (Buenos Aires).
- Revista Prensa Económica* varios años (Buenos Aires).
- Serafati, Claude 2001 “El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía” en Chesnais, François (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos* (Buenos Aires: Losada).

LUIZ FILGUEIRAS*

O NEOLIBERALISMO NO BRASIL: ESTRUTURA, DINÂMICA E AJUSTE DO MODELO ECONÔMICO

INTRODUÇÃO

O presente trabalho faz uma reconstituição e análise dos processos econômicos e sociais que levaram à vitória política do neoliberalismo¹ no Brasil, destacando: 1) as forças sociais que formam a sua base de apoio e sustentação, evidenciando as distintas frações de classe –hegemônicas

* Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas (FCE) da UFBA.

1 Preliminarmente, se faz necessário diferenciar, conceitualmente, *neoliberalismo*, *projeto neoliberal* e *modelo econômico neoliberal periférico*. O primeiro diz respeito à doutrina político-econômica mais geral, formulada, logo após a Segunda Guerra Mundial, por Hayek e Friedman, entre outros - a partir da crítica ao Estado de Bem-Estar Social e ao socialismo e através de uma atualização regressiva do liberalismo (Anderson, 1995). O segundo, se refere à forma como, concretamente, o neoliberalismo se expressou num programa político-econômico específico no Brasil, como resultado das disputas entre as distintas frações de classes da burguesia e entre estas e as classes trabalhadoras. Por fim, o *modelo econômico neoliberal periférico* é resultado da forma como o *projeto neoliberal* se configurou, a partir da estrutura econômica anterior do país, e que é diferente das dos demais países da América Latina, embora todos eles tenham em comum o caráter periférico e, portanto, subordinado ao imperialismo. Em suma, o *neoliberalismo* é uma doutrina geral, mas o *projeto neoliberal* e o *modelo econômico* a ele associado, são mais ou menos diferenciados, de país para país, de acordo com as suas respectivas formações econômico-sociais anteriores.

e subordinadas– que passaram a compor o novo bloco de classe dominante, bem como suas contradições e disputas internas; 2) as mudanças estruturais que levaram à configuração de um novo modelo econômico, os ajustes realizados, a partir de 1999, no mecanismo do seu funcionamento e nas políticas econômicas adotadas, como uma forma de reduzir, mas não eliminar, a sua grande instabilidade macroeconômica intrínseca e 3) as conseqüências sociais e políticas decorrentes desse processo, em especial o impacto político-ideológico sobre as classes trabalhadoras e suas representações políticas.

Na segunda parte do trabalho, faremos uma reconstituição das circunstâncias que levaram à vitória do programa político neoliberal no Brasil, analisando a disputa das distintas classes e frações de classes nesse processo. Em seguida, são feitas uma caracterização e análise da estrutura e da dinâmica do modelo econômico neoliberal. E, por fim, consideraremos os impactos econômico-sociais e político-ideológicos do neoliberalismo sobre as classes trabalhadoras e suas representações políticas.

O BLOCO NO PODER E A INCAPACIDADE HEGEMÔNICA DO PROJETO NEOLIBERAL

O Brasil foi o último país da América Latina a implementar um projeto neoliberal². Tal fato deveu-se, de um lado, à dificuldade de soldar os distintos interesses das diversas frações do capital³ até então presentes no

2 Embora tivesse como referência a experiência de outros países da América Latina, e mesmo dos Governos de Margareth Thatcher, na Inglaterra, e Ronald Regan, nos EUA, além das recomendações de instituições multilaterais como o FMI, o projeto neoliberal no Brasil foi constituindo e consolidando o seu programa político – como não poderia deixar de ser – no próprio processo de sua implementação, como resultado das disputas políticas entre as diversas classes e frações de classes. Portanto, a concepção aqui adotada é de que não havia um projeto neoliberal prévio, acabado, e que foi implantado. Na verdade, a idéia é de que o projeto neoliberal só se definiu claramente de forma *ex-post*, isto é, como resultado da luta de classes. É isto que explica, em grande medida – ao lado das características próprias da formação econômico-social anterior -, a existência de especificidades e diferenças nos projetos neoliberais implementados nos distintos países da América Latina, em que pese terem eles a mesma concepção doutrinária e o mesmo programa político mais geral.

3 As distintas frações do capital devem ser identificadas e caracterizadas a partir dos distintos lugares e funções que diferentes conjuntos de capitais particulares ocupam e cumprem no processo de acumulação, em diferentes momentos da produção e reprodução do capital social – o que dá, objetivamente, a cada um desses conjuntos, internamente, uma forte unidade de interesses. Externamente, esses distintos lugares e funções de cada um dos conjuntos de capitais os colocam, potencialmente, em conflito entre si, apesar da condição geral de serem todos capitais e, por isso, possuírem o mesmo interesse na exploração do trabalho e a mesma lógica de caráter mais geral. Na prática existem, pelo menos, quatro modos – não necessariamente excludentes - de se identificar, caracterizar e distinguir as diversas frações do capital, quais sejam: 1) A distinção clássica a partir da oposição entre produção e circulação, que identifica, de um lado, diferentes formas de capital produtivo

moribundo Modelo de Substituição de Importações (MSI) (Filgueiras, 2001) e, de outro, à intensa atividade política desenvolvida pelas classes trabalhadoras na década de 1980 –que se expressou, entre outros eventos, na constituição do Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST), na criação da Central Única dos Trabalhadores (CUT) e do Partido dos Trabalhadores (PT) e na realização de cinco greves gerais entre 1983 e 1989.

No entanto, a mobilização política dos trabalhadores, ultrapassando os limites do economicismo –cuja expressão maior foi a construção de um partido político de massa–, ao ameaçar o poder das classes dominantes, porém não conseguindo tornar hegemônico seu projeto nacional, democrático e popular, acabou possibilitando, em determinado momento (a partir da eleição de Fernando Collor em 1989), à unificação das diversas frações do capital em torno do projeto neoliberal, mesmo com idas e vindas, contradições e disputas internas, em virtude do temor das mesmas de perderem o controle político da sociedade.

Durante a crise da década de 1980, pelo menos até a implementação e o fracasso do Plano Cruzado (1986/87), predominava entre as distintas frações de classes do bloco dominante⁴ a tentativa de redefinir,

(agrário e industrial) e, de outro, distintas formas que podem ser assumidas pelo capital dinheiro (bancário e comercial); 2) A distinção pela origem ou procedência do capital: nacional, estrangeiro ou associado; 3) A distinção pelo tamanho do capital: grande, médio e pequeno; 4) E, por fim, a distinção pelo lugar de realização dos lucros: o mercado interno, o mercado externo ou ambos os mercados.

4 Conceitualmente, o bloco dominante na sociedade é composto, em cada conjuntura, por distintas classes e frações de classes, assumindo uma delas a posição de liderança e hegemonia no seu interior, que se caracteriza pela capacidade de unificar e dirigir, política e ideologicamente, as demais a partir de seus interesses específicos, transformados e reconhecidos como parte dos interesses gerais do conjunto do bloco. Todavia, as distintas frações da burguesia, por sua vez, não podem ser deduzidas direta, e exclusivamente, do movimento do capital, isto é, a partir das distintas frações do capital, por duas razões: 1) as relações político-ideológicas existentes são também decisivas na conformação das classes e de suas frações e 2) distintas frações do capital podem ser unificadas sob um mesmo domínio e comando (direção), através da constituição de uma propriedade comum de diversos tipos de capital – o que dará origem a uma fração de classe complexa, cujos interesses estarão presentes em distintos lugares do processo de acumulação. O exemplo mais óbvio disso é, desde sempre, a burguesia agrária brasileira que, em geral, é, ao mesmo tempo, proprietária fundiária e proprietária do capital investido na produção agropecuária e, algumas vezes, do estabelecimento industrial acoplado à produção agrícola. Exemplo mais recente é o dos chamados grupos econômicos que atuam nas mais diversas esferas da atividade econômica – ultrapassando e apagando as fronteiras e as distinções entre os diversos lugares e funções possíveis no processo de acumulação a partir da unificação/integração de unidades de negócio, relativamente autônomas, sob o comando e propriedade de um único poder central que toma as decisões acerca do conjunto de interesses do grupo, constituindo-se, assim, num único bloco de capital. No presente momento histórico, a tendência é de que a lógica financeira articule e dirija o conjunto dos interesses desses grupos. Mesmo quando não tenham, como negócio principal, a atividade bancária.

atualizar e reformar o MSI, mantendo-se ainda um papel fundamental para o Estado no processo de acumulação e desenvolvimento –apesar das críticas à estatização, que haviam surgido já na década anterior (campanha, em 1974, contra o gigantismo do Estado e pela redução de sua participação na economia, principalmente nos setores de transporte, mineração e siderurgia) (Bianchi, 2004).

Havia, então, um eixo unificador entre os empresários e os economistas acadêmicos de oposição (heterodoxos), críticos da política econômica ortodoxa recessiva do início dos anos 1980. Era a defesa de um projeto neodesenvolvimentista como resposta à crise do MSI, que ainda reservava ao Estado as funções de planejamento e implementação de investimentos estratégicos. Esse projeto se expressava no seguinte programa:

... reforma do sistema financeiro, subordinando-o ao financiamento do desenvolvimento; controle público das empresas estatais, “preservando a capacidade produtiva dos setores estratégicos fundamentais (insumos básicos, energia, petroquímica, mineração e telecomunicações), cujo desempenho eficiente é fundamental para expansão do parque industrial brasileiro” e fechando as estatais deficitárias; uma política industrial que privilegiasse os setores capazes de irradiar novas tecnologias e permitisse avançar no processo de substituição de importações; uma política de investimentos estatais que maximizasse a geração de empregos; e “uma nova atitude na renegociação da dívida externa” (Documento dos Doze de 1983, Diniz et al. apud Bianchi, 2004: 190).

Com o fracasso do Plano Cruzado –bem como dos demais planos que se seguiram na segunda metade da década de 1980⁵– e ao longo dos embates travados na Assembléia Constituinte (1986-1988), o projeto neoliberal foi se desenhando e se fortalecendo, passando do campo meramente doutrinário para se constituir em um programa político, com a formação de uma percepção, entre as diversas frações do capital, de que a crise tinha um caráter estrutural e, portanto, que o MSI havia se esgotado e que o projeto neodesenvolvimentista era incapaz de responder aos problemas por ela colocados (Bianchi, 2004).

Desse modo, nos anos 1990, o liberalismo,

... que já havia adentrado na maior parte da América Latina, implanta-se no Brasil, com toda força, a partir do Governo Collor. O discurso

5 Os planos de estabilização que se seguiram ao Plano Cruzado – Plano Bresser (1987) e Plano Verão (1989) -, com algumas variações, seguiram o mesmo caminho, ou seja, eram planos estritamente de estabilização, apoiados na concepção de inflação inercial e que adotaram a mesma estratégia de combate à inflação - congelamento de preços com mudança da moeda. Por razões econômicas e descrédito político, os seus resultados foram ainda mais pífios que os do Plano Cruzado (Filgueiras, 2000).

liberal radical, combinado com a abertura da economia e o processo de privatizações inaugura o que poderíamos chamar da “Era Liberal” no Brasil. Até então, apesar da existência de algumas iniciativas nesse sentido, durante o Governo Sarney, e de uma já forte massificação e propaganda dessa doutrina nos meios de comunicação de massa, havia uma forte resistência à mesma, calcada principalmente, na ascensão política, durante toda a década de 1980, dos movimentos sociais e do movimento sindical. A Constituição de 1988, apesar de seus vários equívocos, foi a expressão maior dessa repulsa da sociedade brasileira, por isso mesmo, ela foi alvo privilegiado tanto do Governo Collor quanto do Governo Cardoso, que recolocou, mais tarde, o projeto liberal nos trilhos (Filgueiras, 2000: 83-84).

Esse processo, que culminou com a afirmação do projeto político neoliberal e a construção de um novo modelo econômico, redefiniu as relações políticas entre as classes e frações de classes que constituíam a sociedade brasileira. A vitória desse projeto expressou, ao mesmo tempo em que estimulou, um processo de transnacionalização dos grandes grupos econômicos nacionais e seu fortalecimento no interior do bloco dominante, além de exprimir, também, a fragilidade financeira do Estado e a subordinação crescente da economia brasileira aos fluxos internacionais de capitais. Em particular, re-configurou o bloco dominante e a sua fração de classe hegemônica, com destaque para a consolidação dos grandes grupos econômicos nacionais, produtivos e financeiros.

Assim, nessa nova configuração, faz parte da fração hegemônica⁶, do bloco dominante: o capital financeiro⁷ internacional –expresso

6 Na formulação gramsciana, a classe ou fração de classe hegemônica é aquela que ocupa/exerce o lugar/função mais estratégico(a) e decisivo(a) no modo de acumulação num determinado período histórico e, a partir de seus interesses específicos – econômicos e políticos -, consegue soldar organicamente (compatibilizar) os interesses das demais frações do capital, de forma que a sua dominação é aceita (consentida) por estas últimas. Quando a fração de classe hegemônica consegue também expressar e articular os interesses das frações de classes subalternas, essa hegemonia se estabelece sobre o conjunto da sociedade, obtendo-se, assim, um consenso. Segundo Gramsci, quando isso ocorre, o grupo social hegemônico afirma sua capacidade de liderança e direção política, intelectual e moral. Como se verá adiante, uma das dificuldades do projeto neoliberal, sob o comando do capital financeiro, está, justamente, na incapacidade de transformar sua dominação em hegemonia, isto é, de construir um consenso para além do bloco dominante, incorporando os grupos sociais subalternos da sociedade.

7 O conceito de capital financeiro possui duas versões clássicas. A de Hilferding (1985), formulada em 1910 a partir da realidade alemã e situada no campo marxista, afirma que esse capital é produto da fusão/integração (aliança orgânica) entre o capital bancário e o capital industrial, com a dominação do primeiro. Ele é a expressão maior da fase monopolista e imperialista do capitalismo, que se iniciou no último quarto do século XIX. A outra concepção, de viés heterodoxo, elaborada em 1902 e referenciada na realidade inglesa, é a de Hobson (1983). Nela, o capital financeiro surge a partir da constituição de

na movimentação dos fundos de pensão, dos fundos mútuos de investimentos e dos grandes bancos dos países desenvolvidos–; os grandes grupos econômico-financeiros nacionais⁸, que conseguiram sobreviver, até aqui, ao processo de globalização, em função de sua capacidade competitiva ou através da associação (subordinada) com capitais estrangeiros; e o capital produtivo multinacional (associado ou não ao capital nacional). Todos eles tendo aumentado suas respectivas influências no bloco dominante.

As demais frações do bloco dominante, situadas numa posição subordinada, são os grandes grupos econômicos, não financeirizados organicamente, e os grandes e médios capitais que têm uma maior *especialização* no processo de acumulação: agronegócio, indústria, comércio ou serviços, estando voltados para o mercado externo e/ou interno.

Aqui é importante distinguir entre a lógica financeira –que se constitui na lógica mais geral do capital, desde sempre, e que caracteriza a atual fase do desenvolvimento capitalista em escala nacional e internacional, imprimindo, de forma dominante, a dinâmica do modo de produção e influenciando as mais diversas esferas das sociedades e dimensões da vida social– das formas institucionais assumidas pelo capital financeiro, que definem os sujeitos que comandam concretamente esse processo, articulando os mais diversos interesses, a partir do domínio, controle e propriedade de instituições financeiras.

Desse modo, embora todos os grupos econômicos e as frações do capital estejam, hoje, financeirizados –no sentido de estarem subordinados à lógica financeira e aplicarem seus excedentes no mercado financeiro, em particular nos títulos da dívida pública–, apenas aqueles que se articulam organicamente com a esfera financeira, através do controle e propriedade de uma ou mais instituições financeiras, são os sujeitos fun-

uma solidariedade de interesses financeiros da comunidade de negócios, que articula o capital industrial e o capital bancário, sem, contudo, haver, necessariamente, uma fusão/integração orgânica. Essa teorização, embora mais ampla que a anterior, também define uma dominação geral (não orgânica) do capital bancário. Para uma discussão sobre o Brasil, acerca dessa questão, ver Guerra (1999) e Gonçalves (1991a; 1991b; 1999). No presente texto, a noção adotada, de capital financeiro, é mais geral do que as duas mencionadas anteriormente. Refere-se à fração do capital que se reproduz, fundamentalmente, ou principalmente, na esfera financeira, no âmbito da acumulação fictícia, podendo assumir várias formas institucionais - não excluindo, portanto, as duas possibilidades anteriores.

8 Esses grandes grupos econômico-financeiros nacionais além de atuarem diretamente na esfera financeira, se fazem presentes também em outras esferas (atividades econômicas) da acumulação: agricultura, indústria, comércio e serviços. Embora possam estar mais focados em alguma delas em particular – o que depende muito da origem inicial das atividades do grupo e do seu poder de diversificação. Quando necessário, internacionalizaram-se, associando-se e fundindo-se com capitais estrangeiros, em uma ou mais atividades do grupo e transnacionalizaram-se, expandindo suas atividades para outros países. Os seus lucros são realizados tanto no mercado interno quanto no externo (exportação).

damentais dessa lógica, que subordina inclusive o Estado, a política econômica e social e a ação política em geral. Assim, apesar da maioria dos grandes grupos econômicos, no Brasil, não estar ligada, organicamente, ao capital financeiro –através de um banco ou outro tipo de instituição financeira de propriedade do grupo–, esses grupos também se beneficiam da especulação e do financiamento da dívida pública, ganhando também com as elevadas taxas de juros.

Adicionalmente, o projeto neoliberal e a sua política têm como importante aliado a classe média alta, *novos ricos* que rejeitam qualquer coisa parecida com um Estado de Bem-Estar Social, do qual não se beneficiariam, pois ajudariam a financiá-lo com impostos, mas não fariam uso de seus serviços (Boito, 2004). Esse segmento é formado

... por executivos de empresas, certos segmentos de profissionais liberais, a alta burocracia governamental, uma nova intelectualidade identificada com os valores e hábitos forâneos e um pequeno grupo de consultores e trabalhadores autônomos altamente qualificados, ocupados em atividades econômicas recém surgidas e típicas dos novos paradigmas tecnológicos. Um segmento social que se beneficiou com a “farra das importações” e também com as altas taxas de juros e que, ao descobrir os padrões de consumo próprios dos países desenvolvidos, e a ele ter acesso, se deslumbrou e se sentiu incluído no primeiro mundo (Filgueiras, 2002: 4).

Por fim, pode-se afirmar que o projeto neoliberal, embora não contemple organicamente os interesses das classes trabalhadoras, o seu discurso doutrinário tem se afirmado de forma ampla na sociedade –conseguindo apoio e concordância para a sua pregação privatizante, em especial contra os *gastos excessivos* do Estado e os *privilégios* dos funcionários públicos–, evidenciando, assim, um novo domínio ideológico da burguesia no Brasil (Boito, 2004).

A demora do projeto neoliberal se impor, no interior das classes dominantes, foi devido à complexidade da estrutura produtiva do país. Nesse âmbito, a contradição fundamental se referia, sobretudo, ao processo de abertura comercial –que atingia de forma bastante diferenciada os diversos ramos de produção industrial e agro-industrial–, em particular; a disputa se dava em torno do ritmo e amplitude que a abertura deveria assumir. Essa contradição se expressou, conjunturalmente, na seguinte disjuntiva: a abertura deveria ser utilizada como instrumento de combate à inflação (como de fato ocorreu) ou, alternativamente, deveria se constituir, através de uma política industrial ativa, num instrumento de modernização e aumento da competitividade da estrutura produtiva do país (como pleiteava, majoritariamente, o empresariado industrial).

A abertura comercial e financeira –demandada pelos capitais financeiros nacionais e internacionais e por grupos vinculados à expor-

tação/importação de bens e serviços–, juntamente com a reestruturação do Estado, foi fundamental na redefinição das relações estabelecidas pelas diversas frações do capital, entre si e com as classes trabalhadoras e o Estado, implicando o fortalecimento dos capitais internacionais e dos grandes grupos nacionais –que conseguiram se transnacionalizar e se financeirizar organicamente.

Esse processo, de implantação e evolução do projeto neoliberal, passou por, pelo menos, três momentos distintos, desde o início da década de 1990, quais sejam: uma fase inicial, bastante turbulenta, de ruptura com o MSI e implantação das primeiras ações concretas de natureza neoliberal (Governo Collor); uma fase de ampliação e consolidação da nova ordem econômico-social neoliberal (primeiro Governo Fernando Henrique Cardoso - FHC); e, por último, uma fase de aperfeiçoamento e ajuste do novo modelo, na qual amplia-se e consolida-se a hegemonia do capital financeiro no interior do bloco dominante (segundo Governo FHC e Governo Lula).

Em particular, o Governo Lula deu prosseguimento (radicalizando) à política econômica implementada pelo segundo Governo FHC, a partir da crise cambial de janeiro de 1999: metas de inflação reduzidas, perseguidas por meio da fixação de taxas de juros elevadíssimas; regime de câmbio flutuante e superávits fiscais acima de 4,25% do PIB nacional. Adicionalmente, recolocou na ordem do dia a continuação das reformas neoliberais –implementando uma reforma da previdência dos servidores públicos e sinalizando para uma reforma sindical e das leis trabalhistas–, além de alterar a Constituição para facilitar o encaminhamento, posterior, da proposta de independência do Banco Central e dar seqüência a uma nova fase das privatizações, com a aprovação das chamadas Parcerias Público-Privado (PPP), no intuito de melhorar a infra-estrutura do país –uma vez que a política de superávits primários reduz drasticamente a capacidade de investir do Estado. Por fim, completando o quadro, reforçou as políticas sociais focalizadas (assistencialistas).

Desse modo, com o abandono do programa histórico do PT, de caráter social-democrata-nacional-popular, e com a manutenção do programa e das políticas neoliberais, o Governo Lula evitou enfrentamentos com o bloco dominante, governando com e para ele. Portanto, nem de longe, está se vivendo uma fase de transição pós-neoliberal, mas sim um ajustamento e consolidação do modelo neoliberal –que tem possibilitado uma maior unidade política do bloco dominante, isto é, tem reduzido o atrito no seu interior.

ESTRUTURA E DINÂMICA DO MODELO ECONÔMICO NEOLIBERAL

O que se identifica como sendo o modelo econômico neoliberal no Brasil –com sua respectiva dinâmica macroeconômica extremamente instável–,

se estruturou através de profundas mudanças –capitaneada por sucessivos governos⁹– em, pelo menos, quatro dimensões estruturais, quais sejam: 1) a relação capital/trabalho; 2) a relação entre as distintas frações do capital; 3) a inserção internacional (econômico-financeira) do país e 4) a estrutura e o funcionamento do Estado.

MUDANÇAS NA RELAÇÃO CAPITAL-TRABALHO

Quanto à relação capital-trabalho, as mudanças decorreram, antes de tudo, do processo de reestruturação produtiva, que redefiniu radicalmente, no plano objetivo material, a correlação de forças existentes, com o claro enfraquecimento da capacidade política e de negociação da classe trabalhadora e de suas representações. A reestruturação produtiva das empresas –privadas e públicas–, através da reorganização dos seus processos de produção, com a introdução de novos métodos de gestão do trabalho e de novas tecnologias, teve implicações devastadoras sobre o mercado de trabalho. Esse impacto negativo foi reforçado pela abertura comercial e financeira da economia e pelo longo ciclo de estagnação iniciado no começo dos anos 1980 –caracterizado por baixíssimas taxas de crescimento do PIB e reiteradas flutuações de curto prazo (Filgueiras, 2003)¹⁰.

A face mais visível desse processo foi o grande salto verificado nas taxas de desemprego, sintomaticamente, a partir do início dos anos 1990 com o Governo Collor, quando a abertura comercial-financeira e uma profunda recessão –provocada pela política de estabilização adotada– acirraram a concorrência intercapitalista e empurraram as empresas para um processo acelerado de reestruturação, que até então, com raras exceções, caminhava lentamente¹¹. Posteriormente, a partir do Plano Real, com a ampliação da abertura comercial e a valorização da moeda nacional, as taxas de desemprego se elevaram mais ainda –apesar de, inicialmente, entre 1993 e 1995, essas taxas terem se re-

9 Isto significa dizer que a ação política, a partir do aparelho de Estado, foi crucial para a estruturação, evolução e dinâmica do modelo neoliberal. Ao contrário de uma redução do poder do Estado, conforme propagado pela doutrina, a implementação e condução desse modelo implicaram, e implicam, uma participação fundamental do Estado, com reforço e ampliação de seu poder (Gray, 1999).

10 “A política adotada, a partir do início dos anos 1990, permitiu uma forte exposição externa da base produtiva local, implementou um novo receituário de política econômica e buscou enfraquecer o poder de barganha dos segmentos organizados da sociedade, na esperança de reduzir a resistência aos projetos de flexibilização do sistema de proteção social inscrito na Constituição de 1988” (Dedecca, 2005: 105).

11 Há uma ampla literatura acadêmica - no campo da Economia e da Sociologia do Trabalho - sobre o tema, que não deixa dúvidas sobre a natureza e as implicações do processo de reestruturação produtiva, nos países desenvolvidos e no Brasil: Anderson (1995); Antunes (1995); Borges e Druck (1993); Coutinho (1992); Druck (1999; 1994); Filgueiras (1997); Fiori (1995); Harvey (1992); Hirata (1994); Pochmann (1996).

duzido um pouco. Na principal região metropolitana do país, a cidade de São Paulo, a taxa de desemprego total (aberto e oculto) chegou a atingir, em 2003, 19% da população economicamente ativa –de acordo com a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED). A partir de então, assistiu-se a uma pequena redução, decorrente da retomada do crescimento a partir de 2004.

Junto com o desemprego e como produto de uma ampla desregulação do mercado de trabalho –efetivada na prática pelas empresas e por diversos instrumentos jurídicos emanados dos sucessivos governos–, veio um processo generalizado de precarização das condições de trabalho –formas de contratação instáveis que contornam ou burlam a legislação trabalhista, prolongamento da jornada de trabalho, redução de rendimentos e demais benefícios, flexibilização de direitos trabalhistas e ampliação da informalidade– tudo isso, enfraquecendo e deslocando mais ainda a ação sindical para um comportamento defensivo¹².

Do ponto de vista da distribuição da renda –e como expressão mais geral, e resultado direto, desse processo– assistiu-se, desde o início da implementação do modelo neoliberal, a uma redução da participação do montante total dos rendimentos do trabalho na renda nacional (de mais de 50% para apenas 36%), tendo por contrapartida o crescimento da participação do montante total dos rendimentos do capital, especialmente os juros do capital financeiro, e das receitas fiscais do Estado.

A carga tributária cresceu, sistematicamente, a partir do segundo Governo FHC (1999-2002), passando de 25% para 37%, como contra-face necessária da política fiscal adotada após a crise cambial de janeiro de 1999, de obtenção de elevados superávits fiscais primários para o pagamento da dívida pública. Do total da arrecadação, 27% do seu valor vem dos salários, 49% do consumo e apenas 16% dos rendimentos do capital e outras rendas e 3% de impostos sobre a propriedade e herança (*FSP*, 2005).

Além disso, a partir do Governo Lula (2003), com a obtenção de superávits na conta de transações correntes do Balanço de Pagamentos e a manutenção da política de obtenção de elevados superávits fiscais primários (acima de 4,25% do PIB) –para viabilizar o pagamento das obrigações decorrentes da dívida pública, interna e externa–, cresceram as remessas de lucros, juros e amortizações para o exterior. Portanto, atualmente, no lugar da existência dos chamados déficits gêmeos, observa-se exatamente o contrário, como expressão, em última instância,

12 Mais recentemente (a partir de 2005), passou-se a discutir uma reforma sindical e apontou-se para uma futura reforma trabalhista, que vai no sentido de legalizar e aprofundar as diversas formas de precarização já existentes – em nome da competitividade das empresas e da redução da informalidade. Com relação à Reforma Sindical proposta ver Druck (2004) e sobre a flexibilização e desregulamentação trabalhista nos anos 1990 ver Krein (2003).

da hegemonia do capital financeiro no interior do bloco dominante e de sua dominação sobre o conjunto da sociedade.

Ainda no âmbito da distribuição da renda, um estudo realizado recentemente (Pochmann et al., 2004) evidencia que houve o aumento da quantidade de ricos (de 507 mil famílias ricas em 1980, para 1,16 milhão em 2000) e de suas posses. Isso foi possível porque o fator potencializador da riqueza foi o sistema financeiro e não a produção¹³. O que ocorreu nas duas últimas décadas no Brasil foi uma concentração da riqueza num tipo específico de mercado financeiro, o da dívida pública. Os títulos garantidos pelo governo atraem hoje a maioria dos recursos do crédito bancário¹⁴, da folga de caixa das empresas e das fortunas pessoais: uma transferência patrimonial contínua do Estado para os ricos (Carvalho, 2004).

O estudo também evidencia que esses 1,16 milhão de famílias ricas no Brasil, cuja renda é de no mínimo R\$ 10.982 mensal *per capita* (valor mínimo recebido pelo 1% mais rico do Brasil, em valores de 2003), representam 2,4% do total de cerca de 48,5 milhões de famílias brasileiras. Essas famílias se concentram, principalmente, no estado de SP (58%) e na capital paulista (38%). Além disso, 50% do total das famílias ricas moram em quatro cidades: São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Belo Horizonte.

Ainda segundo o mesmo estudo, os super-ricos no Brasil apropriam-se do equivalente a 3% da renda nacional. São 5 mil famílias –apenas 0,001% do total– que têm um patrimônio equivalente a 40% do PIB nacional. Mas, adicionalmente, essas famílias comandam boa parte do restante da renda nacional a partir de contratação de serviços, da remuneração de empregados de altos salários, além da influência exercida sobre uma parte expressiva do gasto público e das informações veiculadas nos órgãos de imprensa.

Enfim, não pode haver a menor dúvida de que a desregulamentação do mercado de trabalho, a flexibilização do trabalho –em suas diversas dimensões– e o enfraquecimento do poder político e de negociação das representações das classes trabalhadoras se constituem, desde o início, em um dos pilares fundamentais do projeto político neoliberal, redefinindo radicalmente, a favor do capital, a correlação de forças políticas.

13 Segundo o mesmo estudo, houve uma metamorfose no processo de composição e manutenção da riqueza no país: até o século XIX a riqueza era muito mais agrária, baseada na posse da terra e de escravos. No século XX, o processo de enriquecimento ficou muito mais dependente do meio urbano-industrial e, dos anos 1980 para cá, esse processo é mais baseado na valorização financeira.

14 Em virtude do financiamento da dívida pública pelos bancos, o crédito para o setor privado corresponde, atualmente, à apenas 22% do PIB (FSP, 2005).

MUDANÇAS NAS RELAÇÕES INTERCAPITALISTAS

No que concerne à relação entre as distintas frações do capital, as mudanças caminharam em múltiplas direções. Antes de tudo, assistiu-se, com a abertura e desregulamentação dos mercados financeiros, o aprofundamento da financeirização da economia, apoiada essencialmente na dívida pública e que abarcou todas as frações do capital –no sentido da predominância da lógica financeira no interior de seus processos de decisões. Esse processo foi, ao mesmo tempo, causa e consequência do fortalecimento econômico e político dos grandes grupos financeiros, nacionais e internacionais, levando também grandes grupos econômicos, de origem não financeira, a criarem suas próprias instituições financeiras¹⁵. O predomínio do capital financeiro na sociedade e na sua relação com o capital produtivo, se expressa, de forma contundente, nas políticas econômicas implementadas e nos resultados econômicos (lucros) obtidos pelas instituições financeiras –esteja a economia crescendo ou não (*FSP*, 2005).

Em outra dimensão, os processos de abertura comercial e financeira e de privatização –acompanhados, durante o primeiro Governo FHC, por uma política cambial de sobrevalorização do real– levaram a um movimento impressionante de centralização de capitais, através de aquisições, incorporações e fusões, concomitantemente a uma maior desnacionalização e internacionalização da economia brasileira¹⁶. O capital internacional e os grandes grupos econômico-financeiros nacionais, que conseguiram se transnacionalizar, aumentaram sua participação na economia e seu poder político. O mesmo pode-se dizer das frações de capital com fortes vínculos com o comércio exterior, especialmente o chamado agronegócio, que passou, a partir do segundo Governo FHC e principalmente do Governo Lula, a se fortalecer, em

15 Entre os 100 maiores grupos econômicos privados do Brasil, no ano de 2001, 19 grupos eram de origem financeira e 11 de outros setores mas tendo algum tipo de instituição financeira pertencente ao grupo. Portanto, 30 grupos articulados organicamente na esfera financeira da acumulação de capital. Além disso, pelo menos 19 grupos estavam associados ao processo de privatização– grupos que foram criados, ou se ampliaram, através da aquisição de empresas públicas (Exame, 2002).

16 “O processo de desnacionalização, que acompanhou o Plano Real, foi crescente e atingiu todos os setores: indústria, comércio e serviços. Isto decorreu da natureza dos investimentos estrangeiros no Brasil, entre 1994 e 1998. De um total de US\$ 65,5 bilhões, 55,4% (US\$ 36,3 bilhões) foram para a compra de empresas brasileiras já constituídas.” (Filgueiras, 2000: 162). “O número de aquisições de empresas brasileiras por estrangeiros, entre 1994 e 1998, cresceu 146%, passando de 63 para 237, totalizando, no período, 676 operações - sem contar incorporações, acordos e associações. O estoque de investimentos estrangeiros, que correspondia, até 1995, a 6,11% do PIB, passou a representar, em 1998, 12,34%.” (Filgueiras, 2000: 163). Entre os 100 maiores grupos econômicos privados do Brasil, no ano de 2001, pelo menos 50% eram estrangeiros (Exame, 2002).

razão da importância estratégica que as exportações passaram a ter para a dinâmica do modelo neoliberal, ao possibilitar-lhe um mínimo de estabilidade.

As filiais de multinacionais que, durante o período do MSI, tinham uma razoável autonomia relativa em relação às suas matrizes, passaram a se integrar mais estreitamente às redes corporativas, comandadas a partir dos países desenvolvidos, como fruto de um processo de terceirização em escala global. Com isso, redefiniram, no interior do Brasil, as suas articulações e encadeamentos com as eventuais cadeias produtivas nas quais participavam como um dos elos constitutivos, além de dificultarem muito, ou mesmo impedirem, a execução de políticas industriais por parte dos Estados Nacionais da periferia.

Por fim, o processo de reestruturação produtiva, em especial a prática generalizada da terceirização, produziu novas formas de articulação entre os grandes, médios e pequenos capitais e mesmo de segmentos de trabalhadores *autônomos*, através da constituição de redes de subcontratação, principalmente de mão-de-obra (Druck, 1999). Isto implicou uma articulação mais orgânica entre essas distintas frações do capital, tornando-as aliadas e sócias no processo de precarização das condições de trabalho e de flexibilização do mercado de trabalho¹⁷. Aliás, a defesa da redução e extinção dos encargos sociais e trabalhistas, capitaneada pelo grande capital, tem ampla aceitação entre os médios e pequenos capitais, que a vêem como um instrumento fundamental para superar o seu pouco poder de competição. Na verdade, essa proposição é uma poderosa solda político-ideológica entre as diversas frações do capital¹⁸.

MUDANÇAS NA INSERÇÃO INTERNACIONAL

No âmbito da inserção econômica internacional do país, as mudanças também foram significativas, tendo sido implementadas a partir da abertura comercial, com a queda das alíquotas de importação e da desregulamentação financeira, que integrou o mercado financeiro nacional ao movimento dos mercados financeiros internacionais.

17 Por outro caminho, mas na mesma direção de uma maior soldagem entre o grande e o pequeno capital, pode-se destacar a prática da *franquia*, que se constitui num instrumento efetivo de fragmentação e dispersão de capitais - articulados em rede a partir de um centro (grande capital) propagador.

18 A única forma de se contrapor a isso é transferir os encargos sociais e trabalhistas, que incidem sobre a folha salarial, para o faturamento das empresas, criando-se faixas diferenciadas, com o objetivo de isentar as micro e pequenas empresas e fazer as demais pagarem crescentemente, de acordo com o seu montante de receita - como num sistema de imposto de renda progressivo.

Na nova lógica, derivada das novas relações internacionais, o país passou, inicialmente, a ser importador líquido de bens e serviços –implicando em elevados saldos negativos na conta de transações correntes do balanço de pagamentos¹⁹. Esses saldos foram financiados pela privatização de empresas públicas, aquisições de empresas nacionais por capitais estrangeiros e pelos fluxos internacionais de capitais (superávits na conta de capital), equilibrando-se, deste modo, o seu balanço de pagamentos.

Contudo, depois de sucessivas crises internacionais e após a suspensão do processo de privatizações de empresas públicas, essa lógica se redefiniu, de forma compulsória, a partir da crise cambial ocorrida no início do segundo Governo FHC. Essa redefinição se deu no sentido da obtenção de elevados superávits na balança comercial, como condição essencial para a remuneração do capital financeiro internacional²⁰. Tal remuneração não pode ser garantida apenas através da realização, por parte do setor público, de elevados superávits fiscais primários. É necessário que esses recursos, denominados em moeda nacional (real), possam ser trocados por dólares, para que sejam remetidos à circulação internacional de capital.

Com a abertura comercial e as privatizações, importantes segmentos industriais foram afetados, com vendas e fusões de empresas nacionais (privadas e públicas) para e com o capital estrangeiro (desnacionalização) ou a reconversão de suas atividades para montagem de componentes importados. Em certa medida, assistiu-se a um processo de desindustrialização, com redução da participação da indústria na economia nacional, e especialização regressiva –com menor diversidade e desarticulação de cadeias produtivas nos segmentos industriais mais dinâmicos, intensivos em capital e tecnologia, e ampliação do peso relativo de ramos industriais de pouco dinamismo, intensivos no uso de recursos naturais e mão-de-obra (Carneiro, 2002). Os setores mais afetados pelas importações e a valorização cambial

19 Ao final desse primeiro Governo FHC, o déficit da balança comercial acumulado (1994/1998) chegou a atingir US\$ 23,7 bilhões, enquanto o déficit acumulado em transações correntes, no mesmo período, atingiu US\$ 110 bilhões. Considerando-se apenas o ano de 1998, este último déficit foi de US\$ 33,6 bilhões, correspondendo a 4,5% do PIB, quando em 1994 o mesmo era de apenas US\$ 1,8 bilhão. Essa situação insustentável desembocou na desvalorização cambial de 1999, a partir da qual esses déficits iriam, então, se reduzir ano a ano.

20 No segundo Governo FHC (1999-2002), após a desvalorização cambial do início de 1999, a Balança Comercial acumulou US\$ 13,9 bilhões, reduzindo em mais de 20% o saldo negativo (US\$ 80,5 bilhões) da Conta de Transações Correntes. No Governo Lula (2003-2005), em razão de condições internacionais muito favoráveis a partir de 2003, a Balança Comercial já acumulou um superávit de mais de US\$ 90 bilhões, enquanto a conta de Transações Correntes acumulou um saldo positivo de quase US\$ 30 bilhões.

(Plano Real) foram os mais intensivos em tecnologia e capital e os menos afetados foram os intensivos em mão-de-obra e, principalmente, recursos naturais²¹.

Em suma, no âmbito da inserção do país na nova divisão internacional do trabalho, há uma articulação e um processo complexos. De um lado, reprimarização das exportações –agronegócio e indústria de baixo valor agregado– (Gonçalves, 2000) em novas bases tecnológicas e financeiras (mas com uso intensivo de mão-de-obra e recursos naturais) e, de outro, o fortalecimento de alguns segmentos industriais típicos da Segunda Revolução Industrial, modernizados pelas tecnologias difundidas pela Terceira Revolução (automóveis, petroquímica e aviões). Estes últimos segmentos integrados ou não em redes transnacionais e grandes grupos econômicos.

Portanto, o Brasil, dada a complexidade de sua estrutura produtiva, caminha em diversas direções. Não se resume exclusivamente à especialização de produtos centrados no baixo custo da mão-de-obra e em recursos naturais, nem é uma mera plataforma de exportação –pois as exportações e o superávit comercial, além de significarem uma proporção relativamente pequena do PIB nacional (respectivamente, em torno de 16% e 6%), têm, dinamicamente, encadeamentos para trás, num mercado interno de grandes proporções, embora concentrado. Todavia, o mercado interno perde importância relativa na formação do PIB, deixando de ser relevante para frações significativas do bloco dominante, em particular aquelas voltadas, principalmente ou exclu-

21 Estudo recente (MDIC, 2004) sobre a situação competitiva de 20 cadeias industriais brasileiras (que respondem por 53% do faturamento da indústria brasileira, 63% das exportações e 67% das importações do país, e representam 1% das exportações mundiais desses segmentos) identificou quatro tipos de grupo, com situações distintas tendo em vista a possibilidade de uma maior liberalização do comércio exterior – caso sejam constituídos acordos de livre comércio com o NAFTA ou a União Européia: 1- cadeias com menos ameaças ou mais competitivas (superavitárias atualmente): café, papel e celulose, cítricos, couro e calçados, siderurgia e têxtil e confecções; 2- cadeias com sérias deficiências competitivas (cronicamente deficitárias): bens de capital, química e petroquímica, transformados plásticos, naval e informática; 3- cadeias com oportunidades e ameaças localizadas e/ou que se anulam (têm produtos pouco transacionáveis no mercado externo: cosméticos, madeiras e móveis e cerâmica); e 4- cadeias nas quais predomina o comércio intrafirma (participam intensamente do comércio mundial e são deficitárias atualmente): automotiva, farmacêutica, eletrônica de consumo e tele-equipamentos. Ainda segundo esse fundo, as cadeias superavitárias já eram competitivas desde os anos 1980, pelas seguintes razões: vantagens naturais de clima, oferta de matérias-primas e custo de energia e mão-de-obra; vantagens construídas de escala (siderurgia) e comércio intrafirma - que depende da estratégia das multinacionais. Por isso, observa-se resistência e cautela, por parte de muitos segmentos industriais e do próprio Governo Lula, à formação da ALCA – pois esta implicaria em uma nova rodada de abertura comercial, com conseqüências complicadas para inúmeras cadeias produtivas internas e, por conseguinte, para a estratégia de obtenção de elevados saldos comerciais.

sivamente, para o mercado externo e o capital financeiro estrito senso (este último não depende, de forma imprescindível, do crescimento do PIB para viabilizar sua rentabilidade, conseguindo ganhar mesmo com a estagnação do produto e da renda *per capita*).

Por fim, o Governo Lula parece aceitar a atual divisão internacional do trabalho –na qual o país se integra como exportador agrícola e de produtos industriais em sua maioria de baixo conteúdo tecnológico–, mas quer levá-la ao seu limite, com a crítica ao protecionismo dos países desenvolvidos e a implementação de ações para a eliminação dos subsídios agrícolas. Com tudo isso, entra em contradição com frações importantes do capital desses países, embora tenha a simpatia do capital financeiro internacional –que vê com bons olhos a obtenção de superávits na Balança Comercial, pois garante a capacidade do Brasil em remunerar suas aplicações (Boito, 2004).

MUDANÇAS NA ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DO ESTADO

Da mesma forma que as empresas, o Estado também se reestruturou, redefinindo-se enquanto expressão das disputas entre as diversas classes e frações de classe. O processo de desregulamentação –com a quebra dos monopólios estatais em vários setores da economia– juntamente com o processo de privatização das empresas públicas, reduziu bastante a presença do Estado nas atividades diretamente produtivas, fortalecendo grupos privados nacionais e estrangeiros –dando origem a oligopólios privados, redefinindo a força relativa dos diversos grupos econômicos e enfraquecendo grupos políticos regionais tradicionais; além de permitir demissões em massa e enfraquecer os sindicatos²².

As privatizações²³, que também funcionaram como uma âncora na estratégia de estabilização de preços –ao permitir, durante o primeiro Governo FHC (1994-1998), a existência de crescentes déficits na conta de transações correntes do balanço de pagamentos–tribuíram de forma im-

22 “Assim, foram extintos o monopólio estatal nas áreas da prospecção, exploração e refino do Petróleo; nas telecomunicações, e na geração e distribuição de energia. Além disso, mudou-se o conceito de ‘empresa nacional’, para possibilitar igualdade de condições para as empresas estrangeiras, e desregulamentou-se a exploração do subsolo e a navegação costeira, permitindo-se, em ambas a atuação do capital estrangeiro” (Filgueiras, 2000: 111).

23 As privatizações “... já tinham deslançado desde o Governo Collor, com a criação do Programa Nacional de Desestatização (PND); portanto, o Governo Cardoso assumiu a tarefa de expandi-las e acelerá-las, ampliando os setores produtivos e as empresas onde as mesmas poderiam ocorrer – incluindo no processo a Vale do Rio Doce e os setores de concessão de serviços públicos, como energia elétrica e telecomunicações” (Filgueiras, 2000: 112). Elas afetaram diversos setores da economia, rendendo, até julho de 1999, US\$ 88,3 bilhões de dólares. Entre esses setores destacam-se: petroquímica, siderurgia, mineração, fertilizantes, ferroviário, portuário, financeiro, energia e telecomunicações.

portante para os processos de desnacionalização da economia e de centralização de capital. Processos estes que contaram com a participação central do BNDES, de bancos nacionais e estrangeiros e de fundos de pensão.

Adicionalmente, a reforma administrativa permitiu a criação de mecanismos de demissão e contratação de funcionários para além dos concursos, flexibilizando também as relações trabalhistas no setor público²⁴, enquanto duas reformas da previdência social – a primeira durante o primeiro Governo FHC e a segunda no Governo Lula – redefiniram as regras de aposentadoria, reduzindo benefícios e direitos, em nome do equilíbrio fiscal, abrindo espaço para a atuação dos fundos de pensão privados (Filgueiras e Lobo, 2005; Filgueiras e Lobo, 2003).

Finalmente, a instituição de elevados superávits fiscais primários levou ao crescimento, sistemático, da carga tributária, através da criação de novas contribuições ou do aumento das alíquotas de contribuições já existentes. A ênfase nas contribuições, e não nos impostos, foi determinada pelo fato das mesmas não terem as suas arrecadações divididas entre a União, Estados e Municípios, isto é, pertencem apenas à União.

Em síntese, a retirada do Estado de setores estratégicos da atividade econômica, juntamente com o agravamento de sua fragilidade financeira, a redução de sua capacidade de investimento e a perda de autonomia da política econômica, enfraqueceu-lhe a possibilidade de planejar, regular e induzir o sistema econômico. O crescimento acelerado da dívida pública²⁵ – com encargos financeiros elevadíssimos –, juntamente com a livre mobilidade dos fluxos de capitais, é parte central da subordinação da política macroeconômica aos interesses do capital financeiro, ao mesmo tempo em que redefiniu a presença dos interesses das distintas classes e frações de classe no interior do Estado²⁶.

24 “Na reforma administrativa, a questão básica foi a separação dos diversos segmentos do Estado de acordo com as denominadas funções ‘próprias’ de Estado e as ‘outras’, abrindo, assim, a possibilidade da terceirização de uma série de atividades na área social para a atuação de empresas privadas. Isto está associado à questão da estabilidade do funcionalismo, identificada como o empecilho fundamental para ajustar as contas públicas, em especial dos estados e municípios. Assim, aprovou-se a possibilidade de demissão por excesso de quadros – quando os salários pagos ultrapassarem mais de 60% das receitas – e por ineficiência.” (Filgueiras, 2000: 111)

25 A Dívida Líquida do Setor Público saiu de U\$S 153 bilhões, em 1994, para quase U\$S 1 trilhão ao final do terceiro ano do Governo Lula. Nesses últimos três anos foram pagos mais de U\$S 400 bilhões de juros; apesar disso, seu valor absoluto só fez crescer e o seu valor em relação ao PIB reduziu muito pouco, em virtude, principalmente, do processo de revalorização do real a partir de 2003.

26 Com relação ao orçamento da União, por exemplo, a criação de um instrumento como a Desvinculação de Receitas da União (DRU), permite desvincular 20% do montante total das receitas, possibilitando uma transferência crescente de recursos da população, que deveria ir para educação, saúde, previdência social, estradas etc, para o pagamento dos juros da dívida pública.

A INSTABILIDADE DA DINÂMICA MACROECONÔMICA

O resultado mais geral de todas essas mudanças foi o de atualizar, radicalizando-a, a dependência tecnológica e financeira do país, agravando a vulnerabilidade externa da economia brasileira e a fragilidade financeira do Estado. É da natureza do modelo neoliberal periférico a reiteiração permanente dessa vulnerabilidade e fragilidade, como condição de reprodução do capital financeiro e, portanto, de sua própria reprodução. Assim, a dinâmica do modelo é, intrinsecamente, instável. E isto é verdadeiro mesmo quando da existência de superávits comerciais no balanço de pagamentos²⁷.

Essa instabilidade se apresentou de forma radical durante o primeiro Governo FHC, quando a vulnerabilidade externa crescente levou à crise cambial de 1999. A partir daí, apesar da reversão dos saldos negativos da balança comercial, com a conseqüente redução conjuntural da vulnerabilidade externa, a instabilidade permaneceu, como ficou evidenciado pelos efeitos provocados pela crise da Argentina em 2001 e pela nova crise cambial brasileira de 2002.

A trajetória lógico-histórica das políticas e da instabilidade macroeconômica dos últimos dez anos, responsável por essa situação, pode ser sintetizada da seguinte forma (Filgueiras, 2002):

- 1- A partir de 1994, a estabilidade relativa dos preços –drástica redução das taxas de inflação– sustentada por uma política de sobrevalorização do real e uma indiscriminada abertura comercial e financeira da economia brasileira, implicou uma profunda instabilidade macroeconômica;
- 2- Essa permanente instabilidade –que acompanha o país desde a crise do México em dezembro de 1994 e que se evidenciou sucessivamente e de forma cada vez mais crítica, nas crises da Ásia em 1997, da Rússia em 1998, do próprio Brasil em 1999, da Argentina em 2001 e, de novo, do Brasil em 2002– está associada a uma grande dependência da dinâmica econômica brasileira para com o capital financeiro nacional e internacional, que se alimenta das altas taxas de juros pagas pelos títulos das dívidas interna e externa;

27 O modelo econômico tem se caracterizado por baixíssimas taxas de crescimento acompanhadas por flutuações bruscas de curto prazo e reiteradas crises cambiais. Em oito anos dos Governos FHC, ocorreram seis crises cambiais. Atualmente, no Governo Lula, a vulnerabilidade externa tem se reduzido, conjuntamente, em virtude de um ambiente internacional favorável que tem possibilitado a obtenção de elevados superávits na balança comercial. Na verdade, todos os indicadores de vulnerabilidade externa usualmente utilizados (serviço da dívida/exportação, dívida total/PIB, reservas/dívida total, dívida total/exportação e dívida total líquida/exportação), vêm melhorando desde a crise cambial e a desvalorização do real em 1999.

3- Essa dependência, por sua vez, tem como causa primária a fragilidade competitiva da economia brasileira. O que tornou extremamente vulnerável as contas externas do país, em razão de crescentes saldos negativos na balança comercial, que só recentemente –a partir de 200– começaram a ser revertidos, em razão das sucessivas desvalorizações do real e de uma conjuntura internacional muito favorável a partir de 2002.

4- Ao vulnerabilizar o balanço de pagamentos do país, a abertura comercial e financeira –reforçada pela sobrevalorização do real– exigiu a prática continuada de elevadas taxas de juros e uma política de privatizações que se pode denominar, no mínimo, de apressada e irresponsável. A alta das tarifas públicas, a crise de energia e as denúncias de irregularidades na operacionalização dessa política –com a sub-avaliação do patrimônio público e o favorecimento de grupos econômicos– falam por si só;

5- Assim, a economia brasileira, exposta de forma abrupta à concorrência internacional, estagnou e se tornou extremamente instável. As reduzidíssimas taxas de crescimento e a dramática deterioração do mercado de trabalho apareceram como um resultado *natural*, num ambiente interno marcado por elevadas taxas de juros e precárias condições da infra-estrutura do país, além da mais absoluta ausência de qualquer tipo de política industrial, agrícola, tecnológica e de comércio exterior por parte do Estado;

6- Fechando o círculo deletério, as elevadas taxas de juros e a enorme dependência externa, além de comprometerem o crescimento econômico²⁸, fragilizaram também as finanças públicas e inviabilizaram a ação e os investimentos do Estado em todas as áreas. Em particular, tornaram as políticas sociais estritamente assistencialistas e focalizadas e, por isso, claramente insuficientes –tendo em vista o estrago provocado pela estagnação econômica, em especial sobre a parcela mais pobre da população.

Essa dinâmica também se articula com uma nova dependência tecnológica –definida a partir das redes transnacionalizadas (Arceo e Basualdo, 2004), que também decidem, em grande medida e para além das decisões dos Estados Nacionais, a localização das atividades produtivas– e o agravamento da dependência financeira, que restringem a capacidade

28 As flutuações de curto prazo continuam no Governo Lula. Depois do PIB praticamente ficar estagnado em 2003, a economia cresceu 4,9% em 2004 e, agora (2005), desacelera-se de novo, estimando-se um crescimento de menos de 3%. Essas taxas de crescimento são menores que as taxas dos demais países *emergentes* para os mesmos anos.

de execução das políticas macroeconômicas (monetária e fiscal e cambial), tecnológica e industrial²⁹.

Em resumo, as sucessivas crises econômicas das décadas de 1990 e 2000, expressão aguda da extrema instabilidade do modelo, evidenciaram que o desempenho das exportações passou a ser decisivo para a remuneração do capital financeiro, dando, ao modelo neoliberal periférico, o mínimo de estabilidade e capacidade de enfrentar as crises cambiais (fugas de capitais) recorrentes com a menor desorganização possível da economia. Portanto, tendo em vista a existência de livre mobilidade de capitais –agravada com a transnacionalização de frações do capital nacional– e a consequência daí advinda, de sérias restrições à autonomia da política econômica dos países periféricos (tanto maiores quanto maior o tamanho da dívida pública), a obtenção de saldos positivos na conta de transações correntes, embora não elimine a instabilidade sistêmica do modelo, minimiza a sua extrema volatilidade –ao reduzir, no curto prazo, os indicadores de vulnerabilidade externa.

Sendo assim, o papel crucial das exportações para o funcionamento do modelo neoliberal periférico –cada vez mais evidente no período do Governo Lula– faz com que o crescimento econômico do país fique na dependência, cada vez maior, do comércio internacional –portanto, em grande medida, à revelia das decisões internas. Isto significa que:

- 1- Embora as exportações produzam efeitos multiplicadores para dentro –estimulando o crescimento da produção, da renda e do emprego e, nessa medida, renove a importância do mercado interno no processo de acumulação–, o impulso primário da acumulação e a dinâmica do crescimento passam a ser dados, principalmente, pelo comportamento da demanda internacional, recolocando-se, dessa forma, em novas bases (atualizando-se), um tipo de dependência que era próprio da fase primário-exportadora e que o Modelo de Substituição de Importações (MSI) havia superado. Desta maneira, a dinâmica do mercado interno fica condicionada à capacidade da economia exportar e obter superávits comerciais, de modo a reduzir a vulnerabilidade externa e, assim, abrir espaço para o seu crescimento sem ter ameaça imediata de nova crise cambial;

- 2- A retomada das exportações, como o elemento central da dinâmica econômica e do crescimento, embora reduza a vul-

29 Sobre a natureza da revolução molecular-digital e a anulação da fronteira entre ciência e tecnologia, ver Oliveira (2003), e sobre o controle da pesquisa e da tecnologia pelas redes corporativas ver Arceo e Basualdo (2004).

nerabilidade externa no curto prazo –através da diminuição, ou mesmo eliminação, do déficit em transações correntes do balanço de pagamentos–, amplia a possibilidade de estrangulamento externo no longo prazo, pois agrava, do ponto de vista estrutural, a dependência externa do país, cuja economia fica com seu desempenho estreitamente atrelado aos ciclos do comércio internacional –colocando, assim, em questão a viabilidade de um novo ciclo de crescimento econômico sustentado. O agravamento da vulnerabilidade no longo prazo se associa diretamente, também, à natureza das exportações brasileiras no que se refere à sua composição, isto é, ao fato dela ser constituída, principalmente, de produtos de baixo conteúdo tecnológico –intensivos em trabalho e recursos naturais, em especial *commodities* ou produtos associados à Segunda Revolução Tecnológica;

3- Finalmente, todas as características acima mencionadas –o papel estratégico assumido pelas exportações, reprimarização (agronegócio e indústrias intensivas em mão-de-obra) e indústrias articuladas em redes produtivas transnacionais– pressionam por uma maior exploração da força de trabalho, com a queda dos salários reais e redução dos direitos trabalhistas e sociais (reforma trabalhista para a flexibilização dos direitos constitucionais e reforma da CLT). Assim, a estrutura de distribuição da renda se mantém extremamente concentrada e desigual, reiterando, nesse aspecto negativo, o mesmo padrão do MSI (Arceo e Basualdo, 2004).

Do ponto de vista das contradições atualmente existentes no interior do bloco dominante, os principais atritos se referem à condução da política econômica (sobretudo, monetária e cambial) e ao papel mais ativo ou não do Estado no que tange ao exercício de uma política industrial e de desenvolvimento –que opõem, de um lado, o capital financeiro internacional e os grandes grupos econômico-financeiros nacionais e de outro, grandes grupos nacionais predominantemente atuantes na esfera produtiva e frações do capital centrados na exportação (que vislumbram um modelo exportador-desenvolvimentista, tipo o da Coreia).

Nesse contexto, o capital financeiro, sob pena de colocar em risco sua remuneração –por falta de divisas–, tem que fazer concessões à política de exportação, à burguesia industrial e agrária, mas sem afetar, no fundamental, seus interesses (Boito, 2004). Daí a implementação de uma política econômica que flutua entre, de um lado, a livre mobilidade de capital, taxas de juros elevadas, superávits fiscais primários elevados e crescente carga tributária e, de outro, a concessão de financiamentos

à produção para exportação, taxa de câmbio desvalorizada, redução ou eliminação de impostos e juros menores ou subsidiados³⁰.

Embora, atualmente, todas as frações do capital estejam de acordo com o ajuste fiscal, mas com redução da carga tributária e, portanto, dos gastos correntes do governo, a flexibilização dos direitos trabalhistas, as privatizações e as demais reformas liberais –como a previdenciária e a trabalhista–, a continuação ou não do processo de abertura comercial, na linha da constituição da ALCA ou de um acordo com a União Européia, reitera o conflito no interior das classes dominantes, que opõe, de um lado, os grupos exportadores competitivos (agronegócio, principalmente) e o capital financeiro estrito senso e, de outro, frações do capital voltadas, principalmente, para o mercado interno e que temem a ampliação da concorrência. Aqui se coloca, mais uma vez, a disputa sobre a amplitude e o ritmo da abertura, bem como em relação à necessidade, ou não, de uma política industrial e tecnológica ativa por parte do governo.

O PROJETO NEOLIBERAL E AS CLASSES TRABALHADORAS E SUAS REPRESENTAÇÕES

A reestruturação produtiva e as políticas neoliberais mudaram o perfil e a composição das classes trabalhadoras no Brasil. Houve uma redução do peso relativo dos assalariados e dos trabalhadores industriais, tendo como contrapartida o crescimento da informalidade, com uma maior fragmentação da classe trabalhadora (Oliveira, 2003). Em resumo, uma maior fragilidade e heterogeneidade da classe trabalhadora e, portanto, uma menor identidade entre os seus diversos segmentos, com redução de sua capacidade de negociação. Isto tudo se deu em razão da desestruturação do mercado de trabalho, acompanhada por um processo de desregulamentação das relações trabalhistas (Krein, 2003), que levou ao crescimento do desemprego e ao aprofundamento da precarização do trabalho e das formas de contratação (cooperativas, terceirização, etc).

Adicionalmente, assistiu-se também ao empobrecimento e enfraquecimento de segmentos da *classe média* assalariada associada ao antigo MSI –em razão do desemprego e da queda do rendimento–, em

30 No Governo Lula, a taxa de câmbio voltou a se valorizar, a partir de 2005 – em virtude de um novo ciclo de elevação das taxas de juros, iniciado em setembro de 2004, e dos elevados superávits na balança comercial - o que tem provocado protestos dos exportadores, em especial o agronegócio e os ruralistas. Em contrapartida, foi editada, recentemente, uma medida provisória na qual, entre outras coisas, se desonera ou elimina a cobrança de Imposto sobre Produtos Industrializados na compra de máquinas e equipamentos destinada à ampliação de capacidade produtiva. Também isenta das contribuições sociais, PIS e COFINS, a aquisição de equipamentos por empresas que exportaram pelo menos 80% de sua produção nos últimos três anos. A mesma regra vale para exportadores de programas de computador e serviços de tecnologia da informação.

particular trabalhadores com maiores rendimentos, atingidos pelo processo de reestruturação das empresas e os assalariados de carreira do setor público, atingidos pelas reformas administrativa e previdenciária, além do arrocho salarial decorrente da política de obtenção de elevados superávits fiscais primários.

Todas essas transformações atingiram também, em cheio, as organizações representativas dos trabalhadores, em especial os sindicatos e o Partido dos Trabalhadores. O ponto de inflexão foi a vitória de Collor nas eleições de 1989 –mesmo ano da derrocada do socialismo real–, que empurrou os movimentos sociais e trabalhistas, a partir de então, para a defensiva e foi responsável por um lento, mas permanente, movimento de transformação política-ideológica da maior parte de suas direções, no sentido de restringir a sua atuação política aos limites dos espaços que a nova ordem lhes reservava.

Com isso, gradativamente, o movimento sindical combativo –cuja expressão maior era a Central Única dos Trabalhadores (CUT)– encolheu-se e passou a adotar uma estratégia defensiva –economicista e fragmentada corporativamente– de adaptação à nova ordem. Estratégia esta denominada, eufemisticamente, de propositiva ou de resultados. Concomitantemente, o PT, com o aprofundamento de sua institucionalização –com vitórias eleitorais em municípios e estados importantes–, iniciou a escalada progressiva que o transformou num partido da ordem. Para isso, teve que passar por transformações internas fundamentais, com uma enorme centralização das decisões e o enquadramento das suas tendências mais à esquerda pela tendência majoritária (Articulação), reduzindo o espaço de debates, formulações e questionamentos, cuja expressão maior foi a destruição dos núcleos de base que formavam o partido.

Agora, pode-se ver, claramente, que, de eleição em eleição (1989, 1994, 1998 e 2002), o partido foi se transformando politicamente, se configurando como um enorme aparelho burocrático –instrumento eficiente de ascensão econômico-social, através da geração de emprego, prestígio e proximidade com o poder econômico. Isto se refletiu diretamente no financiamento das campanhas eleitorais, nos programas de Governo apresentados, nos discursos falados, nas alianças político-eleitorais efetivadas e, mesmo, nas formas de recrutamento e de fazer as campanhas –com a substituição, gradativa, de militantes por cabos eleitorais remunerados. Enfim, as sucessivas vitórias eleitorais para prefeituras de municípios e governos de estados, num momento de fragmentação e enfraquecimento político das classes trabalhadoras, o transformou, aos poucos, em mais um partido da nova ordem neoliberal. A vitória para a Presidência da República apenas explicitou, de forma bastante clara e, para muitos, dolorosa, a conclusão desse processo.

Apesar de tudo, o projeto neoliberal não conseguiu tornar-se hegemônico, com a constituição de um amplo consenso na sociedade,

através da incorporação orgânica de importantes setores das classes trabalhadoras. No entanto, conseguiu impactar ideologicamente vários de seus segmentos, obtendo um apoio difuso –ou pelo menos uma não oposição ativa– para as reformas neoliberais que, juntamente com o conjunto do modelo neoliberal, não são vistas como regressivas socialmente pelo conjunto da população (Boito, 2004).

O projeto neoliberal, através do que se poderia chamar de um novo populismo regressivo, tem conseguido um apoio inorgânico e difuso em segmentos pauperizados e desorganizados das classes trabalhadoras –tendo por base a revolta desses setores contra o caráter historicamente excluente dos direitos sociais, os péssimos serviços públicos, o clientelismo, o nepotismo e o fisiologismo. Essa revolta foi direcionada pela ideologia burguesa contra o Estado e os servidores públicos –estes últimos identificados como um segmento social privilegiado. Nessa estratégia, o Governo Lula tem mais capacidade, do que o seu antecessor, de aprofundar esse populismo regressivo, indispondo os trabalhadores muito pobres contra os direitos sociais dos trabalhadores formalizados, em razão de suas origens populares e também em função da redução, ou mesmo extinção, da antiga resistência parlamentar feita pelos partidos de esquerda (Boito, 2004).

Além disso, têm-se também as políticas sociais compensatórias dirigidas a esses segmentos que, na realidade, se constituem na contra-face do superávit fiscal primário que é destinado ao pagamento dos juros do capital financeiro. A lógica neoliberal é a de reduzir os recursos para as políticas sociais universais, transferindo-os para o pagamento dos juros da dívida pública. As políticas sociais focalizadas aparecem nesse contexto como instrumento político desse objetivo. Em síntese, as políticas sociais devem ser restritas, dirigidas seletivamente apenas para *os mais pobres entre os pobres*.

Na verdade, através da implementação de programas de transferência de renda assistencialistas, as políticas sociais compensatórias –cimento de um novo tipo de populismo– estão construindo uma nova base de apoio ao Governo Lula, tendo em vista a tendência do descolamento desse governo de suas bases sociais tradicionais: os segmentos de trabalhadores mais organizados e politizados, bem como a dificuldade em controlar politicamente esses trabalhadores. Essa nova base está assentada no segmento da população de mais baixa renda do país –*os mais pobres entre os pobres*– definida, pelos programas governamentais, como as famílias com renda *per capita* mensal inferior a R\$ 100,00. Do ponto de vista financeiro, o montante global de recursos direcionados a esses programas é relativamente pequeno³¹, mas a sua amplitude já

31 O conjunto dos programas sociais do Governo Lula, unificados no chamado Bolsa-Família, teve um orçamento, em 2003 e 2004, em torno de R\$ 6 bilhões. A título de comparação, os juros da dívida pública e o superávit fiscal atingiram, em 2003, respectivamente, R\$ 150 bilhões (10% do PIB) e R\$ 67 bilhões; e, em 2004, R\$ 128 bilhões (7%) e R\$ 81 bilhões.

atinge um grande contingente de pessoas (concentradas principalmente no Nordeste e em pequenas cidades): 4,2 milhões de famílias, em torno de 16,5 milhões de brasileiros –melhorando, de fato, o consumo alimentar dessas pessoas (Marques e Mendes, 2004).

Nesse quadro, de dominância da ideologia neoliberal, mas incapacidade hegemônica do projeto a ela associado, assiste-se a uma crise das instituições políticas e de representação política (dos sindicatos e partidos), que é decorrente do processo objetivo de redefinição da composição da classe trabalhadora, mas também de cooptação político-institucional de parcela majoritária das direções sindicais e partidárias - acentuada com a chegada ao governo do PT, e da aliança por ele constituída, que vem servindo de anteparo para o Governo na sua relação com os movimentos sociais e o movimento.

Essa crise de representação é fortemente alimentada pelo Governo Lula, ao realizar o amálgama entre governo, partido e sindicato, na mais pura tradição stalinista (*fora de lugar*), de aparelhamento do Estado e transformação das organizações de massa em *correias de transmissão* do governo. O comportamento subserviente da CUT, a partir do Governo Lula, e a indicação recente do seu Presidente para ocupar o cargo de Ministro do Trabalho, são exemplos paradigmáticos desse fenômeno.

Os partidos, em particular o PT, se *estatizam*, acentuando um processo de profissionalização que já vinha ocorrendo muito antes da eleição de Lula –no sentido de seus quadros *viverem* da política, com a cooptação político-ideológica através da ocupação de cargos e funções no aparelho de Estado e no próprio partido. O militante ideológico tradicional perde espaço no partido e reproduzem-se e renovam-se os traços fundamentais característicos da relação dos setores dominantes com o Estado, qual seja, o patrimonialismo, o clientelismo e o empreguismo –com o crescimento da importância de um segmento social específico, que já vinha se constituindo e consolidando durante a década de 1990, cuja característica maior de seus integrantes é o fato de serem gestores ou administradores de fundos públicos e de fundos de pensão de empresas estatais, ao mesmo tempo em que tem forte influência na CUT e no PT, confundindo-se com a burocracia e o corpo de funcionários dessas organizações (Oliveira, 2005).

A reforma sindical proposta pelo Governo Lula fortalece, com a centralização do poder nas centrais sindicais, a burocracia sindical e facilita a cooptação dos dirigentes sindicais e os acordos de cúpula, bem como o controle do movimento sindical, através do enfraquecimento dos sindicatos de base, além disso, dificulta a greve como instrumento de luta (Druck, 2004).

Apesar desse quadro adverso, observa-se uma reação de alguns segmentos populares –que se recusam à cooptação material e ideológica–, que mobilizam-se politicamente e questionam, em maior ou menor

grau, o Governo Lula, identificando-o como continuador das políticas neoliberais. Com especial destaque para o MST, atingido diretamente pela política de ajuste fiscal (superávits primários); os movimentos pela moradia nas grandes cidades, setores da Igreja Católica (Pastoral da Terra) ligados à Teoria da Libertação, que questionam a política social executada; servidores públicos, ameaçados em suas condições de vida com o arrocho salarial e a reforma da previdência; segmentos ainda minoritários do sindicalismo, parte importante e crescente da intelectualidade e tendências políticas de esquerda minoritárias, de dentro e de fora do PT.

BIBLIOGRAFIA

- Anderson, Perry 1995 “Balanço do neoliberalismo” em Sader, Emir e Gentile, Pablo (org.) *Pós-neoliberalismo - As políticas sociais e o Estado Democrático* (Rio de Janeiro: Paz e Terra).
- Antunes, Ricardo 1995 *Adeus ao trabalho? - Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho* (São Paulo: Cortez).
- Arceo, Enrique e Basualdo, Eduardo 2004 “Projeto de Estudo: Apresentação e desenvolvimento da problemática proposta”. Grupo de Estudos do CLACSO: Setores Dominantes, Buenos Aires, mimeo.
- Bianchi, Alvaro 2004 “O ministério dos industriais: a federação das indústrias do estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990”. Tese de Doutorado em Ciências Sociais, Campinas, IFCH-Unicamp.
- Boito, Armando 2004 “Relações de classe na nova fase do neoliberalismo brasileiro” em *Congrès Marx International IV* (Francia).
- Borges, Angela e Druck, Maria da Graça 1993 “Crise global, terceirização e exclusão no mundo do trabalho” em *Caderno CRH* (Salvador) Nº 19.
- Carneiro, Ricardo 2002 *Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX* (São Paulo: UNESP/IE-Unicamp).
- Carvalho, Carlos Eduardo 2004 *Revista Reportagem* (Oficina de Informações) Nº 6.
- Coutinho, Luciano 1993 “Terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudança” em *Revista Economia e Sociedade* (Campinas: IE-UNICAMP) Nº 1.
- Dedecca, Claudio 2005 “Notas sobre a evolução do mercado de trabalho no Brasil” em *Revista de Economia Política* (São Paulo) Vol. 25, Nº 1 (97).

- Druck, Maria da Graça 1994 “Qualidade total e terceirização: o ‘taylorismo’ dos anos 90 e suas implicações no mundo do trabalho” em *Revista Bahia Análise & Dados* (Salvador) Vol. 4, N° 2/3.
- Druck, Maria da Graça 1999 *Terceirização: (des)fordizando a fábrica - um estudo do Complexo Petroquímico* (São Paulo: Boitempo).
- Druck, Maria da Graça 2004 “As reformas sindical e trabalhista no contexto da flexibilização do trabalho” em *Boletim da APUB* (Salvador) Texto N° 35.
- Exame 2002 *As 500 maiores empresas do Brasil* (São Paulo: Abril).
- Filgueiras, Luiz 1997 “Reestruturação produtiva, globalização e neoliberalismo: capitalismo e exclusão social neste final de século” em *Cadernos do CEAS* (Salvador) N° 171.
- Filgueiras, Luiz 2000 *A história do Plano Real: fundamentos, impactos e contradições* (São Paulo: Boitempo).
- Filgueiras, Luiz 2001 “Da substituição de importações ao Consenso de Washington” em *Reflexões de economistas baianos - Conselho Regional de Economia* (Salvador).
- Filgueiras, Luiz 2002 “Uma outra economia é possível” em *A Tarde* (Salvador) 17 outubro.
- Filgueiras, Luiz 2003 (2000) *A história do Plano Real: fundamentos, impactos e contradições* (São Paulo: Boitempo).
- Filgueiras, Luiz e Lobo, Breno 2003 “Política e economia na reforma da previdência” em *Bahia Análise & Dados* (Salvador) Vol. 13, N° 3.
- Filgueiras, Luiz e Lobo, Breno 2005 “Fundos de pensão e financiamento da economia brasileira” em *Congresso da Sociedade de Economia Política* (Campinas).
- Fiori, José Luiz 1994 “As palavras e as coisas” em *Folha de São Paulo* (São Paulo) Caderno 6, 14 agosto.
- Folha de São Paulo (FSP)* 2005, 16 abril e 05 julho.
- Gonçalves, Reinaldo 1991a “Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica” em *Revista Brasileira de Economia* (São Paulo) Vol. 45, N° 4.
- Gonçalves, Reinaldo 1991b “Grupos privados nacionais e o futuro do capitalismo no Brasil: uma visão alternativa” em David, M. D. (org.) *Economia Política da Crise Brasileira* (Rio de Janeiro: Rio Fundo Editora).
- Gonçalves, Reinaldo 1999 “Capital financeiro e poder econômico” em *Revista Teoria e Debate* (São Paulo) N° 41.
- Gonçalves, Reinaldo 2000 *O Brasil e o comércio internacional: transformações e perspectivas* (São Paulo: Contexto).

- Gray, John 1999 *Falso amanhecer – os equívocos do capitalismo global* (Rio de Janeiro: Record).
- Guerra, Oswaldo 1999 “Bancos e Indústria no Brasil” em *Ensaio Econômicos - Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA* (Salvador) Vol. 1.
- Harvey, David 1992 *A condição pós-moderna* (São Paulo: Loyola).
- Hilferding, Rudolf 1985 (1910) *O capital financeiro* (São Paulo: Nova Cultural).
- Hirata, Helena 1994 “Novos modelos de produção, qualidade e produtividade” em *Os trabalhadores e o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade - DIEESE* (São Paulo) N° 1.
- Hobson, John Atkinson 1983 (1902) *A Evolução do Capitalismo Moderno* (São Paulo: Nova Cultural).
- Krein, Jose Dari 2003 “Balanço da Reforma Trabalhista no Governo FHC” em Proni, Marcelo Weishaupt e Henrique, Vilmês (orgs.) *Trabalho, Mercado e Sociedade* (São Paulo: UNESP/Instituto de Economia-UNICAMP).
- Marques, Rosa Maria e Mendes, Aquilas 2004 “O social no Governo Lula: a construção de um novo populismo em tempos de aplicação de uma agenda neoliberal” em *Revista de Economia Política* (São Paulo) Vol. 26, N° 1 (106).
- MDIC (Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Exterior) 2004 “Impactos das Zonas de Livre Comércio” em <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/sdp/estudos/estudos.php>>.
- Oliveira, Francisco 2003 *O ornitorrinco* (São Paulo: Boitempo).
- Oliveira, Francisco 2005 “Entrevista” em *Brasil de Fato* (São Paulo) N° 123.
- Pochmann, Marcio 1996 “O problema recente do emprego no capitalismo contemporâneo” em *ANPEC - Anais do XXIV Encontro Nacional de Economia*.
- Pochmann, Marcio et al. 2004 “Os ricos no Brasil” em *Atlas da Exclusão Social* (São Paulo: Cortez) Vol. 3.

REINALDO GONÇALVES*

DESESTABILIZAÇÃO MACROECONÔMICA E DOMINAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO NO BRASIL

INTRODUÇÃO

A partir de 1995 a economia brasileira tem se caracterizado pela ocorrência simultânea de quatro processos. O primeiro processo é o de políticas macroeconômicas restritivas e convencionais, principalmente, as políticas de juros reais elevados e de aumento da carga tributária. O segundo, abarca as medidas de liberalização e abertura externa nas esferas comercial, produtiva, tecnológica e monetário-financeira. O terceiro, refere-se ao desempenho medíocre, tanto no que diz respeito ao crescimento econômico quanto à redução da desigualdade. E finalmente, o quarto processo trata do avanço e da consolidação da dominação do capital financeiro comandado pelos grandes bancos privados nacionais. Esses processos têm sido determinantes fundamentais da evolução da economia e da política no Brasil e são interdependentes. Nesse texto analisaremos mais especificamente os dois últimos: o desempenho medíocre e a dominação do capital financeiro.

Desde o início da década de 1980, o Brasil tem sido atravessado por graves problemas de desestabilização macroeconômica (inflação, contas externas, finanças públicas, renda, investimento e emprego).

* Professor titular de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Desequilíbrios de fluxos e de estoques são recorrentes nessa longa trajetória de instabilidade e crise da economia brasileira. Estes são desequilíbrios simultâneos nos *fronts* interno e externo. Para enfrentar essas adversidades, as medidas macroeconômicas têm sido marcadamente restritivas, principalmente a partir de 1995. Dentre essas políticas, cabe destacar a política monetária de juros reais elevados. Longos períodos de câmbio sobrevalorizado também comprometem a expansão da produção e do emprego.

Essas políticas são reforçadas por políticas tributárias e fiscais restritivas. Neste caso, trata-se tanto do aumento da carga tributária quanto da definição de metas de superávit fiscal primário. Ao excluir o pagamento dos juros das metas fiscais, o governo cria um extraordinário mecanismo de transferência de renda do conjunto da população para os rentistas do setor financeiro. Esse mecanismo inibe, ainda mais, o crescimento econômico na medida em que transfere renda de grupos sociais, com elevada propensão a gastar (trabalhadores) para um grupo minoritário de rentistas do capital financeiro. Os rentistas operam no circuito da valorização financeira lastreada, fundamentalmente, na expansão da dívida pública (dívida mobiliária do governo federal).

No segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso (1999-2002) e no Governo Lula (2003-2006), a política macroeconômica tem se assentado no tripé: metas inflacionárias rigorosas que são operadas com juros altos; política fiscal restritiva vinculada a superávits fiscais primários e regime de câmbio flexível que, nos momentos de excesso de liquidez internacional, gera forte sobrevalorização cambial e nos momentos de turbulência externa ou interna provoca abruptas desvalorizações da moeda nacional.

Para fins analíticos e tendo como foco o desempenho histórico comparativo, os períodos a serem tratados são 1980-1994 e 1995-2004. O ano de 1995 é uma referência na história brasileira recente, pois é o início do processo de consolidação do chamado Plano Real e do Governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) (Filgueiras, 2003: 93-116). Esse governo se caracterizou pela implementação de políticas macroeconômicas ortodoxas e de reformas estruturais liberalizantes, inclusive a de abertura rápida, profunda e abrangente da economia brasileira (Cano, 1999: 246-266). O ano de 1995 também é um divisor de águas na medida em que separa o período 1981-1994, de alta inflação anual (3 dígitos), do período pós-1995, de baixa inflação (quase sempre, de um dígito).

Desde o início da década de 1990 as políticas macroeconômicas restritivas determinam o desempenho medíocre do lado real da economia brasileira. Não resta dúvida de que a vulnerabilidade externa –agravada pela liberalização e pela abertura da economia– foi determinante da desestabilização macroeconômica ao longo da década de 1990. Entretanto, a melhora significativa da situação internacional a

partir de 2003, não impediu que a economia brasileira continuasse com baixas taxas de crescimento econômico. O fato a destacar é que, como fatores permanentes do período que se inicia nos anos 1990, temos a abertura externa e o viés restritivo das políticas macroeconômicas. Além do impacto negativo sobre o crescimento econômico, essas políticas têm impedido a redução da desigualdade da distribuição pessoal da renda e afetado a distribuição funcional da renda a favor do capital financeiro. O avanço do capital financeiro ocorre em detrimento do capital produtivo e, principalmente, dos trabalhadores. Esse processo é particularmente evidente a partir de 1995.

O trabalho está dividido em duas partes. Na primeira, analisaremos o processo de desestabilização macroeconômica iniciado nos primeiros anos da década de 1980, com a crise do financiamento externo e a aceleração do processo inflacionário. Nesta seção, examinaremos, ainda, os traços marcantes das principais políticas macroeconômicas e os resultados dessas políticas, principalmente, quanto à evolução do lado real da economia e da desigualdade. Na segunda seção o foco da análise será o conflito distributivo. Mais especificamente, avaliaremos os desempenhos relativos do capital financeiro, capital produtivo e do trabalho. No final, faremos uma síntese das principais conclusões do trabalho. No anexo apresentamos um conjunto de tabelas com dados anuais, bem como algumas notas explicativas quanto às fontes de dados e à metodologia.

DESESTABILIZAÇÃO E DESEMPENHO MACROECONÔMICO

Após o golpe de Estado de 1964, a economia brasileira passou por um período de ajuste macroeconômico que durou até 1967. No ano seguinte, iniciou-se um longo ciclo de crescimento da renda que foi interrompido treze anos mais tarde (1981), em decorrência da crise da dívida externa. Nesses últimos 25 anos, pode-se afirmar que a economia brasileira tem percorrido uma trajetória de instabilidade e crise, com resultados medíocres. A Tabela A.1 no Anexo, mostra os indicadores anuais de desempenho macroeconômico.

O crescimento médio anual do PIB foi de 2,5% no período de 1980-2004, ou seja, um crescimento *per capita* de aproximadamente 1,0% (Tabela 1). No primeiro sub-período de alta inflação (1980-1994), a taxa média anual de crescimento do PIB foi de 2,5% e no segundo sub-período de baixa inflação (1995-2004), a taxa correspondente foi de 2,4%, isto é, houve uma ligeira piora nas taxas de crescimento de longo prazo com a mudança de um regime de alta inflação para um de baixa inflação. De qualquer forma, o resultado é um só: desempenho medíocre do lado real da economia brasileira neste período de um quarto de século.

TABELA 1
BRASIL - INDICADORES MACROECONÔMICOS, MÉDIAS ANUAIS,
1980-1994, 1995-2004 E 1980-2004

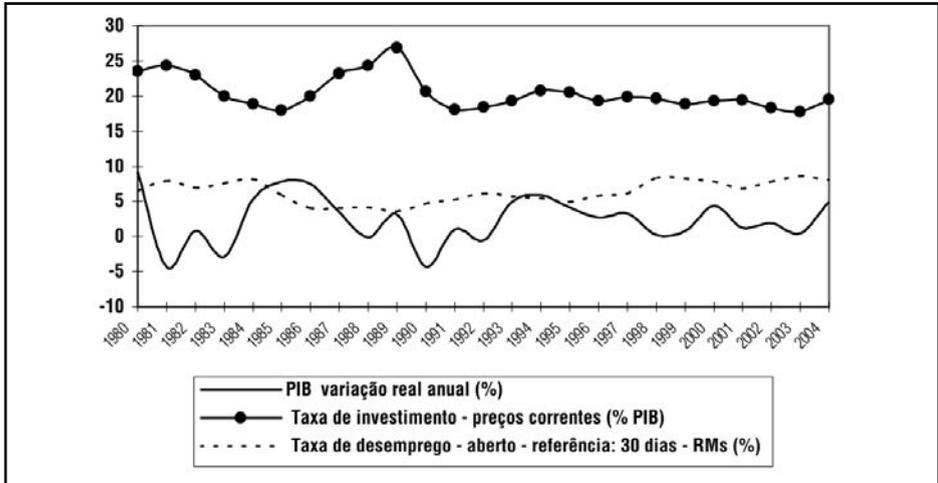
Indicadores	Média 1980-1994	Média 1995-2004	Média 1980-2004
PIB variação real anual (%)	2,5	2,4	2,5
Hiato de crescimento	-0,6	-1,3	-0,9
Taxa de investimento (% PIB)	21,3	19,3	20,5
Taxa de desemprego - aberto (%)	5,7	7,3	6,4
Inflação - deflator implícito PIB - var. anual (%)	768,1	16,3	467,4
BOP Transações correntes - saldo (US\$ milhões)	-3.384,2	-17.034,2	-8.844,2
Dívida interna - setor público - líquida (% PIB)	17,0	37,2	25,4
Dívida externa - setor público - líquida (% PIB)	23,0	8,4	16,9
Dívida - total - setor público - líquida (% PIB)	40,0	45,6	42,3
Juro real (%)	3,8	12,3	7,2
Carga tributária - total (% PIB)	26,4	31,1	29,4
Tarifa de importação (%)	20,9	12,8	18,1
Taxa de câmbio efetiva real (índice 2000=100)	115,8	99,6	109,3

Fontes e notas: ver Anexo.

O resultado medíocre de crescimento do PIB tem estado associado não somente à baixas taxas de investimento como também à tendência de queda dessa taxa a partir de 1995 (Gráfico 1). A taxa média de investimento caiu de 21,3% entre 1980-1994, para 19,3% no período entre 1995-2004. Como não poderia deixar de ocorrer, houve aumento da taxa média de desemprego, que subiu de 5,7% em 1980-1994 para 7,3% no intervalo de 1995-2004. Nos últimos dez anos, a tendência de queda da taxa de investimento é acompanhada pela tendência de aumento da taxa de desemprego.

GRÁFICO 1

TAXAS DE VARIAÇÃO DO PIB, INVESTIMENTO E DESEMPREGO 1980-2004 (%)

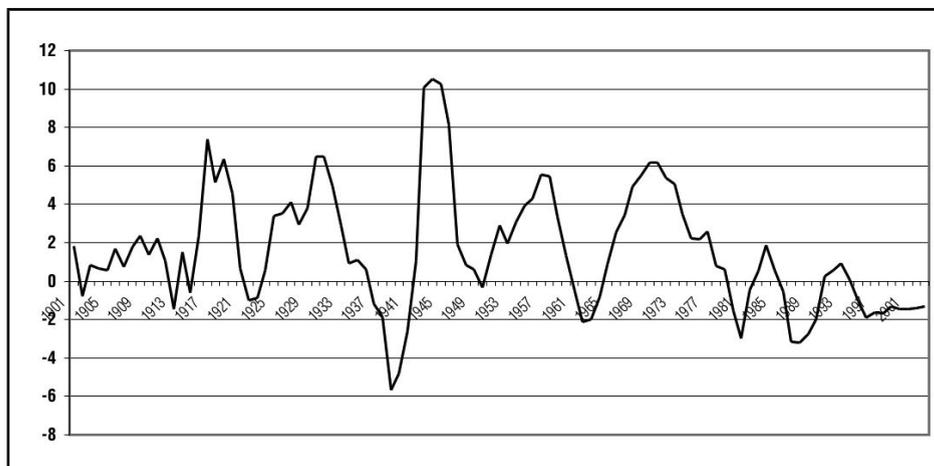


Nos dois períodos o Brasil experimentou um processo significativo de subdesenvolvimento com o aumento do hiato de crescimento, o qual expressa a diferença entre as taxas de crescimento econômico do Brasil e do conjunto da economia mundial. Tomando uma perspectiva histórica, o Brasil teve uma das mais elevadas taxas de crescimento do PIB (4,9%) de 1980 a 1990, que foi significativamente mais elevada do que a taxa correspondente para o conjunto da economia mundial (3,3%). Isso fez com que o Brasil se tornasse menos subdesenvolvido ao longo do século XX (até 1980).

No período de 1980-2004 o hiato de crescimento aumentou visto que a diferença média anual entre essas taxas foi negativa (-0,9%). Entretanto, esse aumento foi mais significativo, no período mais recente que compreende os anos 1995-2004 que foi de -1,3%, ao ano. Esse hiato aumentou nos ciclos de contração (1981-1983 e 1987-1992) e a partir de 1996 (Gráfico 2). Ou seja, em todos os anos do período 1996-2004 a taxa de crescimento econômico do Brasil foi inferior à média mundial. Colocando de outra forma, pode-se afirmar que o país *tem andado para trás* nos últimos anos. Esse hiato de crescimento deve se agravar ainda mais durante o Governo Lula (2003-2006), pois as previsões indicam que a economia brasileira deve crescer a uma taxa média anual da ordem de 3,0%, enquanto a economia mundial tem previsão de crescimento que gira em torno de 4,4% ao ano (Gonçalves, 2006)¹.

¹ Os dados para 2005-2006 são previsões de setembro de 2005 do Fundo Monetário Internacional (IMF, 2005).

GRÁFICO 2
HIATO DE CRESCIMENTO DO BRASIL 1901-2006



Os dados acima mostram claramente que o lado real da economia brasileira tem tido um desempenho medíocre desde o início da década de 1980. Ademais, os resultados têm piorado a partir de 1995. Esse argumento é válido para a taxa de crescimento econômico, acumulação de capital, desemprego e hiato de crescimento. A economia brasileira, que foi uma das mais dinâmicas do mundo, entre 1900 e 1980, tem tido um péssimo desempenho a partir de 1995 (Gonçalves, 2003: 15-40). Com efeito, o Brasil tem se tornado mais subdesenvolvido nos últimos anos de liberalização, abertura e políticas macroeconômicas restritivas.

A principal explicação para tal desempenho da economia brasileira é a combinação da liberalização e da abertura (isto é, maior vulnerabilidade externa) com a natureza do processo de ajuste macroeconômico que permeia todo o período em análise, principalmente, os últimos dez anos de regime de baixa inflação. Na maior parte do período pós-1980, a política de estabilização macroeconômica teve um viés restritivo. A partir de 1995 a política monetária de juro real elevado foi fortemente restritiva. A taxa de juro real média subiu de 3,8% no período de 1980-1994 para 12,3% em 1995-2004. Assim, o regime de baixa inflação tem envolvido taxas de juros extraordinariamente elevadas. A política tributária tem sido igualmente restritiva visto a elevação da carga tributária de aproximadamente 25% em meados da década de 1990 para cerca de 35% dez anos depois.

As políticas comercial e cambial desempenharam um papel relevante na política de combate à inflação. Nos primeiros anos da década de 1990, iniciou-se um forte processo de liberalização comercial, com

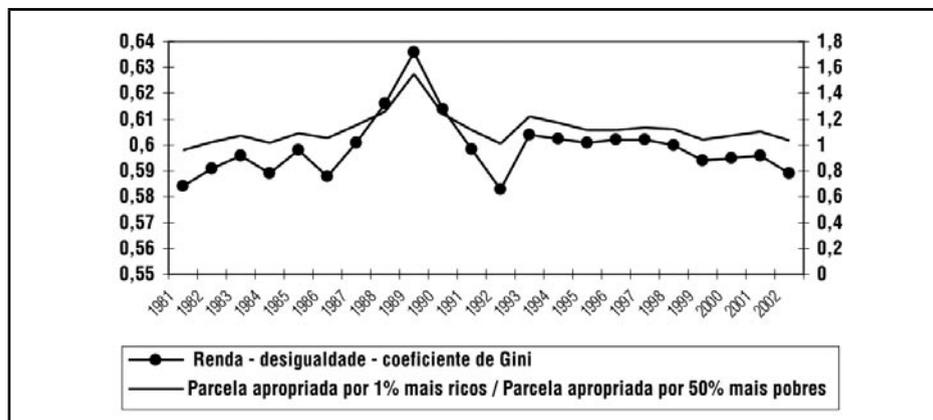
redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias. A tarifa média efetiva de importação apresentou redução de 20,9% em 1980-1994, para 12,8% no período entre os anos de 1995-2002. Ainda que tenha sofrido fortes oscilações, a taxa de câmbio também tem sido usada como instrumento de combate à inflação. Isso ocorreu, principalmente, com as quedas da taxa de câmbio efetiva real nos períodos de 1993-1995 e 2003-2005. Essas políticas, por um lado, contribuíram para combater a inflação, mas, por outro, afetaram negativamente o lado real da economia brasileira. A dessubstituição de importações (elevação do coeficiente de importações) e, mais especificamente, a desindustrialização resultaram diretamente dessas políticas (Cano, 1999: 271-278).

Outras duas características marcantes dessa longa trajetória de instabilidade e crise da economia brasileira são os desequilíbrios das contas externas e das finanças públicas. No período 1995-2002, o Brasil experimentou déficits elevados nas contas externas, que foram determinantes do processo de controle da inflação. Somente a partir de 2003, com o extraordinário ciclo de expansão do comércio mundial, inclusive, do mercado de *commodities*, é que o Brasil logra alcançar superávits nas suas contas externas. Esses superávits decorrem, também, do fraco desempenho da absorção interna, que provocou a reorientação da produção doméstica para o mercado externo.

A deterioração das finanças públicas é evidente a partir de 1995. A relação dívida interna/PIB aumentou de 17,0% em 1980-94, para 37,2% em 1995-2004. Por outro lado, houve melhora relativa na situação de endividamento externo do setor público, principalmente, a partir da renegociação de 1994. Entretanto, para o conjunto da dívida pública verificou-se um nítido processo de deterioração (relação dívida pública/PIB) entre 1995 e 2003. A política monetária restritiva de juros reais elevados foi o principal fator determinante do desequilíbrio das contas públicas a partir de 1995.

Apesar do relativo controle do processo inflacionário a partir de 1995, não houve melhora significativa no padrão de desigualdade existente no Brasil. Os dados na Tabela A.2 no anexo, mostram alguns indicadores anuais de desigualdade e pobreza. Como é sabido, o Brasil tem uma das mais elevadas concentrações de riqueza e renda do mundo. Nos últimos 25 anos as mudanças econômicas não causaram alterações significativas na tendência de longo prazo (manutenção) e distribuição pessoal da renda (Gráfico 3).

GRÁFICO 3
DESIGUALDADE PESSOAL DA RENDA 1981-2002



Na Tabela 2 apresentam-se as médias anuais dos indicadores sobre desigualdade e pobreza no Brasil nos períodos 1980-1995 e 1995-2002. Os seguintes indicadores mostram estabilidade nesses dois períodos: parcela da renda apropriada por 1% mais ricos; parcela da renda apropriada por 50% mais pobres; coeficiente de Gini e número de pessoas abaixo da linha de pobreza. No entanto, há melhora quanto à proporção de pessoas abaixo da linha de pobreza que se reduziu de 41,4% em 1980-1994, para 34,5% em 1995-2002. Os principais determinantes desse processo são: i) a mudança do regime de inflação (de alta para baixa); ii) a abertura da economia (oferta elástica de bens e serviços *tradeables*); iii) as políticas compensatórias e iv) a evolução do salário mínimo.

TABELA 2
POBREZA E DESIGUALDADE PESSOAL DA RENDA, INDICADORES MÉDIAS ANUAIS, BRASIL
1981-1994, 1995-2002 E 1981-2002

	Média 1981-1994	Média 1995-2002	Média 1981-2002
Renda - parcela apropriada por 1% mais ricos - (% renda total)	13,96	13,64	13,84
Renda - parcela apropriada por 50% mais pobres (% renda total)	12,33	12,47	12,38
Parcela apropriada por 1% mais ricos / Parcela apropriada por 50% mais pobres	1,14	1,09	1,12
Renda - desigualdade - coeficiente de Gini	0,60	0,60	0,60
Pobreza - proporção de pessoas abaixo da linha de pobreza - (% população total)	41,39	34,48	38,88
Pobreza - número de pessoas abaixo da linha de pobreza	54,56	54,07	54,38

Fontes e notas: ver Anexo.

CONFLITO DISTRIBUTIVO E DOMINAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO

O desempenho medíocre da economia brasileira, a desestabilização macroeconômica e as políticas macroeconômicas têm estado associados à mudanças na configuração de dominação de setores, grupos e classes sociais. Nesta seção analisaremos o conflito distributivo no Brasil, mais precisamente, o antagonismo de classes expresso na evolução das rendas do capital produtivo, capital financeiro e do trabalho. O argumento central é que as mudanças estruturais, as políticas e o desempenho macroeconômico têm provocado o avanço e a consolidação do capital financeiro como setor dominante.

Inicialmente, faremos uma análise comparativa da rentabilidade do capital financeiro e do capital produtivo. Em seguida examinaremos as principais mudanças ocorridas no âmbito do capital produtivo. Mais especificamente, trata-se das mudanças na configuração organizacional e empresarial do núcleo duro do capitalismo no Brasil associadas aos processos de privatização e desnacionalização. Na parte final da seção, faremos uma comparação entre a evolução da renda do trabalhador e as rendas do capital produtivo e do capital financeiro. Os dados anuais dos indicadores analisados são apresentados na Tabela A.3 do anexo.

CAPITAL FINANCEIRO VERSUS CAPITAL PRODUTIVO

O primeiro aspecto relevante é a comparação entre a taxa de lucro do capital financeiro e a do capital produtivo. A taxa de lucro é calculada como a relação entre o lucro líquido e o patrimônio líquido. Para o capital financeiro usa-se a taxa média de rentabilidade dos três maiores bancos privados nacionais (Bradesco, Itaú e Unibanco). Esse grupo constitui o núcleo duro da estrutura oligopolística que marca o sistema financeiro brasileiro. Atualmente, há dois grandes bancos públicos federais – Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. No entanto, para o cálculo da rentabilidade é mais apropriado excluir esses dois bancos públicos pois, freqüentemente, eles são usados com objetivos políticos e, portanto, suas taxas de rentabilidade não convergem, necessariamente, com as do capital financeiro sob controle privado.

No que se refere ao capital produtivo, usa-se a taxa média de rentabilidade das 500 maiores empresas privadas. Esse é o núcleo duro do capitalismo brasileiro (fração capital produtivo), constituído de grandes empresas – privadas nacionais, filiais e subsidiárias de empresas transnacionais e empresas estatais. Como é visto mais adiante, esse núcleo duro sofreu significativas mudanças ao longo dos últimos anos.

A taxa de média de lucro na economia brasileira caiu no período 1995-2004 comparativamente ao período 1980-94 (Tabela 3). Naturalmente, é preciso cautela na análise dessa taxa em decorrência dos efeitos do regime de alta inflação sobre as contas dos balanços das empresas e dos bancos. No entanto, esse resultado é consistente com a piora do desempenho do lado real da economia brasileira apontado acima.

TABELA 3
DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA, INDICADORES, MÉDIAS ANUAIS, BRASIL
1980-1994, 1995-2004 E 1980-2004

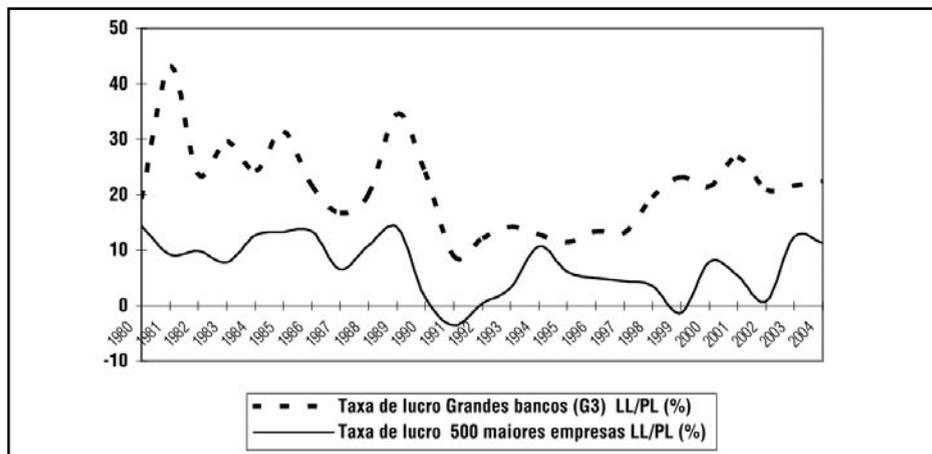
Indicadores	Média 1980-1994	Média 1995-2004	Média 1980-2004
Taxa de lucro capital financeiro (RKF) (%)	22,4	19,4	21,2
Taxa de lucro capital produtivo (RKP) (%)	8,2	5,6	7,2
Diferencial de taxas de lucro [(RKF-RKP)/RKF]	63,3	71,3	66,7
Transnacionais, Part. vendas das 500 maiores (%)	30,8	41,3	34,4
Nacionais privadas, Part. vendas das 500 maiores (%)	40,5	38,2	39,7
Estatais, Part. vendas das 500 maiores (%)	28,7	20,6	25,9
Variação % salário mínimo real	-3,0	4,3	-0,1
Variação % Rendimento médio real do trabalho principal	-0,1	-0,7	-0,4
Relação Juro/salário (%)	7,2	14,2	10,0
Part. Salários na renda (%)	49,5	47,8	48,9

Fontes e notas: ver Anexo.

Vale destacar que nos últimos anos (pós-1995), as quedas das taxas de crescimento econômico e de investimento estiveram associadas às quedas das taxas de lucro tanto do capital produtivo quanto do capital financeiro. No entanto, o capital financeiro teve taxas de lucro positivas em todos os anos do período 1980-2004, enquanto o capital produtivo teve taxas negativas de lucro em dois anos (1991 e 1999) (Gráfico 4).

GRÁFICO 4

TAXA DE LUCRO - CAPITAL FINANCEIRO E PRODUTIVO 1980-2004

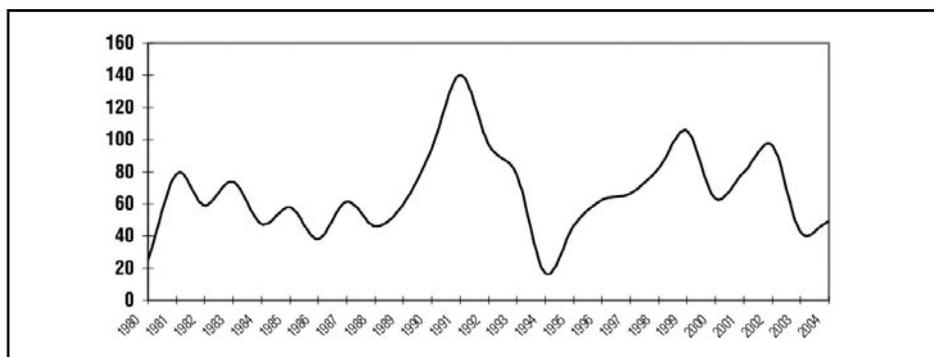


Ademais, a queda da taxa de lucro do capital produtivo foi maior do que a do capital financeiro. A taxa média de lucro do capital financeiro caiu de 22,4% em 1980-1994, para 19,4% em 1995-2004, enquanto a taxa média de lucro do capital produtivo reduziu-se de 8,2% para 5,6% nesses mesmos períodos.

Nesse ponto, o relevante é a evolução do diferencial relativo de lucro (diferença entre taxa de lucro do capital financeiro e do capital produtivo como proporção da taxa de lucro do capital financeiro). O fato é que esse diferencial relativo aumentou de 63,3% no período entre 1980-1994, para 71,3% em 1995-2004. Deve-se notar, ainda, que em todos os anos do período 1980-2004 esse diferencial foi positivo (Gráfico 5). Ou seja, nos 25 anos desse período, a taxa de lucro média do capital financeiro foi superior à do capital produtivo. Na média, a taxa de lucro do capital financeiro foi cerca de três vezes maior do que a taxa de lucro do capital produtivo.

GRÁFICO 5

DIFERENCIAL RELATIVO DE TAXAS DE LUCRO
CAPITAL FINANCEIRO / CAPITAL PRODUTIVO 1980-2004

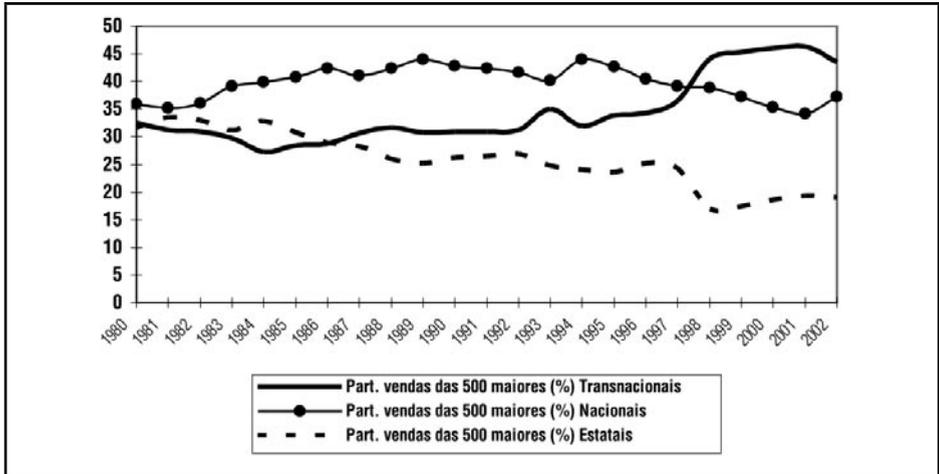


CAPITAL PRODUTIVO: PRIVATIZAÇÃO E DESNACIONALIZAÇÃO

O núcleo duro do capital produtivo no Brasil sofreu importantes transformações nos últimos anos. Fundamentalmente, verificam-se dois processos. O primeiro, é o avanço da desnacionalização a partir de meados da década de 1990 (Gráfico 6). A participação das transnacionais no total das vendas das 500 maiores empresas (capital produtivo) aumentou de cerca de 31% em 1992, para 45,3% dez anos depois. Nesse mesmo período, a participação relativa das empresas privadas nacionais reduziu de 42,4%, para 37,3%, enquanto a queda das estatais foi ainda maior (de 26,6% em 1992, para 19,1% em 2002). A crescente participação das filiais e subsidiárias de empresas transnacionais teve, então, como contrapartida a queda da participação relativa tanto das empresas privadas nacionais quanto das estatais. O capital estrangeiro tornou-se, então, o setor dominante no núcleo duro do capital produtivo no Brasil e passou a controlar quase metade da produção nesse núcleo.

GRÁFICO 6

NÚCLEO DURO DO CAPITALISMO BRASILEIRO, PARTICIPAÇÃO RELATIVA
TRANSNACIONAIS, PRIVADAS NACIONAIS E ESTATAIS 1980-2002



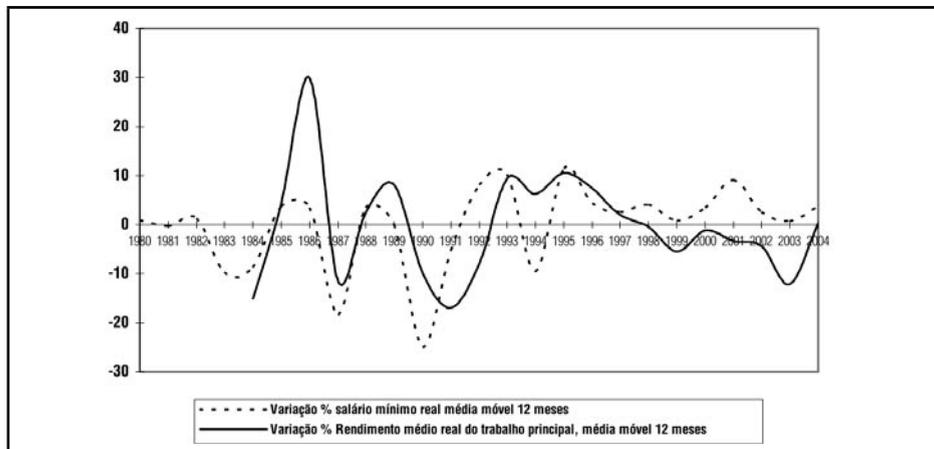
O segundo processo de reconfiguração organizacional e empresarial do núcleo duro do capital produtivo no Brasil foi a privatização das empresas estatais. A participação média das estatais nas vendas totais das 500 maiores empresas caiu de 28,7% em 1980-1994, para 20,6% no período de 1995-2002.

Nesse ponto, cabe destacar a relação entre os processos de desnacionalização e privatização. O saldo colossal de desnacionalização a partir em 1998 resulta, de fato, do processo de privatização de serviços de utilidade pública –com destaque para o setor das telecomunicações– no qual o capital estrangeiro teve presença marcante (Gonçalves, 2005: 195-197).

CAPITAL VERSUS TRABALHO

Passemos agora à análise da relação entre capital e trabalho. A primeira evidência apresentada na Tabela 3 é a taxa negativa de variação média do salário real, que foi de -0,4% em todo o período 1980-2004. Houve piora no processo de queda do salário real a partir de 1998 (pelo menos até 2003) (Gráfico 7).

GRÁFICO 7
SALÁRIO REAL, VARIAÇÃO % ANUAL 1980-2004



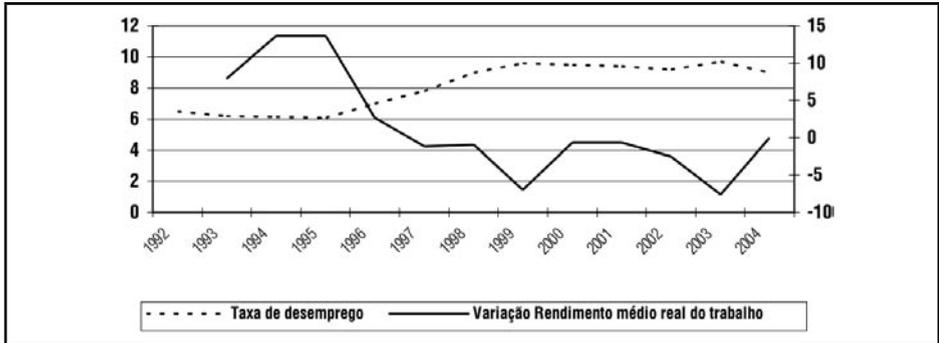
Quando se considera o salário mínimo, constata-se, por um lado, a mesma tendência de longo prazo, ou seja, a queda do salário mínimo real a partir de 1980. Por outro, a partir de meados da década de 1990 verifica-se um aumento do salário mínimo real, com taxas positivas de variação real desde 1995.

Entretanto, a situação do trabalhador torna-se cada vez pior a partir de 1995 e, principalmente, a partir de 1998. Isso acontece em virtude da ocorrência simultânea de dois processos: 1) a queda do salário médio real e 2) a elevação da taxa de desemprego (Gráfico 8)². No período 1998-2003 a variação do salário real é negativa em todos os anos e, ademais, a taxa de desemprego sobe de 5% em 1995, para 8% em 2004. Esses processos estão diretamente associados ao desempenho medíocre da economia brasileira. Vale destacar que a taxa média anual de crescimento do PIB foi de 2,0% no período 1998-2004.

² Fenômeno similar ocorreu na Argentina de meados dos anos setenta até o final dos anos noventa (Basualdo, 2001: 76-77).

GRÁFICO 8

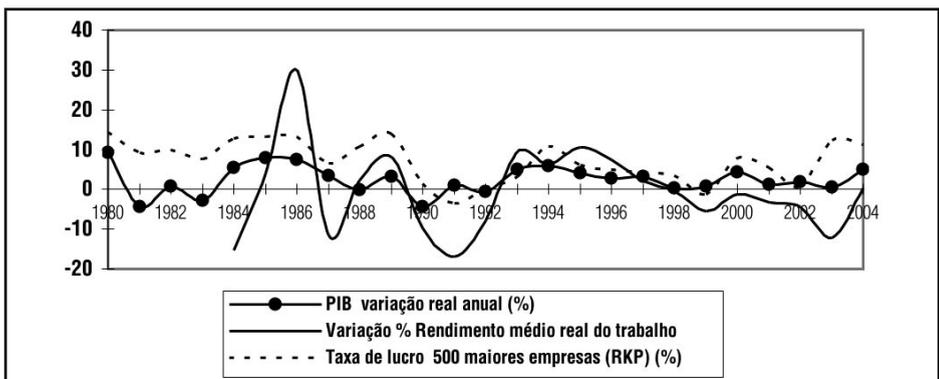
TAXA DE DESEMPREGO E VARIAÇÃO DO RENDIMENTO MÉDIO REAL DO TRABALHO
1992-2004 (PNAD)



Há uma correlação positiva (0,396) entre a taxa de lucro do capital produtivo e a variação do salário real (Gráfico 9). De fato, os desempenhos da renda do trabalho e da renda do capital produtivo estão direta e positivamente relacionados com a evolução da demanda agregada. No período 1980-2004, o coeficiente de correlação entre a variação real do PIB brasileiro e a taxa de lucro do capital produtivo é de 0,579 e a correlação com a variação do salário real é de 0,542. Por outro lado, o coeficiente de correlação entre a variação real do PIB brasileiro e a taxa de lucro do capital financeiro é negativo (-0,281).

GRÁFICO 9

TAXA DE LUCRO DO CAPITAL PRODUTIVO, VARIAÇÃO REAL DO SALÁRIO E DO PIB
1980-2004



Em 1995 verifica-se uma divergência na evolução da renda do capital produtivo e da renda do trabalho. No período 1995-2004 a taxa de lucro

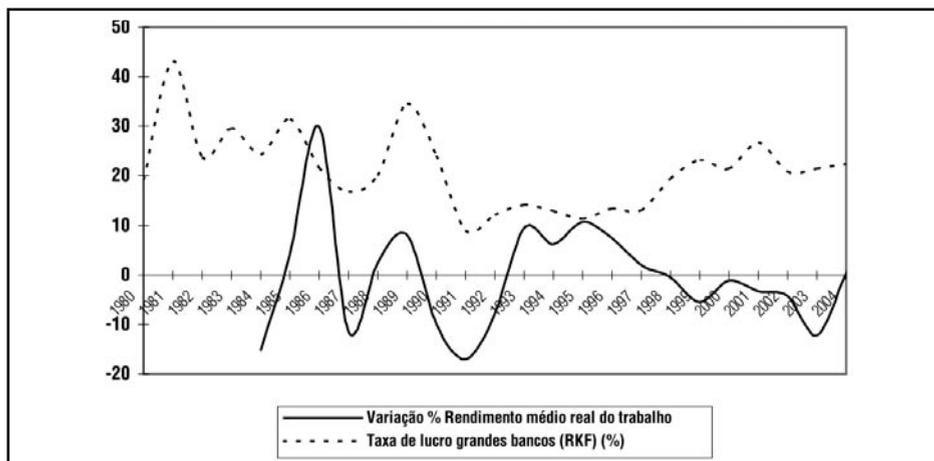
do capital produtivo foi negativa somente em 1999 quando houve forte crise cambial, enquanto a variação do salário real foi negativa em todos os anos do período 1998-2003. No contexto de aumento da taxa de desemprego é de se esperar uma piora na distribuição da renda em favor do capital produtivo e em detrimento do trabalho.

Conforme observado acima, o capital produtivo tem tido desempenho bastante inferior ao do capital financeiro no Brasil desde 1980. Portanto, o fraco desempenho da renda do trabalho frente à renda do capital produtivo reproduz-se de forma mais evidente quando o salário é comparado com a taxa de lucro do capital financeiro.

De fato, há divergência nas tendências da renda do capital financeiro e da renda do trabalho (Gráfico 10). A partir de 1995 verifica-se uma forte tendência de aumento da taxa de lucro do capital financeiro e uma igualmente forte tendência de queda do salário real. Vale notar que a correlação entre a variação do salário real e a taxa de lucro do capital financeiro é praticamente nula (0,051) no período 1984-2004. Nesse período a taxa de lucro do capital financeiro foi positiva em todos os anos, enquanto a variação do salário real foi negativa em 9 anos, quase metade do intervalo em questão.

GRÁFICO 10

TAXA DE LUCRO DO CAPITAL FINANCEIRO E VARIAÇÃO DO SALÁRIO REAL 1980-2004



A situação se agrava a partir de 1998. Conforme visto, o salário médio real tem variação negativa em todos os anos do período 1998-2003. Em contraste, a taxa média de lucro do capital financeiro, além de positiva em todos os anos, mostra forte tendência de aumento: de aproximadamente 13% em 1994-1997, para 22% em 2003-2004. Nesses dois anos (2003-2004) a queda média anual do salário real foi de 6,0%. Devemos ressaltar que nesse último

período o governo federal estava sob o comando do Partido dos Trabalhadores, cujas diretrizes e políticas têm sido uma continuidade das do governo anterior (Oliveira, 2003). Ou seja, vale notar que, talvez o maior hiato entre o desempenho da renda do capital financeiro e da renda do trabalhador na história econômica moderna do Brasil –em detrimento dos trabalhadores– ocorra exatamente durante o governo do Partido dos Trabalhadores!

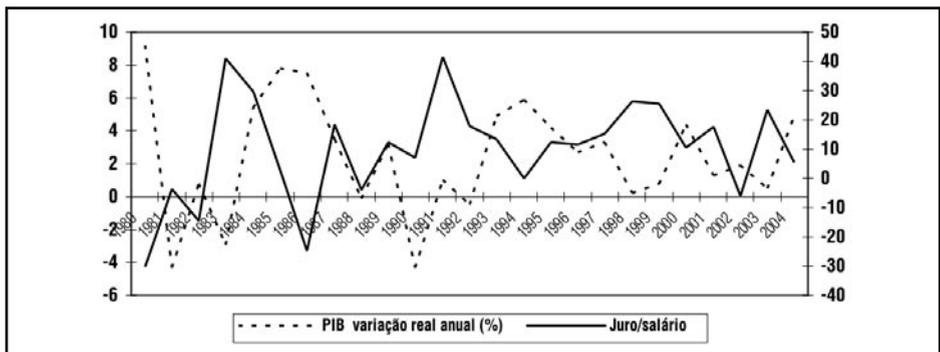
Como indicador relevante da distribuição da renda entre capital financeiro e trabalho temos a relação entre a taxa de juro e o salário. Essa relação expressa a taxa de juro real tendo a variação do salário nominal como deflator³. Ela é, na realidade, um preço relativo de enorme importância na economia. A relação juro/salário tem efeito determinante sobre questões importantes como, escolha das técnicas de produção, emprego, investimento, crescimento, pobreza, inflação, distribuição da riqueza e distribuição funcional da renda.

Há uma forte relação entre a situação política e a evolução da relação juro/salário. Isso não é surpresa, pois ela reflete os preços de duas *mercadorias estratégicas*, a saber: o capital e o trabalho. O fato é que os conflitos entre grupos e classes sociais interferem na determinação da relação juro/salário.

No período 1980-2004 a relação juro/salário foi negativa em poucos momentos: 1981-1983 (período da transição do regime militar para o democrático), 1986 (Plano Cruzado), 1988 (aprovação de nova Constituição) e 2002 (final do Governo FHC) (Gráfico 11). Em todos os outros anos ela foi positiva. A média da relação juro/salário aumentou de 7,2% em 1980-1994, para 14,2 em 1995-2004, ou seja, ela praticamente dobrou.

GRÁFICO 11

RELAÇÃO JURO/SALÁRIO E VARIAÇÃO REAL DO PIB 1980-2004 (%)



3 A relação juro/salário é calculada como $RJS = (1+i)/(1+w)$; sendo i a taxa de juro nominal e w a variação percentual do salário nominal.

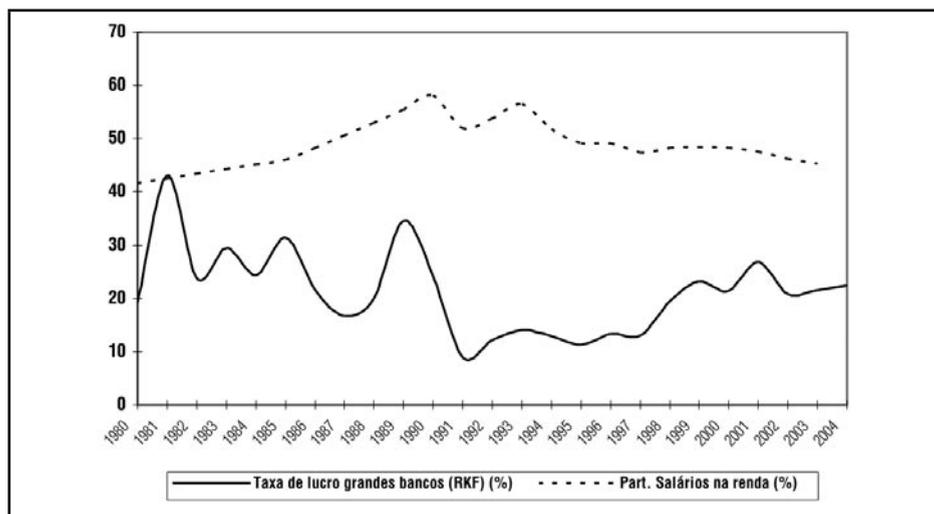
A relação juro/salário expressa o grau de restrição da política monetária comparativamente à política salarial. A elevação dessa relação restringe a expansão da demanda agregada, particularmente o consumo. Não é por outra razão que no caso do Brasil há uma correlação negativa (-0,389) entre a relação juro/salário e a variação real do PIB no período 1980-2004.

A partir de 1995 houve aumento da relação juro/salário e da taxa de lucro do capital financeiro. Por outro lado, nesse mesmo período ocorreu elevação da taxa de desemprego e queda do salário real. Essas tendências apontam para uma piora na distribuição da renda em favor do capital e em detrimento do trabalho. Isso é exatamente o que ocorreu no Brasil (Gráfico 12).

A taxa de lucro do capital financeiro praticamente dobrou entre 1994 (14,1%) e 2004 (22,4%), enquanto a participação do salário na renda caiu de 56,5% em 1993, para 45,3% dez anos depois. A evidência é conclusiva: há uma correlação negativa (-0,339) entre a taxa de lucro do capital financeiro e a participação do salário na renda no período 1980-2004.

GRÁFICO 12

TAXA DE LUCRO DO CAPITAL FINANCEIRO E PARTICIPAÇÃO DO SALÁRIO NA RENDA
1980-2004



CORRELAÇÕES

Conforme já foi observado, no período 1980-2004, há correlações negativas entre as seguintes variáveis: taxa de juro real (medida pela relação juro/salário) e variação real do PIB; taxa de lucro do capital financeiro

e variação real do PIB e taxa de lucro do capital financeiro e a participação do salário na renda. No mesmo período, verificam-se correlações positivas entre: taxa de lucro do capital produtivo e variação real do PIB e variação do salário real e variação real do PIB. A correlação entre a variação do salário real e a taxa de lucro do capital financeiro é nula.

No período 1995-2004, cabe mencionar a correlação fortemente negativa entre a taxa de lucro do capital financeiro e a variação do salário real e a correlação altamente positiva entre a taxa de lucro do capital financeiro e a taxa de desemprego (Tabela 4). Outrossim, vale destacar a manutenção das seguintes correlações: negativa entre a relação juro/salário e a variação real do PIB; negativa entre a relação juro/salário e a variação do salário real e positiva entre a relação juro/salário e a taxa de desemprego.

Quando se compara o sub-período 1995-2004 com o sub-período 1980-94, constata-se a elevação nas seguintes correlações negativas: taxa de lucro do capital financeiro e variação real do PIB; taxa de lucro do capital financeiro e participação do salário na renda e relação juro/salário e variação real do PIB.

TABELA 4
COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO, PRINCIPAIS VARIÁVEIS 1980-1994 E 1995-2004

	Taxa de lucro capital financeiro (RKF) (%)	Taxa de lucro capital financeiro (RKF) (%)	Relação Juro/salário (%)	Relação Juro/salário (%)
	1980-1994	1995-2004	1980-1994	1995-2004
Taxa de lucro capital financeiro (RKF) (%)	1,000	1,000	-0,140	0,116
PIB variação real anual (%)	-0,277	-0,375	-0,375	-0,573
Taxa de lucro capital produtivo (RKP) (%)	0,508	0,045	-0,560	-0,010
Salário na renda, part. (%)	-0,406	-0,427	0,274	0,115
Rendimento médio real do trabalho, RMS, var. (%)	0,260	-0,756	-0,852	-0,243
Rendimento médio real do trabalho (PNAD), var. (%)	-	-0,644	-	-0,278
Taxa de desemprego aberto (RMs) (%)	0,289	0,740	0,163	0,195
Taxa de desemprego (PNAD)	-	0,902	-	0,168
Relação Juro/salário (%)	-0,140	0,116	1,000	1,000

Fontes e notas: ver Anexo.

Esses coeficientes de correlação convergem para as avaliações acima. Nelas identificamos uma clara relação de causalidade que tem na ori-

gem as políticas macroeconômicas restritivas e, em particular, a política monetária. Ou seja, a política de juros reais elevados é determinante do desempenho negativo do crescimento econômico, acumulação de capital, geração de emprego e distribuição da renda. De fato, juros altos expressam o avanço e a consolidação do capital financeiro no Brasil, principalmente, a partir de 1995.

CONCLUSÃO

A economia brasileira tem tido desempenho medíocre, com a exceção do processo de combate à inflação a partir de 1995. A desestabilização macroeconômica tem sido marcada, então, pela deterioração do lado real e pela fragilidade das contas externas e das finanças públicas. Essa desestabilização é acompanhada pela manutenção de elevada desigualdade na distribuição pessoal da renda.

Mais recentemente, o ciclo extraordinário de expansão da economia mundial em 2003-2004 gerou um afrouxamento da restrição de balanço de pagamentos do país e, portanto, uma melhora da situação externa. Entretanto, essa melhora conjuntural não garante redução significativa da vulnerabilidade externa estrutural do país na medida em que avança o processo de liberalização e abertura no contexto de crescente fragilidade do lado real da economia brasileira.

Quando passamos para a análise da questão do antagonismo de setores, grupos e classes sociais, verificamos que houve um expressivo avanço do capital financeiro como setor dominante. Esse movimento parece se consolidar nos últimos anos durante os Governos FHC e Lula.

A análise das taxas de lucro do capital financeiro e do capital produtivo mostra claramente o desempenho superior do primeiro. A taxa de lucro médio dos grandes bancos privados brasileiros tem sido cerca de três vezes maior do que a taxa média de lucro do capital produtivo. Tendo esta diferença aumentado nos últimos dez anos.

A partir de meados da década de 1990, o capital produtivo experimenta duas importantes transformações que têm sérias implicações para o capitalismo brasileiro. A privatização representa uma perda do grau de liberdade do Estado para implementar políticas e promover o desenvolvimento e a desnacionalização aumenta o já elevado grau de vulnerabilidade externa do Brasil na esfera produtiva-real. Estas duas transformações estruturais estão relacionadas na medida em que boa parte do processo de privatização envolveu a compra de empresas estatais de serviços de utilidade pública por empresas estrangeiras.

Ao confrontarmos a evolução da renda do trabalho com a do capital, verificamos que o primeiro perde em relação ao capital produtivo e, principalmente, ao capital financeiro. A variação do salário real foi negativa em todos os anos do período 1998-2003, no qual houve clara

tendência de aumento da taxa de desemprego. A partir de 1998 a renda do capital produtivo e a renda do trabalho mostram tendências divergentes, pois em todos os anos (com a exceção da crise cambial de 1999), a taxa de lucro do capital produtivo foi positiva.

A divergência é ainda maior quando a renda do trabalho é confrontada com a do capital financeiro. Esse último tem experimentado uma forte tendência de aumento da sua taxa de lucro desde o início da década de 1990 e, principalmente, a partir de 1998. É exatamente neste ano que inicia a tendência de queda do salário real e a taxa de desemprego atinge um dos níveis mais altos das últimas décadas. Essa taxa elevada de desemprego permanecerá em níveis altos nos anos seguintes.

A relação juro/salário não somente aumenta a partir de 1995 como apresenta uma média comparativamente superior ao do período 1980-1994. Esse aumento da taxa de juro real tem uma implicação imediata: a queda da participação relativa do salário na renda.

O aumento da taxa de juro real e do diferencial entre as taxas de lucro do capital financeiro e do capital produtivo, a queda do salário médio real, a elevação da taxa de desemprego e a queda da participação relativa do salário na renda apontam para uma única direção: maior concentração da riqueza e da renda. Esse movimento é no sentido de transferência de renda do capital produtivo para o capital financeiro, do trabalho para o capital produtivo e, principalmente, do trabalho para o capital financeiro. Dessa forma, há o avanço e a consolidação da dominação do capital financeiro no capitalismo brasileiro a partir de 1995.

A evidência apresentada nesse trabalho indica a relação de causalidade entre a política macroeconômica e o desempenho medíocre da economia brasileira. O ponto de destaque é que a política de juros reais elevados tem afetado negativamente o crescimento econômico, a acumulação de capital, a geração de emprego e distribuição da renda. Essa relação é particularmente evidente a partir de 1995.

A eleição de Luís Inácio Lula da Silva e a frente política comandada pelo Partido dos Trabalhadores não parecem ter alterado essas tendências. A partir de 2003, além do aumento expressivo do hiato de crescimento do Brasil, a evidência indica que na história moderna do país há maior divergência –em detrimento dos trabalhadores– entre a taxa de lucro do capital financeiro e o salário do trabalhador parece ocorrer exatamente durante o Governo Lula. Para ilustrar, no Governo FHC (1995-2002) a taxa média de lucro do capital financeiro foi de 18,7%, enquanto a variação média anual do salário real foi 0,7% nas regiões metropolitanas e 0,5% no conjunto do país. Nos dois primeiros anos do Governo Lula (2003-2004), a taxa média de lucro do setor financeiro foi de 22,1%, enquanto a variação média anual do salário real foi negativa nas regiões metropolitanas (-6,0%) e no conjunto do país (-3,8%). Ou seja, no Brasil a dominação do capital financeiro parece

ter aumentado durante o governo do Partido dos Trabalhadores! Esse fenômeno expressa, por um lado, o transformismo (melhor dizendo, a degradação e putrefação) do Partido dos Trabalhadores e, por outro, a crescente dominação do capital financeiro.

BIBLIOGRAFIA

- Basualdo, Eduardo 2001 *Sistema Político y Modelo de Acumulación en la Argentina* (Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes).
- Cano, Wilson 1999 *Soberania e Política Econômica na América Latina* (São Paulo: Editora da UNESP).
- Filgueiras, Luiz 2003 *História do Plano Real. Fundamentos, Impactos e Contradições* (São Paulo: Boitempo).
- Gonçalves, Reinaldo 2003 *A Herança e a Ruptura* (Rio de Janeiro: Garamond).
- Gonçalves, Reinaldo 2005 *Economia Política Internacional. Fundamentos Teóricos e as Relações Internacionais do Brasil* (Rio de Janeiro: Elsevier).
- Gonçalves, Reinaldo 2006 (a publicar) “Lula: desenvolvimento do subdesenvolvimento” em *Jornal dos Economistas* (Rio de Janeiro: Corecon-RJ).
- IMF 2005 *World Economic Outlook* (Washington: International Monetary Fund).
- Oliveira, Francisco 2003 *O Ornitorrinco* (São Paulo: Boitempo).

ANEXO TABELAS

TABELA A.1
DESEMPENHO MACROECONÔMICO DO BRASIL 1980-2004

Ano	PIB variação real anual (%)	Hiato de crescimento (var. PIB Brasil - var. PIB mundo) %	Taxa de investimento (% PIB)	Taxa de desemprego aberto (%)	Inflação - deflator implícito PIB - var. anual (%)	BOP Transações correntes - saldo (US\$ milhões)	Dívida interna - setor público - líquida (% PIB)	Dívida externa - setor público - líquida (% PIB)	Dívida - total - setor público - líquida (% PIB)	Juro real (%)	Carga tributária - total (% PIB)	Tarifa de importação (%)	Taxa de câmbio efetiva real (2000=100)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1980	9,2	6,6	23,6	6,5	92,1	-12.739,2	-	-	-	-30,4	-	24,7	147,6
1981	-4,3	-6,3	24,3	7,9	100,5	-11.705,9	8,8	14,9	23,7	-3,0	-	23,1	122,3
1982	0,8	-0,3	23,0	6,9	101,0	-16.273,2	11,6	18,0	29,6	9,8	-	22,4	113,5
1983	-2,9	-5,7	19,9	7,6	131,5	-6.773,0	16,6	32,9	49,5	-3,6	-	21,8	133,4
1984	5,4	0,6	18,9	8,1	201,7	94,9	20,2	33,2	53,4	9,8	-	22,1	126,1
1985	7,8	3,9	18,0	5,9	248,5	-248,3	19,5	30,6	50,1	12,4	-	20,0	126,7
1986	7,5	3,7	20,0	4,0	149,2	-5.323,3	16,2	28,7	44,9	0,9	-	30,8	127,2
1987	3,5	-0,5	23,2	4,1	206,2	-1.437,9	17,3	30,0	47,3	-12,2	-	27,4	129,3
1988	-0,1	-4,6	24,3	4,2	628,0	4.179,8	19,7	25,8	45,5	1,8	-	26,4	116,9
1989	3,2	-0,6	26,9	3,6	1.304,4	1.031,9	20,3	18,6	38,9	33,2	-	22,5	95,8
1990	-4,3	-6,9	20,7	4,7	2.737,0	-3.783,7	17,6	24,8	42,3	-20,5	29,6	18,6	82,3
1991	1,0	-0,6	18,1	5,2	416,7	-1.407,5	14,1	24,5	38,6	9,8	24,4	15,6	104,1
1992	-0,5	-2,7	18,4	6,1	969,0	6.108,8	17,4	17,7	35,1	31,1	25,0	13,9	116,9
1993	4,9	2,4	19,3	5,7	1.996,2	-675,9	17,5	13,6	31,2	12,5	25,3	11,6	104,8
1994	5,9	2,0	20,8	5,4	2.240,2	-1.811,2	21,6	8,8	30,4	5,0	27,9	12,7	90,7
1995	4,2	0,6	20,5	5,0	77,6	-18.383,7	25,2	5,6	30,8	33,4	28,4	14,9	85,1
1996	2,7	-1,3	19,3	5,8	17,4	-23.502,1	29,3	3,9	33,2	16,5	28,6	13,6	89,2
1997	3,3	-0,9	19,9	6,1	8,3	-30.452,3	30,0	4,3	34,3	16,1	28,6	13,8	87,5
1998	0,2	-2,5	19,7	8,3	4,9	-33.415,9	35,6	6,2	41,7	26,6	29,3	16,7	89,3
1999	0,8	-2,8	18,9	8,3	5,7	-25.334,8	39,0	10,4	49,4	4,7	31,1	10,7	117,9
2000	4,4	-0,3	19,3	7,8	8,4	-24.224,5	39,7	9,8	49,4	7,0	31,6	12,7	100,1
2001	1,3	-1,1	19,5	6,8	7,4	-23.214,5	42,2	10,4	52,6	6,3	33,4	10,8	113,0
2002	1,9	-1,1	18,3	7,9	10,2	-7.636,6	41,2	14,3	55,5	-5,7	34,9	9,4	112,2
2003	0,5	-3,4	17,8	8,6	15,0	4.177,3	45,5	11,7	57,2	14,6	34,0	-	103,0
2004	4,9	-0,2	19,6	8,0	8,2	11.645,0	44,2	7,5	51,7	3,7	-	-	98,5

Fontes e notas: ver Anexo.

- (1) PIB Variação real anual: Fonte IBGE – Diretoria de Pesquisas – Departamento de Contas Nacionais, Sistema de Contas Nacionais, Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>.
- (2) Hiato de crescimento: Diferença entre a variação real do PIB do Brasil e a variação do PIB mundial. Fonte para o PIB mundial: Fundo Monetário Internacional, *World Economic Outlook*, diversos números. Disponível em: <http://www.imf.org>.
- (3) Taxa de investimento: Relação entre formação bruta de capital fixo e Produto Interno Bruto a preços correntes. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Para 1980-1989: Sistema de Contas Nacionais Consolidadas. Para 1990-2004 – Sistema de Contas Nacionais (IBGE/SCN Anual). Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.
- (4) Taxa de desemprego: Taxa (%) de desemprego aberto nas Regiões Metropolitanas (referência: 30 dias). Regiões metropolitanas (RMs): Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. A taxa refere-se a pessoas com 15 anos ou mais de idade. A taxa apresentada é a média anual das taxas mensais. A série foi interrompida em dezembro de 2002. A partir desse mês as taxas foram calculadas com nova metodologia – Percentual de pessoas, de 10 anos ou mais de idade, desocupadas na semana de referência com procura de trabalho no período de referência de 30 dias, em relação ao total de pessoas em idade ativa na semana de referência, por Regiões Metropolitanas. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. 1980-2002 – Pesquisa Mensal de Emprego – antiga metodologia (IBGE/PME antiga); 2003-2004, Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE/PME). Os dados de 2002-2004 foram encadeadas à série antiga, ou seja, as taxas desses anos foram multiplicadas por 1,2250. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.
- (5) Inflação: deflator implícito do Produto Interno Bruto (PIB) – variação anual. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Sistema de Contas Nacionais (IBGE/SCN Anual). Para 1980-1990 – Sistema de Contas Nacionais Consolidadas. O valor para 1990 difere daquele divulgado pelo Antigo Sistema de Contas Nacionais por ter sido encadeado com o valor publicado pelo Novo Sistema de Contas Nacionais. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.
- (6) Transações correntes: saldo em US\$(milhões). Fonte: Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Balanço de Pagamentos (BCB Boletim/BP), Quadro: Balanço de pagamentos. Calculado com base na Metodologia do Manual do Balanço de Pagamentos do FMI (5ª ed., 1993). Também denominada conta corrente. Foi redefinida com a exclusão de transações que passaram a integrar as novas contas capital e financeira. As operações com derivativos e de ganhos de capital dos investimentos passaram para a conta financeira; e as transferências unilaterais relativas a patrimônio, para a conta capital. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.
- (7) Dívida interna setor público líquida (% do PIB): Fonte: Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Finanças Públicas (BCB Boletim/Finanças Públicas). Compreende governo federal e Banco Central, governos estaduais, governos municipais e empresas estatais (federais, estaduais e municipais). Dados de 1990 referem-se a janeiro de 1991. Disponível em: <http://www.bacen.gov.br>.
- (8) Dívida externa setor público líquida (% do PIB): Fonte: Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Finanças Públicas (BCB Boletim/Finanças Públicas). Compreende governo federal e Banco Central, governos estaduais, governos municipais e empresas estatais (federais, estaduais e municipais). Dados de 1990 referem-se a janeiro de 1991. Disponível em: <http://www.bacen.gov.br>.
- (9) Dívida total setor público líquida (% do PIB): Fonte: Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Finanças Públicas (BCB Boletim/Finanças Públicas). Compreende governo federal e Banco Central, governos estaduais, governos municipais e empresas estatais (federais, estaduais e municipais). Dados de 1990 referem-se a janeiro de 1991. Disponível em: <http://www.bacen.gov.br>.
- (10) Juro real (%): Taxa de juro básica (Selic), média mensal deflacionada pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI). A taxa Selic é a média dos juros que o Governo paga aos bancos que lhe emprestaram dinheiro. A taxa anual é a média geométrica mensal de cada ano. Fonte: Taxa de juros: Overnight / Selic; Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Mercado financeiro e de capitais (BCB Boletim/Mercado Financeiro). O IGP-DI compreende o período entre o primeiro e o último dia do mês de referência. É uma média ponderada de três outros índices: Índice de Preços por Atacado (IPA), Índice de Preços ao Consumidor (IPC-FGV) e Índice Nacional de Preços da Construção Civil (INCC). Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(11) Carga tributária total: Receita tributária como proporção do Produto Interno Bruto (PIB). Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Sistema de Contas Nacionais (IBGE/SCN Anual). Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(12) Tarifa de importação (%): Alíquota média das importações brasileiras. Fontes: Para 1955-1995: Alexandre Samy de Castro e Marco Antonio F. de H. Cavalcanti. "Estimação de equações de exportações e importações para o Brasil – 1955/95". Rio de Janeiro: IPEA / Dimac, março 1997. (Texto para discussão, 469). A partir de 1996: Secretaria da Receita Federal. Relatório e estatísticas de comércio exterior. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(13) Taxa de câmbio efetiva real índice (média 2000 = 100): Média geométrica dos índices mensais. Refere-se à taxa de câmbio – efetiva real – IPA-OG – exportações. É calculada com o Índice de Preços por Atacado – Oferta Global (IPA-OG) do Brasil e os Índices de Preços por Atacado (IPAs) dos 16 mais importantes parceiros comerciais do Brasil. Tem como referência a série nominal de taxa de câmbio (R\$ / US\$), ponderada pela participação de cada parceiro na pauta do total das exportações brasileiras em 2001. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

TABELA A.2

POBREZA E DESIGUALDADE PESSOAL DA RENDA NO BRASIL 1981-2002

Período	Parcela apropriada por 1% mais ricos - (% renda total)	Parcela apropriada por 50% mais pobres - (% renda total)	Parcela apropriada por 1% mais ricos / Parcela apropriada por 50% mais pobres	Renda - desigualdade - coeficiente de Gini	Pobreza - proporção de pessoas abaixo da linha de pobreza - (% população total)	Pobreza - número de pessoas abaixo da linha de pobreza
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1981	12,67	13,14	0,96	0,58	40,84	47,92
1982	13,02	12,70	1,03	0,59	41,01	49,37
1983	13,47	12,51	1,08	0,60	48,79	59,99
1984	13,19	12,99	1,02	0,59	48,39	59,90
1985	13,61	12,46	1,09	0,60	42,07	54,92
1986	13,77	13,02	1,06	0,59	26,45	34,00
1987	14,11	12,22	1,15	0,60	38,77	50,65
1988	14,41	11,46	1,26	0,62	43,64	57,96
1989	16,48	10,62	1,55	0,64	41,41	56,07
1990	14,20	11,45	1,24	0,61	41,99	58,21
1991	13,71	12,25	1,12	0,60	42,08	58,61
1992	13,23	13,11	1,01	0,58	42,17	59,02
1993	15,09	12,31	1,23	0,60	43,04	61,03
1994	14,44	12,33	1,17	0,60	38,86	56,22
1995	13,81	12,35	1,12	0,60	35,08	51,78
1996	13,53	12,09	1,12	0,60	34,72	51,79
1997	13,78	12,12	1,14	0,60	35,18	53,45
1998	13,86	12,34	1,12	0,60	33,97	52,07
1999	13,24	12,69	1,04	0,59	35,26	56,18
2000	13,57	12,63	1,07	0,60	35,20	57,02
2001	13,90	12,58	1,11	0,60	35,13	57,88
2002	13,42	12,98	1,03	0,59	31,27	52,36

Fontes e notas: ver Anexo.

(1) Parcela da renda apropriada por 1% mais ricos (% renda total): Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. É a proporção da renda apropriada pelos indivíduos pertencentes ao 1% mais rico da distribuição de indivíduos segundo a renda domiciliar per capita. Obs.: A PNAD não foi realizada nos anos de 1980, 1991, 1994 e 2000. Interpolação geométrica para os anos 1991, 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(2) Parcela apropriada por 50% mais pobres – (% renda total): Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. É a proporção da renda apropriada pelos indivíduos pertencentes ao 50% mais pobre da distribuição de indivíduos segundo a renda domiciliar per capita. Obs.: A PNAD não foi realizada nos anos de 1980, 1991, 1994 e 2000. Interpolação geométrica para os anos 1991, 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(3) Parcela apropriada por 1% mais ricos / Parcela apropriada por 50% mais pobres: É a razão entre as colunas (1) e (2). Ver comentários acima.

(4) Renda – Desigualdade – coeficiente de Gini: Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. Mede o grau de desigualdade existente na distribuição de indivíduos segundo a renda domiciliar per capita. Seu valor varia de 0, quando não há desigualdade (a renda de todos os indivíduos tem o mesmo valor), a 1, quando a desigualdade é máxima. Obs.: A PNAD não foi realizada nos anos de 1980, 1991 e 1994. Para maiores esclarecimentos sobre a construção do índice, ver: IPEA. *Perspectivas da economia brasileira – 1994*. Interpolação geométrica para os anos 1991, 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(5) Pobreza – proporção de pessoas abaixo da linha de pobreza – (% população total): Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. Proporção dos indivíduos com renda domiciliar per capita inferior a linha de pobreza. Linha de pobreza e Indigência: Número de domicílios familiares cuja renda per capita (incluindo rendimentos em espécie, mas sem imputação do valor do aluguel) é insuficiente para adquirir cesta de produtos alimentares para suprir o mínimo per capita de calorias diárias recomendada pela FAO (2100 calorias) sem considerar idade, sexo, ou qualquer outro atributo dos residentes do domicílio. A cesta de produtos alimentares é fixa, porém diferenciada para as grandes regiões do país com base nos padrões alimentares dos domicílios de baixa renda (ou seja os 20% mais pobres na distribuição de renda) observados na Pesquisa do Orçamento Familiar (POF) de 1996. Os preços dos produtos alimentares utilizados na valoração da Linha de Pobreza diferem por estado e, dentro desses, para regiões metropolitanas para as quais se dispõe de informações na POF. O número de pobres, por sua vez, é determinado pelo número de família cuja renda é menor do que o valor em reais do orçamento recomendado pela FAO multiplicado pelo inverso da participação do valor dos produtos não alimentares no orçamento de um domicílio padrão de baixa renda que também se diferencia por grande região. Obs.: A PNAD não foi realizada nos anos de 1980, 1991, 1994 e 2000. A metodologia difere para os anos anteriores a 1980. Interpolação geométrica para os anos 1991, 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(6) Pobreza – número de pessoas abaixo da linha de pobreza: Milhões de pessoas. Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. Obs.: A PNAD não foi realizada nos anos de 1980, 1991, 1994 e 2000. A metodologia difere para os anos anteriores a 1980. Interpolação geométrica para os anos 1991, 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

TABELA A.3

DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA NO BRASIL - INDICADORES 1980-2004

Ano	Taxa de lucro capital financeiro (RKf) (%)	Taxa de lucro capital produtivo (RKp) (%)	Diferencial relativo de taxas de lucro [(RKf-RKp)/RKf]	Relação Juro/salário (%)	Salário na renda, part. (%)	Transacionais, part. nas vendas das 500 maiores (%)	Nacionais privadas, part. nas vendas das 500 maiores (%)	Estatais, part. nas vendas das 500 maiores (%)	Salário mínimo real, var. média (%)	Rendimento médio real do trabalho, RMs, var. (%)	Taxa de desemprego (PNAD)	Rendimento médio real do trabalho (PNAD), var. (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
1980	19,2	14,3	25,5	-30,3	41,7	32,5	35,9	31,6	0,9	-	-	-
1981	43,1	9,2	78,7	-3,7	42,5	31,2	35,2	33,6	-0,3	-	-	-
1982	23,8	9,8	58,8	-14,4	43,4	30,9	36,1	33,0	1,3	-	-	-
1983	29,6	7,7	73,9	41,0	44,3	29,7	39,1	31,2	-9,7	-	-	-
1984	24,3	12,7	47,7	29,6	45,2	27,2	39,9	32,9	-8,7	-15,3	-	-
1985	31,5	13,2	58,0	3,0	46,1	28,5	40,7	30,8	3,7	4,2	-	-
1986	21,6	13,3	38,3	-24,7	48,3	28,7	42,4	28,9	3,5	29,9	-	-
1987	16,8	6,5	61,2	18,5	50,6	30,7	41,0	28,3	-18,2	-11,5	-	-
1988	20,0	10,8	46,0	-3,9	53,0	31,6	42,4	26,0	3,5	2,4	-	-
1989	34,6	14,0	59,5	12,4	55,5	30,8	44,0	25,2	0,0	8,1	-	-
1990	24,2	1,4	94,2	7,0	58,1	31,0	42,8	26,2	-24,9	-9,9	-	-
1991	8,9	-3,6	140,3	41,5	51,9	31,0	42,4	26,6	-5,2	-17,0	-	-
1992	12,1	0,4	96,7	17,8	53,9	31,3	41,7	27,0	8,1	-7,9	6,5	
1993	14,1	3,1	78,1	13,4	56,5	35,0	40,2	24,8	10,3	9,4	6,2	7,9
1994	12,9	10,7	16,8	-0,0	51,7	32,0	44,0	24,0	-9,6	6,3	6,2	13,6
1995	11,4	6,1	46,3	12,3	49,2	33,8	42,6	23,6	11,4	10,7	6,1	13,6
1996	13,4	5,0	62,6	11,4	49,1	34,3	40,5	25,2	4,3	7,4	7,0	2,7
1997	13,1	4,4	66,3	15,1	47,4	36,5	39,2	24,3	2,5	2,0	7,8	-1,1
1998	19,5	3,5	82,0	26,4	48,2	44,1	38,9	17,0	4,0	-0,5	9,0	-0,9
1999	23,2	-1,3	105,6	25,7	48,5	45,3	37,3	17,4	0,9	-5,5	9,6	-7,0
2000	21,5	7,9	63,2	10,5	48,2	46,1	35,3	18,6	3,4	-1,2	9,5	-0,6
2001	26,8	5,4	79,9	17,6	47,5	46,4	34,2	19,4	9,1	-3,4	9,4	-0,6
2002	20,8	0,8	96,2	-6,1	46,3	43,6	37,3	19,1	2,6	-4,3	9,2	-2,5
2003	21,5	12,4	42,4	23,3	45,3	-	-	-	0,7	-12,2	9,7	-7,6
2004	22,4	11,3	49,6	5,6	-	-	-	-	3,7	0,2	9,0	0,0

Fontes e notas: ver Anexo.

(1) Taxa de lucro grandes bancos (RKF) (%): Taxa de rentabilidade dos três maiores bancos privados nacionais (Bradesco, Itaú e Unibanco). É a razão entre o lucro líquido e o patrimônio líquido. Fontes: 1980-90 – *Visão. Quem é Quem na Economia Brasileira*. 1991-94 – *Gazeta Mercantil. Balanço Anual*. 1995-2004 – *Exame. Melhores e Maiores*. No período 1980-94, os dados sobre patrimônio e ativo referem-se a valores reais (ajuste contábil) e o lucro ao resultado líquido. A partir de 1996 (inclusive), os dados são ajustados pelo efeito da inflação.

(2) Taxa de lucro 500 maiores empresas (RKP) (%): Taxa de rentabilidade das 500 maiores empresas. É a razão entre o lucro líquido e o patrimônio líquido. Fontes: 1980-96 – *Exame. Maiores e Melhores*, julho 1997, p. 12. Dados para 1997-2004 em US\$ milhões de 2004; *Exame. Maiores e Melhores*, julho 2005, p. 47.

(3) Diferencial relativo de taxas de lucro: Diferencial entre a taxa de lucro do capital financeiro e a taxa de lucro do capital produtivo. Calculado com a fórmula: $[(RKF-RKP)/RKF]-1$. Calculado em percentagem. Os dados são os das colunas (1) e (2).

(4) Relação juro/salário (%): Calculada como $RJS = (1+i)/(1+wo)$; sendo i a taxa de juro nominal e wo a variação percentual do salário nominal. A taxa de juro é a taxa básica (Selic) mensal. Fonte: Taxa de juros: Overnight / Selic; Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Mercado financeiro e de capitais (BCB Boletim/Mercado Financeiro). A variação do salário nominal mensal refere-se a: Período janeiro de 1980-junho 1982 – Salário nominal na indústria no Estado de São Paulo. Fonte: Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, Levantamento de Conjuntura (Fiesp). Período julho 1982-fevereiro 2002 – Rendimento Médio Nominal Mensal do Trabalho Principal. Regiões metropolitanas (RMs): Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Pesquisa Mensal de Emprego – antiga metodologia (IBGE/PME antiga). Refere-se a pessoas com 15 anos ou mais de idade. Série interrompida. Período março 2002-dezembro 2004: Rendimento médio e mediano nominal do trabalho principal, efetivamente recebido no mês de referência, pelas pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência. Fonte: IBGE – Pesquisa Mensal de Emprego. Nova Metodologia. A relação anual é a média geométrica das relações mensais. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(5) Salário na renda, part. (%): Participação dos trabalhadores na renda: dados sobre a participação relativa da remuneração dos empregados na renda total (remuneração dos empregados + excedente operacional bruto). Fonte: 1947-99 – IBGE, *Estatísticas do Século XX*, Rio de Janeiro, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2003, Tabela III.2 – Estrutura da Renda Nacional Disponível Bruta (RNDB); 1999-2003, IBGE – Diretoria de Pesquisas – Departamento de Contas Nacionais, Sistema de Contas Nacionais, Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>. Os dados de 1981-84 e de 1986-89 foram obtidos por interpolação geométrica. Os dados da série 1980-98 diferem daqueles publicados (Antigo Sistema de Contas Nacionais) porque foram corrigidos pelo encadeamento com a série mais recente das novas contas nacionais a partir de 1999, ou seja, foram multiplicados por 1,0862.

(6) Transnacionais, part. nas vendas das 500 maiores (%): Participação relativa das subsidiárias e filiais das empresas transnacionais no total das vendas das 500 maiores empresas. Fonte: 1995-2002 – Revista *Exame Melhores e Maiores*, julho 2003, p. 28; 1980-1994 – Revista *Exame Melhores e Maiores*, julho 2002, p. 28.

(7) Nacionais privadas, part. nas vendas das 500 maiores (%): Participação relativa das empresas nacionais privadas no total das vendas das 500 maiores empresas. Fonte: 1995-2002 – Revista *Exame Melhores e Maiores*, julho 2003, p. 28; 1980-1994 – Revista *Exame Melhores e Maiores*, julho 2002, p. 28.

(8) Estatais, part. nas vendas das 500 maiores (%): Participação relativa das empresas estatais no total das vendas das 500 maiores empresas. Fonte: 1995-2002 – Revista *Exame Melhores e Maiores*, julho 2003, p. 28; 1980-1994 – Revista *Exame Melhores e Maiores*, julho 2002, p. 28.

(9) Salário mínimo real, var. média (%): Média geométrica da variação mensal real do salário mínimo. Refere-se à série em reais (R\$) constantes do último mês, elaborada pelo

IPEA, deflacionando-se o salário mínimo nominal pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) do IBGE, a partir de mar. 1979. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(10) Rendimento médio real do trabalho, RMs (%): Para o período junho de 1982 a dezembro de 1993: Rendimento Médio Nominal Mensal do Trabalho Principal. Regiões metropolitanas (RMs): Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. O deflator usado é o INPC – Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC). Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor (IBGE/SNIPC). De janeiro de 1994 em diante: Rendimento médio real efetivamente recebido pelas pessoas, de 10 anos ou mais de idade, ocupadas, por Regiões metropolitanas (RMs) – Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE/PME). A série é deflacionada pela média ponderada do INPC das seis regiões metropolitanas a preços do mês subsequente ao último dado do rendimento médio real efetivo. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

(11) Taxa de desemprego PNAD (%): Trata-se de pessoas de 10 anos ou mais de idade. Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. Interpolação geométrica para 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>.

(12) Rendimento médio real do trabalho (PNAD), var. %: Variação Rendimento médio real das pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas com rendimentos de todos os trabalhos (deflacionado pelo INPC base setembro 2004). Série baseada na Pesquisa Anual por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. Interpolação geométrica para 1994 e 2000. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>.

ARMANDO BOITO JR.*

A BURGUESIA NO GOVERNO LULA**

O DEBATE SOBRE AS RELAÇÕES da burguesia com o Governo Lula tem permanecido num nível de generalidade que prejudica a análise e a intervenção política no Brasil atual. Muitos intelectuais socialistas e militantes do movimento operário e popular têm chamado a atenção para o fato de que tal governo logrou, graças à influência que ainda tem sobre parte do movimento sindical e dos movimentos populares, dar maior estabilidade à política burguesa e pró-imperialista no Brasil e implantar contra-reformas que dificilmente um governo, como o de Fernando Henrique Cardoso (FHC), conseguiria implantar. Por conseguinte, o Governo Lula presta à burguesia um serviço que os partidos burgueses tradicionais talvez não conseguissem prestar. De fato, esta é uma análise correta e fundamental, porém, dizemos que ela é insuficiente porque se faz necessário discutir também as relações diferenciadas do Governo Lula com as distintas frações da burguesia brasileira e internacional, de maneira a detectar quais interesses específicos desta

* Professor de Ciência Política da Unicamp.

** Agradeço aos colegas do projeto integrado de pesquisa *Neoliberalismo e relações de classes no Brasil*, do Centro de Estudos Marxistas (Cemarx) da Unicamp, pelas sugestões e críticas apresentadas a uma versão inicial deste texto. Agradeço também os comentários e sugestões de Duarte Pereira.

ou daquela fração burguesa são priorizados, negligenciados ou preteridos pela atual política governamental.

Há diversas concepções teóricas no campo do pensamento crítico e socialista que não comportam essa espécie de debate e é justamente por isso que este, está apenas no início, no que se refere ao governo atual. Há aqueles que concebem a burguesia como uma classe homogênea, ou melhor dizendo, uma classe sem fissuras, minimamente estável, que chega a configurar frações com interesses econômicos específicos e com presença diferenciada no plano político –esse é o caso de toda a tradição trotskysta. Há também a concepção, desenvolvida por Francisco de Oliveira, segundo a qual o processo político brasileiro viveria, desde o fim do modelo desenvolvimentista, uma situação prolongada de indeterminação de classe– as relações entre as classes sociais e suas frações e a atividade política teriam se dissolvido, tornando o processo político no Brasil “difuso e indeterminado”¹.

Nosso texto não criará polêmica diretamente com essas concepções, mas irá procurar apontar um outro caminho de análise, caminho este que só poderemos trilhar quando tomarmos em consideração os conceitos de fração burguesa e de bloco no poder. Utilizando tais conceitos para analisar as relações da burguesia brasileira e internacional com o Governo Lula, torna-se possível, conforme acreditamos, obter uma visão mais aprofundada e complexa da conjuntura atual e apontar elementos importantes para a definição de uma estratégia popular e socialista.

Considerando o problema desta perspectiva, sustentamos que o Governo Lula alterou a relação do Estado brasileiro com a burguesia ao melhorar a posição da grande burguesia interna industrial e agrária no interior do bloco no poder². Essa mudança aparece principalmente na política de exportação, que tem propiciado saldos positivos crescentes na balança comercial do país. Note-se que se tratou de um deslocamento no interior do grande capital, com o grupo das pequenas e médias empresas permanecendo na mesma posição subordinada que já ocupava ao longo da década de 1990.

Sabe-se que no primeiro mandato de FHC, a hegemonia do grande capital financeiro, nacional e internacional, teve como uma de suas conseqüências déficits crescentes na balança comercial. Cabe então perguntar: a) o fato de o governo estimular a exportação, visando à ob-

1 Francisco de Oliveira: Política numa era de indeterminação: opacidade e reencantamento. Texto cedido pelo autor.

2 O conceito de burguesia interna foi desenvolvido por Nicos Poulantzas para indicar a fração da burguesia que ocupa uma *posição intermediária* entre a burguesia compradora, que é uma mera extensão dos interesses imperialistas no interior dos países coloniais e dependentes, e a burguesia nacional, que em alguns movimentos de libertação nacional do século XX chegou a assumir posições antiimperialistas. Nicos Poulantzas (1976).

tenção de saldos crescentes na balança comercial, atenta contra os interesses do grande capital financeiro nacional e internacional? e b) pode interessar ao movimento operário e popular aliar-se à grande burguesia interna? De nossa parte, pretendemos mostrar que a política de estímulo às exportações está subordinada aos interesses do grande capital financeiro e não atende aos interesses das classes populares. Ademais, as medidas de política econômica do Governo Lula são uma ampliação de iniciativas que o Governo FHC começou a implementar no seu segundo mandato para contornar as dificuldades que o próprio modelo capitalista neoliberal vinha criando desde a grande crise cambial de 1999. Quando se fala em continuísmo do Governo Lula, seria conveniente precisar que tal continuísmo refere-se mais ao segundo que ao primeiro Governo FHC.

Na relação do Governo Lula com a burguesia dá-se algo semelhante àquilo que já constatamos quando examinamos a relação desse mesmo governo com os trabalhadores. Num ensaio que publiquei, há quase dois anos, na *Crítica Marxista*, defendi a tese de que o Governo Lula lograra ampliar o impacto popular do modelo neoliberal, praticando, melhor que FHC, a política do *novo populismo conservador* –um tipo de populismo que explora eleitoralmente a população pobre desorganizada lançando mão, para tanto, das políticas compensatórias e do discurso ideológico neoliberal que estigmatiza os direitos sociais como privilégios³. O que queremos dizer agora é que as mudanças introduzidas no interior do bloco no poder, pelo Governo, Lula também reforçam a hegemonia do capitalismo neoliberal no Brasil. O resultado econômico dessas mudanças tem sido o de propiciar um novo lastro ao modelo capitalista neoliberal e o seu resultado político, o de ampliar o apoio da burguesia brasileira a esse modelo.

A HEGEMONIA DO GRANDE CAPITAL FINANCEIRO

Convém iniciarmos com um rápido esclarecimento teórico.

No contexto da teoria marxista do Estado, o conceito de bloco no poder designa, como bem sabem os leitores da obra de Nicos Poulantzas, a unidade contraditória da burguesia organizada como classe dominante⁴. Unidade da classe dominante, porque o conjunto dos capitalistas tem interesse em assegurar as condições gerais de reprodução do capitalismo e porque o Estado burguês zela por essas condições gerais, atendendo, portanto, indistintamente, aos interesses comuns de todos os capitalistas –a manutenção da propriedade privada

3 Armando Boito Jr. (2003).

4 Nicos Poulantzas (1968).

dos meios de produção e a reprodução da força de trabalho como mercadoria. Porém, trata-se de uma unidade contraditória porque os capitalistas, para além de sua unidade geral, estão distribuídos, de acordo com a posição particular que ocupam no processo de produção num momento e num país determinados, em setores economicamente diferenciados que poderão se constituir em frações de classe perseguindo interesses específicos— alguns elementos potenciais de divisão da burguesia em frações de classe são: i) as fases do ciclo de reprodução do capital (capital dinheiro, capital produtivo, capital comercial); ii) o poderio econômico das empresas (grande capital, médio capital, capital monopolista) e iii) as relações variadas das empresas com a economia internacional (origem do capital, destino da produção para o mercado interno ou para a exportação). Devemos considerar estas distinções gerais, as eventuais distinções específicas referentes a uma determinada formação social, o processo político e a política econômica e social do Estado capitalista para explicar a formação de determinadas frações burguesas, perseguindo interesses distintos, em cada conjuntura⁵.

Como sempre insistiu Poulantzas, o Estado burguês, de um modo geral, organiza a dominação de classe da burguesia ao mesmo tempo em que organiza a hegemonia de uma determinada fração burguesa, isto é, organiza os interesses gerais da burguesia priorizando, ao mesmo tempo, os interesses específicos de uma determinada fração burguesa frente aos interesses das demais frações. O conflito em torno da política econômica não deve ser visto, portanto, como uma disputa sobre a política econômica *correta e adequada aos interesses nacionais*, mas sim como uma disputa política entre interesses contraditórios. Muitas vezes, a resistência de certos ramos e instituições subordinados do Estado à política econômica ditada pelo centro do poder é manifestação da resistência das frações subordinadas à fração hegemônica. O conceito de bloco no poder opera, então, com dois aspectos básicos: de um lado a unidade contraditória da burguesia e de outro, o papel ativo que o Estado desempenha na organização da dominação de classe da burguesia e da hegemonia de uma de suas frações.

Voltemos ao Brasil.

Durante todo o período de vigência do modelo capitalista neoliberal, a política de Estado estabeleceu uma espécie de hierarquia entre os interesses da burguesia, configurando um bloco no poder neoliberal⁶. O primeiro elemento do modelo capitalista neoliberal, que

5 Francisco Pereira de Farias (2004).

6 Antes de entrar na análise do bloco no poder no Governo Lula, sou obrigado a retomar o que já escrevi em trabalho anterior sobre o bloco no poder no conjunto do período neoliberal. Ver Armando Boito Jr. (2002).

consiste em desmontar os direitos trabalhistas e sociais conquistados pelos trabalhadores durante o período desenvolvimentista, incorpora os interesses de toda a burguesia brasileira e do capital internacional aqui investido. Tal desmonte assegura a unidade política da burguesia em torno do modelo. As grandes empresas que prezam em respeitar a legislação trabalhista também usufruem, mesmo que indiretamente, através de seus fornecedores e da prática da subcontratação, da desregulamentação do mercado de trabalho e da redução dos custos que essa desregulamentação propicia. A *mercadorização* de direitos e de serviços como saúde, educação e previdência também atende, de modo variado, à diferentes setores da burguesia –desenvolvem-se os negócios de uma fração burguesa que denominamos *nova burguesia de serviços*, beneficiária direta do recuo do Estado na área dos serviços básicos, e reduz-se, ao mesmo tempo, gastos sociais tradicionais, atendendo à pressão do grande capital. O Governo Lula está mantendo a política de desregulamentação do mercado de trabalho e de redução dos direitos sociais. Com efeito, o atual governo permite o desrespeito à legislação trabalhista, graças à política de omissão da fiscalização do trabalho, mantém os trabalhadores sem política salarial de reposição das perdas, realizou uma nova contra-reforma da Previdência que apenas retirou direitos dos trabalhadores, aprovou uma nova Lei de Falência que, a partir de um certo montante, obriga a empresa, em processo falimentar, priorizar o pagamento de dívidas bancárias em detrimento do pagamento dos débitos com os trabalhadores, apresentou um projeto de Reforma Universitária que consagra o sistema superior privado e lhe concede novas vantagens financeiras e legais e depositou no Congresso Nacional um projeto de Reforma Trabalhista e Sindical que, ao mesmo tempo, mantém a estrutura sindical corporativa de Estado e flexibiliza o direito do trabalho.

Pois bem, se o desmonte dos direitos trabalhistas e sociais garante a unidade política da burguesia em torno do programa neoliberal, os demais elementos do neoliberalismo têm dividido tal unidade, no plano dos interesses corporativos. É examinando esta divisão, que podemos verificar quais interesses burgueses são priorizados e quais são negligenciados ou preteridos pela política neoliberal.

Um segundo elemento a ser considerado do modelo é a política de privatização. Esse elemento atende diretamente aos interesses dos grandes grupos econômicos, isto é, do conjunto do grande capital –nacional, estrangeiro, industrial e financeiro. A média burguesia permaneceu, devido às regras estabelecidas pelo Estado brasileiro para o processo de privatização, excluída do grande negócio que foram os leilões de empresas estatais. Menos de cem grandes grupos econômicos apoderaram-se da quase totalidade das empresas estatais que foram a leilão, contando com favorecimentos de todo tipo –subestimação do

valor das empresas, possibilidade de utilização das chamadas *moedas podres*, financiamento subsidiado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), informações privilegiadas, preferência e ajuda das autoridades governamentais, etc. Grandes empresas industriais, como o Grupo Votorantim, Gerdau e Vicunha; grandes bancos, como o Itaú, Bradesco, Unibanco; grandes empresas estrangeiras, como as empresas portuguesa e espanhola na área de telefonia, enfim, o grande capital nacional, industrial ou financeiro e o grande capital estrangeiro, isto é, a cúspide do capitalismo brasileiro, apropriou-se da siderurgia, da petroquímica, da indústria de fertilizantes, das empresas telefônicas, da administração de rodovias, dos bancos públicos, das ferrovias, etc. Estas empresas estão hoje entre as mais lucrativas do capitalismo brasileiro. O Governo Lula herdou e manteve essa privatização, inclusive os contratos leoninos que asseguram alta lucratividade aos novos monopólios privados e, nem ao menos, cogitou investigar os casos de corrupção mais rumorosos que envolveram a política de privatização. Além disso, as empresas que se dizem em dificuldades, como a Ferronorte, vêm recebendo ajuda financeira privilegiada do atual governo. Os projetos encaminhados pelo Governo Lula de Parceria Público-Privado (PPP) para serviços públicos e infraestrutura e o projeto-lei de privatização do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) são as suas mais ambiciosas propostas de privatização. Serão os mesmos grandes grupos econômicos que monopolizarão o acesso à exploração dos serviços de infra-estrutura com o privilégio de terem, conforme estabelece o projeto das PPPs, a lucratividade assegurada em lei –está prevista a suplementação de dinheiro público para os empreendimentos que não atingirem a *lucratividade esperada*– no caso da privatização do IRB, o presente é feito especificamente ao grande capital financeiro.

A política de privatização é um elemento do modelo neoliberal que tem aumentado o patrimônio e os lucros do grande capital privado, em detrimento do médio capital e ferindo os interesses da burguesia nacional de Estado, cuja participação no PIB brasileiro caiu muito ao longo das duas últimas décadas⁷.

Finalmente, o terceiro elemento que julgamos importante na política neoliberal é a abertura comercial e a desregulamentação financeira. Neste caso, observa-se que, o setor industrial, setor importante do grande capital, teve seus interesses negligenciados ou preteridos em proveito do grande capital financeiro nacional e internacional.

7 Entre 1989 e 1999, dentre as 40 maiores empresas operando no Brasil, o número de empresas estatais caiu de quatorze para apenas sete empresas. Eli Diniz e Renato Boschi (2004 : 69).

Para a análise do capital financeiro e do atual modelo de acumulação seguimos François Chesnais, para quem a forma dominante de capital hoje é o capital financeiro concebido como “a fração do capital que se valoriza conservando a forma dinheiro”⁸.

O grande capital financeiro no Brasil é diversificado quanto à origem do capital, ao tipo de inserção no mercado brasileiro e à área de atuação. Temos, acima de tudo, os grandes bancos comerciais –nacionais e estrangeiros– que possuem rede de agências no Brasil –Bradesco, Itaú, Unibanco, Santander, HSBC, Bank Boston entre outros. Dados do final da década de 1990 apontavam que, num universo de duzentos bancos funcionando no Brasil, vinte e cinco deles detinham, sozinhos, mais de 80% do ativo total. O balanço dos lucros dos bancos no primeiro trimestre de 2005, mostrava que os cinco maiores bancos do país respondiam por 69% de todo o lucro do sistema bancário. Se considerados os dez maiores, essa parcela subia para 83% do total dos lucros⁹. No Brasil, grandes bancos e grandes grupos industriais mantêm-se relativamente separados e uma particularidade brasileira, no quadro da América Latina, é a importância dos grandes bancos nacionais –setor que, aliás, até meados da década de 1990, não apresentava investidores estrangeiros dignos de nota¹⁰. As demais empresas e instituições que integram o capital financeiro são os bancos estrangeiros comerciais e de investimentos que, sem possuir rede de agências no Brasil, possuem investimentos de curto e longo prazo no país, fundos e investimentos e fundos de pensão nacionais e estrangeiros. Os bancos de investimento ocupam uma posição importante porém secundária. Segundo o já citado levantamento do Banco Central do Brasil, enquanto os bancos comerciais lucraram 6,3 bilhões de reais no primeiro trimestre de 2005, o lucro dos bancos de investimento não passou de 300 milhões de reais.

Esse conjunto de empresas e instituições centraliza capital dinheiro e poupança para lançá-los no *ciclo curto* de valorização do capital (D-D’). No Brasil e em outros países dependentes, esse capital funciona, em grande medida, como capital usurário e predador; o capital

8 François Chesnais (1997: 31).

9 O levantamento foi feito pelo Banco Central do Brasil num universo considerado de 106 instituições bancárias. Ver “Lucro dos bancos cresce 52% no 1o trimestre”, *Folha de S. Paulo*, 04 de junho de 2005, p.B9.

10 Não falamos de hegemonia do capital financeiro em geral mas, especificamente, em hegemonia do grande capital financeiro. Ao longo do período neoliberal, muitos bancos de médio e pequeno porte foram à falência. De resto, os bancos de médio e pequeno porte organizaram uma associação própria, a Associação Brasileira dos Bancos Comerciais e Múltiplos (ABBCM), separada da Febraban e da Fenaban que representam os interesses dos grandes bancos. Ver Ary César Minella in Waldir José Rampinelli e Nildo Domingos Ouriques (orgs) (1997).

dinheiro portador de juro que se valoriza a taxas muito elevadas, sem financiar a produção capitalista –posse de títulos da dívida pública, fornecimento de empréstimo ao consumidor a taxas que chegam a 8% ao mês, empréstimo consignado a taxas ditas *populares*, dirigidos a assalariados e aposentados de baixa renda, etc.¹¹. Esse mesmo capital funciona, secundariamente no caso do Brasil, como capital indiretamente ligado à produção, quando é capital dinheiro portador de juro por ter sido adiantado na forma de empréstimo ao capitalista ativo, ou capital dinheiro portador de dividendos, quando é utilizado na compra de ações no mercado bursátil¹².

Para que o grande capital financeiro possa valorizar-se com rapidez e a taxas elevadas, alguns aspectos da política de Estado são, nas condições atuais e principalmente nos países dependentes, fundamentais: a) a integração do mercado financeiro nacional com os mercados internacionais, isto é, a desregulamentação financeira que assegura a livre conversão das moedas e a livre circulação das aplicações em títulos públicos e em bolsas de valores; b) câmbio relativamente estável que permita a conversão e a reconversão das moedas sem sobressaltos ou prejuízo; c) pagamento da dívida pública externa e interna com taxa básica de juro real elevada para assegurar uma alta remuneração aos títulos públicos detidos, majoritariamente, pelas empresas que têm

11 Entre setembro de 2004 e maio de 2005 os bancos tinham emprestado seis bilhões de reais a aposentados e pensionistas do INSS a juros que variavam de 1,9% a 3,55% ao mês –para uma inflação de 7% ao ano! Graças à legislação criada pelo Governo Lula, o próprio INSS faz o desconto das parcelas do empréstimo. Para os assalariados da ativa foi criado algo semelhante, com juro no mesmo nível elevado e também com risco zero para o banqueiro –o desconto das prestações devidas é feito na folha de pagamento. Trata-se de agiotagem oficial montada pelo Governo Lula para os banqueiros extorquirem os trabalhadores. Os dados citados foram divulgados pela Dataprev e pelo Ministério da Previdência Social. Aparecem na reportagem “Crédito a aposentado cai e eleva a concorrência”, *Folha de S. Paulo*, 30 de maio de 2005, p. B 1.

12 Embora o capital dinheiro mantenha-se sempre exterior à produção, ele funciona como capital que poderíamos denominar indiretamente produtivo quando é emprestado ao capitalista ativo que vai, este sim, convertê-lo em meios de produção e em força de trabalho para a geração de mais-valia. Nesse caso, o capital dinheiro apropria-se, sob a forma de juro, de parte da mais-valia que ele próprio forneceu as condições para que fosse produzida. O capital dinheiro funciona como capital usurário quando o tomador do empréstimo não é um capitalista ativo, isto é, quando a soma emprestada vai se converter em renda para financiamento da dívida pública, em consumo de assalariados ou aposentados, etc. François Chesnais entende que o capital financeiro nos países dependentes funciona muito mais como capital usurário que como capital indiretamente ligado à produção. Ver os textos recentes de François Chesnais, Gérard Duménil, Dominique Lévy, Isaac Johsua e Suzanne Brunhoff que serviram de base para o *Séminaire d'Études Marxistes* do primeiro semestre de 2005 na École des Hautes Études de Paris. Consultar <www.jourdan.ens.fr/levy/sem05.htm>. Marx analisa o capital de empréstimo, a sua relação de unidade e de oposição com o capital ativo, a independência e poder que ele adquire frente a esse último e a formação do capital usurário nos capítulos da quinta seção do Livro III de *O Capital*.

maior liquidez, isto é, pelo próprio capital financeiro. Os balanços dos grandes bancos privados brasileiros mostram que, ao longo dos últimos anos, a receita oriunda do recebimento de juros dos títulos da dívida pública representa quase 50% da receita total dessas instituições; d) liberdade para o capital financeiro cobrar o máximo possível pelo capital que cede emprestado a capitalistas e consumidores –*spread* liberado, variando, quando escrevemos este texto, de 60 a 150% ao ano, para uma taxa básica de juros de 19,75% ao ano e e) ajuste fiscal que garanta o pagamento dos juros dos títulos da dívida pública– nos países europeus, déficit público limitado, nos latino-americanos, superávits primários. Sabemos que todos esses cinco elementos foram mantidos ou aprofundados durante o Governo Lula.

A desregulamentação financeira está vinculada ao avanço recente da desnacionalização das economias dependentes, como o Brasil, e também à abertura comercial que foi promovida nesses países. De um lado, a compra e venda de ações ou mesmo a aquisição de empresas públicas e privadas é um dos terrenos para a valorização do capital financeiro internacional e, de outro lado, os grandes grupos industrial-financeiros dos países dominantes, isto é, o capital financeiro internacional no sentido clássico de Hilferding, exigiu a abertura comercial da América Latina para aumentarem as suas exportações para essa região¹³. Como é sabido, a política neoliberal suprimiu o protecionismo dos mercados internos latino-americanos, protecionismo este que fora a marca do modelo desenvolvimentista. Essa abertura, além de atender aos interesses do capital internacional, tem o objetivo de inibir, ao acuar a burguesia interna com a concorrência de produtos importados a preço menor, a remarcação de preços dos produtos industriais, contendo a inflação interna e contribuindo, assim, para a estabilidade interna da moeda e para a relativa estabilidade do câmbio. Essa política provocou, no primeiro Governo FHC, sucessivos déficits na balança comercial, o que era “compensado” da maneira que melhor convinha aos interesses do capital financeiro, ou seja, taxa básica de juros, elevadíssima, para atrair capital financeiro estrangeiro volátil em busca de valorização rápida e elevada, compensando com o ingresso desse capital de risco de curto prazo o desequilíbrio da balança comercial e das contas externas –claro que tal política poderia produzir, mais à frente, uma dívida pública e um desequilíbrio externo cada vez maiores.

A abertura comercial e a desregulamentação financeira atendem, portanto, aos interesses do grande capital financeiro, nacional e internacional, em detrimento mesmo da grande indústria interna. Esta perdeu o mercado cativo para seus produtos, passou a pagar muito mais

13 François Chesnais (op. cit.: 310).

caro pelo capital que toma emprestado para investimentos e sofreu a redução de parte da receita do Estado destinada à infra-estrutura e ao fomento da produção.

Concluindo, todos os aspectos da política neoliberal –a desregulamentação, a privatização, a abertura comercial– atendem, integralmente, aos interesses de uma única fração da burguesia: o grande capital financeiro. As demais frações integrantes do bloco no poder –médio capital, grande capital industrial– têm conflitos, maiores ou menores, com um ou mais desses elementos. O resultado prático da correspondência objetiva entre o modelo capitalista neoliberal e os interesses financeiros é a taxa de lucro superior do sistema financeiro frente à taxa de lucro do setor produtivo. Entre 1994 e 2003, segundo levantamento da ABM Consulting, o lucro dos dez maiores bancos brasileiros cresceu nada menos que 1.039%¹⁴. Durante o primeiro ano do Governo Lula, os bancos voltaram a bater recordes de lucratividade. Alguns levantamentos feitos pela Economática e pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) mostraram que o investimento em fundos rendeu, no mesmo período, quatro vezes mais que o investimento nos setores produtivos e sobre esses investimentos incidem menos impostos¹⁵. No decorrer do primeiro trimestre de 2005, o lucro dos bancos manteve a trajetória de alta –cresceu 52% em relação ao mesmo período de 2004. Esse crescimento do lucro bancário parece estar associado à dinâmica da alta da taxa básica de juro. Com efeito, se compararmos o primeiro trimestre de 2005 com o primeiro de 2004, verificamos que, entre janeiro e março de 2005, quando a taxa Selic ascendeu de 17,75% para 19,25%, o item intermediação financeira, aí incluídas aplicações em títulos e concessão de empréstimos, proporcionou aos bancos uma receita de R\$ 19 bilhões. Já no período correspondente do ano anterior, quando a Selic esteve num patamar mais baixo e em trajetória de queda, passando de 16,50% a 16,25%, a receita dos bancos com intermediação financeira foi significativamente inferior –R\$ 17 bilhões¹⁶.

Podemos falar em hegemonia do grande capital financeiro no modelo capitalista neoliberal porque, além da correspondência objetiva apontada acima, verifica-se, também, a identificação política e ideológica das entidades nacionais e internacionais do capital financeiro com os sucessivos governos neoliberais no Brasil. A política desses governos, de Fernando Henrique Cardoso a Luís Inácio Lula da Silva, vem sendo

14 “Lucros dos bancos sobem mais de 1.000%”, *Folha de S. Paulo*, 21 de junho de 2004, p. B3.

15 “Fundos rendem 4 vezes mais que produção”, *Folha de S. Paulo*, 11 de junho de 2004, *Caderno Dinheiro*, p. B1, B3 e B4.

16 “Lucro dos bancos cresce 52% no 1o trimestre”, *Folha de S. Paulo*, 04 de junho de 2005, p. B 9.

orientada e plenamente aprovada pelo FMI, Banco Mundial, Febraban e outras instituições. Um indicador significativo desta situação é a simbiose que verifica-se entre os dirigentes dos sucessivos governos do período, principalmente os dirigentes do Ministério da Fazenda e do Banco Central, e os dirigentes do setor financeiro nacional e internacional. Iniciar a carreira como diretor do Banco Central e prosseguí-la como executivo de banco privado ou fazer o caminho inverso é, há anos, um fato corriqueiro no cenário político brasileiro.

A ASCENSÃO DA GRANDE BURGUESIA INDUSTRIAL E AGRÁRIA

Contudo, a hegemonia política do grande capital financeiro nacional e internacional não se exerce sem resistência e nas mesmas condições ao longo de todo o período neoliberal. Como dissemos, a novidade do Governo Lula neste terreno foi a promoção de uma operação política complexa que consistiu em possibilitar a ascensão política da grande burguesia interna industrial e agrária voltada para o comércio de exportação –no que respeita ao médio capital, não houve alteração no interior do bloco no poder sob o Governo Lula. O governo promoveu a ascensão da grande burguesia interna industrial e agrária sem quebrar a hegemonia das finanças. Os negócios da grande burguesia interna prosperam sob o Governo Lula e ela encontrou uma posição mais confortável na economia nacional. Por que ocorreu tal mudança?

Durante o seu primeiro mandato, FHC ampliou a abertura comercial promovendo mais uma rodada de suspensão de barreiras alfandegárias e não alfandegárias às importações, ampliou a desregulamentação do ingresso e saída de capitais, manteve o câmbio valorizado, aumentou a taxa de juros e a dívida pública. Acumulou déficits crescentes na balança comercial e fez um ajuste fiscal duro –embora esse ajuste possa parecer, nos dias de hoje, um ajuste brando, tendo em vista o nível elevadíssimo de superávit primário imposto pelo Governo Lula ao país. Segundo os dados do Banco Central do Brasil, FHC obteve, em porcentagem do PIB nacional, 0,27%, 0,08% e 0,01% de superávit primário, respectivamente, em 1995, 1996 e 1998. No ano de 1997, ocorreu um pequeno déficit primário de 0,95% do PIB. Dois aspectos dessa política foram particularmente criticados pela grande burguesia industrial interna: i) a abertura comercial (que o grande capital industrial, num discurso defensivo, reconhecia como necessária mas reclamava do seu ritmo acelerado) e ii) o nível da taxa de juros (objeto de reclamação permanente dos industriais). Não estamos dizendo que a grande burguesia industrial interna se levantou contra a hegemonia do capital financeiro. Já indicamos que a grande burguesia industrial usufruía dos demais aspectos do modelo neoliberal. Os grandes bancos são também seus aliados. Mas ela resistiu à política de juros e à política de abertura, procurando negociar os termos do predomínio das

finanças. Durante o primeiro Governo FHC, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), secundada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), vocalizou a insatisfação desse setor:

Os grandes industriais contaram, nesse seu protesto, com o apoio da Central Única dos Trabalhadores (CUT) e da corrente majoritária do Partido dos Trabalhadores, principalmente de sua seção paulista. A CUT, dirigida por uma nova aristocracia do trabalho representada por trabalhadores da indústria automotiva, do setor petrolífero e dos bancos, aspirava, apesar dos protestos da minoria de esquerda da central, à ressurreição do velho desenvolvimentismo, que seria obtido com a redução da taxa de juros e outras medidas de incentivo ao investimento. A proposta de câmaras setoriais apresentada pela CUT, no início da década de 1990, era concebida como o espaço privilegiado dessa aliança, onde empresários e trabalhadores de cada setor discutiriam, juntamente com o governo, aqueles que seriam os pontos de estrangulamento da produção e do emprego –financiamento, impostos, política de contratação, etc. Essas câmaras eram pensadas, basicamente, para o setor industrial e a única que vingou foi a Câmara do Setor Automotivo, posteriormente fechada pelo Governo FHC. Além das câmaras setoriais, em inúmeras ocasiões a FIESP e a CUT trabalharam conjuntamente na elaboração de propostas e de projetos de política econômica –como na proposta de Reforma Tributária, elaborada pela FIESP e pela CUT com a participação da Fipe-USP, proposta que visava *desonerar o capital produtivo*.

Houve um momento alto dessa aliança quando, em junho de 1996, a diretoria da FIESP declarou publicamente, inclusive através de texto assinado pelo seu presidente e publicado na grande imprensa, apoio a uma greve nacional de protesto contra o desemprego que estava sendo organizada pela CUT e pela Força Sindical. A FIESP, durante os meses de maio e junho daquele ano, estava organizando, com a colaboração da CNI, uma manifestação em Brasília de industriais de todo o país contra o *ritmo acelerado* da abertura comercial, contra o *ritmo lento* das privatizações, e contra a política de juros. O Governo FHC sentiu a pressão e, sem alterar a sua política geral, efetuou um recuo: apoiou-se nas normas da OMC –salvaguarda, direitos compensatórios e proibição ao *dumping*– para criar barreiras à importação de tecidos da China, Coréia do Sul e Formosa e à importação de brinquedos¹⁷. Na campanha eleitoral de 2002, o PT e o candidato Luís Inácio Lula da Silva esforçaram-se para atrair o apoio da FIESP, proferindo um discurso segundo o qual fariam o governo da produção contra a especulação.

17 Os números da revista da FIESP publicados entre abril e julho de 1996 dão ampla cobertura a esses acontecimentos e realçam a ação e os objetivos dos industriais –no mês de junho, a publicação da FIESP trocou o título sóbrio *Notícias* pelo afirmativo *Revista da Indústria*.

Pareciam reeditar as tradicionais ilusões da esquerda brasileira no suposto papel político da *burguesia nacional*¹⁸.

Além dessa pressão política, é preciso considerar um fator econômico. Os déficits crescentes na balança comercial do país, se atendiam aos interesses do capital internacional, poderiam, a médio e longo prazo, gerar problemas para o próprio capital financeiro nacional e internacional. O desequilíbrio das contas externas, provocado pelo pagamento da dívida, pela crescente remessa de lucros oriunda do avanço da internacionalização da economia e pela própria abertura comercial, poderia comprometer a capacidade de pagamento do Estado brasileiro e, no limite, se chegasse a um nível muito baixo de reservas internacionais, poderia, inclusive, inviabilizar, por escassez de reservas, a liberdade básica do capital financeiro internacional de entrar e sair livremente do país. A economia brasileira aproximou-se dessa situação crítica com a crise cambial de 1999, no momento de transição do primeiro para o segundo mandato de FHC. O fantasma daquilo que os desenvolvimentistas da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe) denominavam *estrangulamento externo* rondava as contas brasileiras com o exterior. A situação exigia alguma correção de rumo. Fernando Henrique Cardoso percebeu isso. Demitiu Gustavo Franco, o ideólogo da valorização cambial, da Presidência do Banco Central, desvalorizou o real, abandonou a política de déficit na balança comercial e adotou uma política de balança comercial superavitária. O saldo positivo na balança comercial e um acordo de emergência obtido com o FMI passaram a ser os trunfos de que dispunha o segundo Governo FHC (1999-2002) para restaurar a confiança do capital financeiro internacional na economia brasileira. Esse foi o embrião da política de exportação que seria implementada em seguida pelo Governo Lula.

Diversos são, portanto, os fatores responsáveis pela nova política de comércio internacional e pela correspondente ascensão política da grande burguesia interna industrial e agrária. Dado o economicismo fatalista que domina as análises da política econômica brasileira, é importante destacar os fatores políticos que induziram essa mudança: a pressão da grande burguesia industrial ao longo da década de 1990, a pressão convergente

18 Escrevendo no final do ano de 2002, logo após a eleição presidencial, dissemos: "(...) Luís Inácio Lula da Silva e o PT exploraram amplamente essa insatisfação do grande capital industrial durante a campanha eleitoral. A pregação do PT contra a "especulação" e a favor da "produção", contra as altas taxas de juro, por Reforma Tributária que desonerasse a produção e seu discurso pelo crescimento econômico (...), todos esses pontos visavam introduzir uma cunha no interior do bloco no poder, mostrando à grande burguesia industrial interna que ela tinha porque apoiar a candidatura Lula –(ou seja) uma estratégia semelhante àquela do Partido Comunista Brasileiro em meados do século passado." Armando Boito (2002: 23).

dos sindicatos e a própria vitória da candidatura Lula na eleição presidencial de 2002. Contaram também fatores econômicos nacionais e internacionais: a ameaça de estrangulamento externo, que se evidenciou na crise cambial de 1999, o crescimento do comércio internacional de matérias-primas e de recursos naturais, a melhora nas cotações desses produtos, o declínio, na década de 2000, do fluxo de dólares dirigido aos países dependentes pelos fundos de aplicação dos países dominantes, e, finalmente, a grande desvalorização cambial provocada, involuntariamente, pelo temor do capital internacional diante da iminente vitória de Lula em 2002. Uma vez no governo, Lula decidiu radicalizar na direção da correção iniciada no segundo Governo FHC. Iniciou a sua política agressiva de exportação centrada no agronegócio, nos recursos naturais e nos produtos industriais de baixa densidade tecnológica, e implementou as medidas cambiais, creditícias e outras necessárias para manter essa política.

Tratou-se de uma vitória, porém parcial, da grande burguesia interna industrial e agrária. Essa fração burguesa permaneceu como força secundária no bloco no poder, uma vez que o Estado continuou priorizando os interesses do capital financeiro, mas o Governo Lula ofereceu a ela uma posição bem mais confortável na economia nacional. O resultado disso pode ser visto no comportamento da FIESP. Essa entidade, que foi crítica dos aspectos mais financistas da política econômica e da abertura comercial dos anos 1990, é presidida hoje por um homem de confiança do Palácio do Planalto, que se elegeu para a FIESP com o apoio do governo federal. A parte da burguesia industrial interna que permanece insatisfeita e recalcitrante refugiou-se no CIESP (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), que hoje encontra-se em conflito com a FIESP –divisão inédita na história da burguesia industrial paulista. Outra instituição que permaneceu vinculada aos industriais que não integram a grande burguesia interna voltada para a exportação é o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), cuja imprensa não tem poupado críticas de inspiração desenvolvimentista ao Governo Lula¹⁹.

19 Em junho de 2004, quando o crescimento econômico do primeiro semestre daquele ano já era comemorado pelo governo e pela grande imprensa, o empresário industrial Ivoncy Ioschpe, presidente do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), fez declarações muito críticas em entrevista à imprensa: “Nós, do IEDI, sempre dissemos que seria preciso colocar duas variáveis no lugar certo: o câmbio e os juros. Com o dólar perto de R\$3,10, o câmbio está indo na direção correta. Os juros, porém, continuam totalmente fora do lugar. (...) Eu, sinceramente, achava que [Lula] conseguiria implementar uma política de centro-esquerda e que isso faria bem ao país. Infelizmente, a ação do Lula tem sido de direita. É o governo mais conservador desde a redemocratização. (...) Como o mercado financeiro aplaudiu, o Governo ficou refém do conservadorismo.” Revista *Isto É*, edição de 30 de junho de 2004. Já no que respeita à FIESP, os setores industriais voltados para exportação aumentaram a influência no interior da entidade, ao longo da década de 1990, o que torna compreensível a posição atual da entidade face ao Governo. Sobre a FIESP, ver Álvaro Bianchi (2004: 212).

Dissemos que o agronegócio, os recursos naturais e os produtos industriais de baixa densidade tecnológica são os trunfos de que dispõe o capitalismo brasileiro para sua corrida aos dólares. Vejamos alguns dados. A participação total da indústria brasileira, na pauta de exportações, só apresentou um grande salto na década de 1970, como resultado da política de industrialização da ditadura militar. De fato, se em 1964, os produtos manufaturados respondiam por apenas 6,2% do total das exportações brasileiras, apenas vinte anos depois, no ocaso da ditadura militar, essa participação tinha saltado para 56% do total das exportações! Em duas décadas de política econômica industrialista da ditadura, a economia brasileira se afirmou como uma grande economia capitalista periférica industrializada. Desde então, a participação dos manufaturados na pauta de exportações estagnou e apresentou, mais recentemente, uma pequena queda: 54,2% em 1989, 57,3% em 1994 e 54,7% em 2002²⁰. Acreditamos que se mantém a tese dos críticos da política econômica dos anos 1990, segundo a qual o neoliberalismo provocou um processo de desindustrialização nas economias da América Latina, o que significa que diminuiu o peso do produto industrial no PIB e que o próprio perfil da indústria mudou, com declínio dos setores mais sofisticados e ascensão dos setores industriais que processam recursos naturais –minérios, papel e celulose, produtos alimentícios, etc²¹. O resultado dessa especialização regressiva é que muitos setores industriais tiveram a sua cadeia produtiva desorganizada pela abertura comercial e hoje são deficitários nas trocas com o exterior. O grande herói nas relações comerciais do Brasil com o resto do mundo é o agronegócio. Com efeito, o saldo positivo do agronegócio brasileiro com o exterior atingiu em 2003 a cifra de US\$ 25,8 bilhões, US\$ 1 bilhão a mais que o festejado saldo global da balança comercial brasileira no mesmo ano, que foi de US\$ 24,8 bilhões²². Dito de outro modo, sem o agronegócio, a balança comercial brasileira teria apresentado um déficit de US\$ 1 bilhão em 2003. Em 2004, as exportações do agronegócio totalizaram US\$ 39 bilhões, representando um aumento de 27% em relação a 2003 e tornando o setor responsável por 40% de todas as vendas do país no exterior –destacam-se o complexo da soja que lidera as exportações,

20 Utilizo os dados compilados pelo geógrafo Ariovaldo de Oliveira no texto “Os mitos sobre o agronegócio no Brasil”. Trabalho apresentado ao XII Encontro Nacional do MST, São Miguel do Iguaçú, Paraná, janeiro de 2004.

21 Fazendo o balanço do período 1992-2000, Ricardo Carneiro afirma: “O que se pode concluir do conjunto dos dados é que a estrutura do comércio exterior brasileiro refletiu fielmente as mudanças ocorridas na estrutura produtiva, com exportações concentradas em setores de menor conteúdo tecnológico, ocorrendo o inverso com as importações.” Ricardo Carneiro (2002: 221).

22 Ariovaldo de Oliveira, op. cit.

seguido por carnes, madeiras, açúcar e álcool, papel e celulose, couros, café, algodão e fibras, fumo e suco de frutas²³.

Quanto ao tamanho das empresas exportadoras, predomina amplamente o grande capital. Segundo os dados da Associação Brasileira de Comércio Exterior, o Brasil tinha, em fevereiro de 2005, 19 mil empresas exportadoras. Desse total, apenas 800 empresas eram responsáveis por 85% do total das exportações do país. Quanto à origem do capital, das quarenta maiores empresas exportadoras brasileiras, responsáveis por 41% do total das exportações, vinte e duas delas são empresas estrangeiras²⁴. O Governo diz estimular a participação da pequena e média empresa nacional nesse novo negócio da China, mas, segundo os dados do Sebrae, no ramo industrial, as milhares de micro e pequenas empresas exportadoras respondem por apenas 2% das exportações do setor²⁵. A política de *caça aos dólares* representa, portanto, uma política que atende aos interesses do grande capital nacional e estrangeiro vinculado à agroindústria, à extração mineral e aos produtos industriais de baixa densidade tecnológica. Novamente, o médio capital ocupa uma posição subordinada.

Vejamos alguns dados significativos.

OS VINTE MAIORES LUCROS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2005
(SEGUNDO BALANÇOS DIVULGADOS ATÉ 13 DE MAIO)

Empresa	Setor	Variação (sobre 1º trimestre de 04)	Lucro Líquido (R\$ milhões)
Vale do Rio Doce	Siderurgia / met.	69 %	1.615
Bradesco	Financeiro	98 %	1.205
Banco Itaú	Financeiro	30 %	1.141
Usiminas	Siderurgia / met.	180 %	1.001
CSN	Siderurgia / met.	115 %	717
Gerdau	Siderurgia / met.	81 %	695
Itaú/SA	Financeiro	42 %	679
Cia. Sid. Tubarão	Siderurgia / met.	207 %	537
Telesp	Telecomunicações	17 %	490

23 “Exportação do agronegócio chega à marca dos US\$ 39 bi”. *Folha de S. Paulo*, 7 de janeiro de 2005, p. B 3.

24 “Múltis usam país como base exportadora”, *Folha de S. Paulo*, 17 de outubro de 2004, p. B 1.

25 *Folha de S. Paulo*, “Real valorizado já reduz base exportadora”, 27 de maio de 2005, p. B 1.

CONT.			
Unibanco	Financeiro	45 %	401
Banespa	Financeiro	1 %	331
Gerdau Met.	Siderurgia / met.	87 %	312
Telemar	Telecomunicações	21 %	282
Aracruz	Papel e celulose	---	201
Copesul	Química	---	197
Acesita	Siderurgia / met.	---	177
Tractebel	Energia elétrica	---	172
CPFL Energia	Energia elétrica	---	166
Votorantim	Papel e celulose	---	145
Ambev	Alimentos/bebidas	---	144

Fonte: Caderno *Dinheiro da Folha de S. Paulo*, edições de 11, 12 e 13 de maio de 2005.

O quadro acima é um mero instantâneo trimestral do lucro das grandes empresas, mas permite algumas observações. O quadro mostra, em primeiro lugar, que o Governo Lula, ao mesmo tempo que arrocha os salários negando-lhes uma legislação de reposição automática das perdas, que mantém o salário mínimo num nível irrisório e reduz as pensões e direitos previdenciários, é um governo muito generoso com as grandes empresas. Em segundo lugar, é significativa a presença majoritária das grandes empresas industriais do setor exportador –siderúrgicas e papel e celulose– e das grandes empresas do setor financeiro entre as empresas mais lucrativas no atual governo. Das vinte empresas listadas, quatorze pertencem a esses dois setores. Observe-se, ainda, que os lucros das empresas siderúrgicas foram os que mais cresceram, ao longo dos doze meses contemplados pelo quadro, indicador da importância da política de exportação do Governo para esse setor da burguesia. A outra presença marcante são as grandes empresas privatizadas do setor de serviços –energia elétrica e telecomunicações.

UNIDADE E LUTA NO INTERIOR DO BLOCO NO PODER

Por que então, apesar do estímulo governamental ao setor exportador e da alta lucratividade que esse setor está apresentando, entendemos que o grande capital financeiro nacional e internacional permanece hegemônico no interior do bloco no poder sob o Governo Lula? Porque esse governo estimula a produção dentro dos limites estabelecidos pelos interesses do grande capital financeiro.

Então, vejamos. Em primeiro lugar, ele estimula a produção voltada para a exportação. Do ponto de vista das finanças, não teria sentido estimular a produção voltada para o mercado interno. O grande capital financeiro necessita reduzir o desequilíbrio das contas externas, sem que sua livre circulação e elevada remuneração possam ficar comprometidas. O objetivo do estímulo à produção deve ser, então, a exportação, isto é, a caça aos dólares e às demais moedas fortes – não é no consumo popular interno que essas moedas poderão ser obtidas. Por isso, estimula-se, especificamente, a produção para exportação e não a produção em geral.

Em segundo lugar, mesmo na política de estímulo à exportação, tudo deve ser feito de modo a não ultrapassar a medida daquilo que interessa às finanças. Corrida aos dólares, sim, mas desde que os dólares obtidos sejam direcionados para o pagamento dos juros da dívida. Assim sendo, o superávit primário e os juros devem permanecer elevadíssimos, mesmo que isso limite o próprio crescimento das exportações. De fato, no Brasil de hoje, faltam estradas, silos, portos, funcionários para a vigilância sanitária e muitos outros itens de infra-estrutura e de recursos humanos para que o capitalismo brasileiro cresça como plataforma de exportação. Porém, do ponto de vista do capital financeiro, não teria sentido desviar para a infra-estrutura o dinheiro que deve ser encaminhado para remunerar os bancos. Os pontos de estrangulamento poderão, quem sabe, ser superados pelas Parcerias Público-Privadas, as PPPs, concebidas pelo Governo Lula justamente para contornar os problemas de infra-estrutura sem ameaçar a política de elevados superávits primários. O mesmo raciocínio aplica-se à política de juros básicos elevados, que fortalece o perfil usurário do capital financeiro. Desvia-o do financiamento da produção e encarece os investimentos, limitando o crescimento da exportação. Pelo que podemos ver então, o superávit primário *cavalar* e a alta taxa de juros não são, no Governo Lula, um desvio financista incrustado numa política globalmente desenvolvimentista. São, na verdade, a própria razão de ser desse novo e modesto desenvolvimento voltado para exportação.

O aumento das exportações foi acompanhado do aumento do superávit primário. Esse saltou de uma média de 1% do PIB no primeiro mandato de FHC para 3,5% no segundo mandato e, agora sob o Governo Lula, está na casa de 4,5%. Considerando a agravante de que a taxa básica de juros também entrou em trajetória de alta, entendemos o sentido da afirmação segundo a qual a *caça aos dólares* está subordinada aos interesses das finanças. Em resumo, da perspectiva da fração hegemônica no bloco no poder, a produção deve ser estimulada na direção (comércio exterior) e na medida em que interesse aos banqueiros. Essa limitação anuncia que a dinâmica do crescimento econômico deve se manter moderada e instável. Tal fato tem gerado alguns atritos no

seio do Governo, ou seja, a aliança entre o grande capital financeiro e a grande burguesia interna industrial e agrária não exclui disputa por espaço na definição da política econômica. Os ministérios do Desenvolvimento e da Agricultura, que estão mais próximos dos interesses da grande burguesia interna industrial e agrária, têm manifestado insatisfação com aspectos da política do Ministério da Fazenda, que representa diretamente os interesses financeiros e que é o lugar do poder governamental real²⁶. Alguns episódios do final de 2004 e início de 2005 refletem essa disputa e se misturam com outras tantas disputas que existem no interior do bloco no poder –a insatisfação do médio capital e da antiga e declinante burguesia nacional de Estado. A luta do economista Carlos Lessa, ex-presidente do BNDES, contra a direção do Banco Central (BC) refletiu a luta entre as frações burguesas, com o BNDES agindo como representante da grande burguesia industrial interna e da declinante burguesia nacional de Estado e o Banco Central, por sua vez, como representante do grande capital financeiro. O Ministro Luiz Fernando Furlan afastou-se de Lessa devido ao “estatismo” desse último deixando-o sem defesa diante do Presidente do BC, Henrique Meirelles. Com a demissão de Carlos Lessa, o presidente Lula reafirmou publicamente a hegemonia das grandes finanças no seu governo²⁷. Da perspectiva da nossa análise, o conflito entre ministérios, autarquias, entre Executivo *todo-poderoso* (onde o grande capital financeiro é soberano) e o rebaixado Legislativo (onde a representação política é mais heterogênea), todos esses conflitos devem, ponderados demais fatores intervenientes, ser remetidos aos conflitos de frações burguesas no interior do bloco no poder.

A política externa do Governo Lula também expressa a nova situação do bloco no poder. Ou seja, ela não está desconectada da política interna, como sugerem aqueles que a consideram a *parte sã* desse

26 Glauco dos Santos resume bem a proeminência do Ministério da Fazenda no seio do Executivo e do próprio Estado: “dele emana não só a regulação do nível de atividade econômica, através do controle de seus preços básicos (taxas de juros e câmbio), mas também a capacidade de direcionar o excedente gerado [...] mas não menos importante, o Ministério da Fazenda centraliza a determinação mesma das condições de operação do conjunto, e de cada parte, do restante da máquina pública (através do controle da execução orçamentária e das fontes de financiamento).” Glauco dos Santos, “Estudo das negociações para a formação da ALCA”, (Campinas: Unicamp, 2005), mimeo.

27 Neste momento –junho de 2005– os exportadores estão pressionando o Governo para que ele adote medidas para reverter o processo de valorização do real. O dólar caiu muito ao longo dos últimos doze meses, o que diminui, como se sabe, a renda dos exportadores. A desvalorização do real na conjuntura de transição do Governo FHC para o Governo Lula foi fruto das circunstâncias políticas e econômicas e tais circunstâncias ajudaram muito as exportações. Hoje, o governo não parece disposto a ceder à pressão dos exportadores. Parece preocupado com a inflação interna, com o encarecimento das divisas que prejudicaria a saída de capitais do país e com a dívida pública.

governo. O presidente Lula diz estar lutando por uma nova *geografia comercial* e é aqui que reside o segredo da vinculação da sua política externa com a sua política econômica. A política externa é, ao mesmo tempo, dependente (frente ao imperialismo) e conquistadora (frente às pequenas e médias economias da periferia). De um lado, atendem-se às exigências do imperialismo, como o envio de tropas ao Haiti, e se reafirma a posição subalterna do capitalismo brasileiro na divisão internacional do trabalho, mas, de outro lado, o governo quer ocupar de fato o lugar que cabe ao capitalismo brasileiro nos mercados agrícola, de recursos naturais e produtos industriais de baixa tecnologia, mesmo que para tanto o capitalismo brasileiro deva expandir-se às custas das demais burguesias latino-americanas e mesmo que gere tensões comerciais localizadas com alguns países dominantes. A luta contra o protecionismo agrícola da Europa e dos Estados Unidos e a deterioração das relações com a Argentina ilustram o que estamos afirmando.

A frouxa aliança de Estados da periferia, consagrada no denominado G-20, para cuja organização tanto contribuiu o governo brasileiro na reunião de Cancun da OMC em outubro de 2003, visa exatamente suspender o protecionismo agrícola dos países dominantes. O discurso que o Governo Lula aciona para legitimar a reivindicação do G-20 é um discurso neoliberal que pleiteia a *verdadeira abertura* dos mercados e concentra a luta no comércio de produtos agrícolas. Não se trata de denunciar os países dominantes por eles seguirem a máxima hipócrita *do façam o que eu digo, mas não façam o que eu faço*. Tal denúncia teria um conteúdo progressista. O que o Governo Lula faz é cobrar que o neoliberalismo valha de fato para todos e abdica, ao mesmo tempo, de lutar por normas que regulem o comércio internacional visando favorecer os países dependentes. Já a face hegemônica dessa política está abalando o já combalido Mercosul. A grande burguesia interna brasileira, como aliada subalterna do grande capital financeiro, e representada nesse caso pela ação do Ministério do Desenvolvimento, aspira ter acesso a porções crescentes do mercado latino-americano e essa aspiração está abalando a aliança com o capitalismo argentino no Mercosul.

Podemos conceber agora, depois de discutir a nova etapa do neoliberalismo brasileiro, um quadro complexo na distribuição de poder no interior da burguesia. Frente à política econômica atual, se considerarmos o porte da empresa e o tipo de capital, teríamos duas camadas distintas, uma superior e outra inferior, cada uma delas comportando gradações. Duas posições extremas e opostas no interior dessa burguesia podem ser claramente identificadas. No topo da camada superior está o grande capital financeiro que reúne em si os dois atributos privilegiados pela política de Estado –ser uma grande empresa e pertencer ao setor financeiro. Na base da camada inferior está o médio capital industrial voltado para o mercado interno, que reúne em si

os três atributos preteridos pela política de Estado –ser uma empresa média ou pequena, pertencer ao setor produtivo e não fornecer as divisas de que o modelo econômico necessita. Prosseguindo, teríamos como posições intermediárias na base da camada superior, ocupada pelo grande capital industrial e agrário voltado para exportação, e o topo da camada inferior, ocupada pelas médias empresas exportadoras e pelo médio capital bancário.

O BLOCO NO PODER E O CAMPO POPULAR

Poderíamos nos perguntar se não seria do interesse dos trabalhadores apoiar uma política que, pelo menos, ofereça uma posição mais favorável para a produção, reduzindo um pouco o poder do capital financeiro. Dito de outro modo, interessaria aos trabalhadores efetuarem uma aliança com a grande burguesia interna? Nós consideramos que não.

Como vimos, a política de oferecer um certo alento à produção, como está delimitada pelas necessidades do capital financeiro, é uma política centrada na exportação. Ora, isso significa, de um lado, que tal política revigora um traço marcante e secular da dependência econômica do país e, de outro lado, que ela condena o trabalhador brasileiro a permanecer nas péssimas condições de vida em que já se encontra. A produção voltada para o mercado interno potencial de bens de consumo popular, que é a que poderia melhorar o padrão de vida da população pobre, permanece preterida pelo Governo. Esse mercado é atendido em grande parte pelas pequenas e médias empresas industriais e agrícolas, mas essas, como já dissemos, permanecem preteridas pela política governamental. Outro aspecto fundamental nessa discussão é que o sucesso das exportações brasileiras depende da manutenção do arrocho salarial, pois esse é um dos principais trunfos competitivos dos produtos brasileiros no exterior.

É difícil para um capitalismo dependente centrado nos interesses das grandes empresas trilhar um caminho alternativo. Contar com a tecnologia do agronegócio e da indústria no Brasil não é sensato, já que essa tecnologia é sofrível e a infra-estrutura de transporte e de escoamento é péssima (devido à necessidade do superávit primário para remunerar o capital financeiro); aliviar ainda mais o imposto que incide sobre as empresas exportadoras, como aliás tem solicitado a Associação Brasileira de Comércio Exterior (Abracex)²⁸, é um caminho difícil, pois também se choca com a política de superávit primário; desvalorizar de

28 Ver editorial “Fórmula mágica”, do sítio da Abracex, assinado pelo presidente da entidade em 29 de novembro de 2004. A magia consistiria em manter a arrecadação em real do setor exportador apesar da queda do dólar. Consulta ao sítio <www.abracex.com.br> em 27 de maio de 2005.

modo desmedido o real para aumentar a renda dos exportadores ameaçaria o clima de segurança que o capital estrangeiro exige para entrar e sair sem sustos do país –e a situação é mesmo complicada porque os próprios saldos favoráveis da balança comercial fazem o câmbio subir. A super exploração do trabalhador brasileiro permanece como trunfo importante dos exportadores. O Governo Lula mantém o arrocho draconiano sobre o salário mínimo não apenas para, como ele quer fazer crer, conter o “gasto” da Previdência. O arrocho do salário mínimo é fundamental para reduzir os custos dos produtos exportados, aumentando a competitividade das exportações brasileiras. Os trabalhadores assalariados não têm o que ganhar numa eventual aliança com a grande burguesia voltada para a exportação. Não se trata de conjecturas. Já falamos do crescimento casado do saldo positivo da balança comercial e do superávit primário como prova da finalidade financista da política de exportação. Agora é preciso pensar num tripé. Enquanto cresceram aqueles dois saldos, o salário do trabalhador brasileiro diminuiu. Segundo pesquisa recente, as vagas no setor industrial com remuneração acima de dois salários mínimos, que cresciam a uma taxa anual de 6,3% na década de 1980, passaram a cair 3,9% ao ano entre 2000 e 2003 e, inversamente, o ritmo de crescimento do emprego industrial de até dois salários mínimos passou de 1% na década de 1980 para 20,3% no período entre 2000 e 2003²⁹.

Até agora falamos dos trabalhadores assalariados. Considerando o movimento camponês, seria mais temerário ainda imaginar que esse setor das classes trabalhadoras pudesse ter algum interesse em se aliar à grande burguesia interna, da qual é preciso lembrar que faz parte o agronegócio. Vimos que o Governo FHC-2 e o Governo Lula dependeram diretamente do agronegócio que é o setor realmente superavitário nas trocas com o exterior. O Ministro da Agricultura do Governo Lula está atento, zelando para que nada perturbe a evolução do agronegócio. A entrega da floresta amazônica à madeireiras internacionais parece ser o novo lance do Governo para aumentar as exportações –o projeto de lei para a criação das chamadas Flonas (Florestas Nacionais) indica isso. A queda no ritmo de assentamentos rurais, verificada na passagem do Governo FHC para o Governo Lula, caracteriza-se como uma mostra do preço que o governo atual deve pagar pela sua corrida às exportações.

As mudanças secundárias promovidas na política social tampouco trarão melhoria para os trabalhadores. O social-liberalismo, que exigiria um grande aumento na assistência social e algumas medidas favoráveis aos trabalhadores organizados, foi esboçado como vontade

29 Márcio Pochmann, “Emprego industrial: o que há de novo no Brasil” –texto inédito cujos dados foram apresentados na *Folha de S. Paulo*, 14 de maio de 2005, p. B 1.

e projeto no início do governo, mas, até hoje, não passou disso. É um projeto comprimido pelo ajuste fiscal e a política de superávit primário. O que o Governo Lula tem conseguido é dar mais visibilidade que FHC às políticas compensatórias, apresenta-as de modo mais eficiente como obra pessoal do Presidente da República e pratica um discurso mais sutil e insidioso contra os direitos trabalhistas e sociais. Porém, de substantivo, pouco mudou. Tal qual FHC, Lula despreza o emprego, o salário, a moradia, a educação e a saúde, que deveriam ser as áreas prioritárias de uma política social progressista, para se concentrar no paliativo da assistência social insuficiente e incerta. Pesquisa recente demonstrou que o Governo Lula reduziu, nos seus dois anos de mandato, em 1,31% a verba destinada às áreas sociais comparativamente ao último biênio do mandato de FHC. Pelos dados obtidos pela pesquisa, também é possível observar que o perfil desse gasto sob o Governo Lula alterou-se um pouco. As despesas nas áreas dos direitos e serviços sociais básicos (saúde, moradia, saneamento e educação) sofreram redução significativa, enquanto que aquelas como assistência social cresceram um pouco, isto é, cresceram as despesas destinadas aos trabalhadores desorganizados e que podem mais facilmente aparecer como dádiva pessoal do presidente³⁰.

CONCLUSÃO

Não é exato afirmar, genericamente, que o Governo Lula é uma continuidade pura e simples do Governo FHC. O que ocorre é que o Governo Lula amplia e dá nova dimensão ao que foi iniciado no segundo mandato de FHC. Os socialistas, os dirigentes do movimento operário e popular e os intelectuais críticos precisam reconhecer essa novidade e refletir sobre ela.

O médio capital permaneceu, sob o Governo Lula, ocupando uma posição subordinada no interior do bloco no poder, posição que ocupa durante todo o período neoliberal e que já ocupava, numa situação distinta, sob a ditadura militar. Não podemos descartar a hipótese de um eventual governo popular lograr atrair ou pelo menos neutra-

30 Ver Marcio Pochmann (2005b: 2). Veja-se o mais recente exemplo de populismo conservador. O Governo Lula criou uma bolsa para jovens que atendam aos seguintes requisitos: a) habitem grandes capitais, b) tenham entre 18 e 24 anos, c) estejam desempregados e d) tenham completado o ciclo de ensino fundamental. Pois bem, se preencherem essa série de quatro atributos decididos pelos tecnocratas das políticas compensatórias poderão usufruir da bolsa? Não! Poderão, simplesmente, entrar num sorteio para concorrer a uma dessas bolsas de R\$100,00 a ser paga ao longo de doze meses e desde que tal beneficiário faça um curso de qualificação profissional. Trata-se de uma espécie de loteria do escárnio e que só pode se explicar pelo interesse eleitoral rasteiro do governo, que foi derrotado nas eleições municipais justamente em algumas das principais capitais brasileiras.

lizar essa fração burguesa implementando uma política de aumento do consumo popular e desenvolvimento do mercado interno. Mas o Governo Lula está comprometido inteiramente com o grande capital e quem ascendeu politicamente sob esse governo foi a grande burguesia interna industrial e agrária. Cabe observar então, em primeiro lugar, que os interesses e objetivos que essa fração burguesa tem vocalizado na cena política não apontam para nenhum modelo econômico no qual os interesses dos trabalhadores possam encontrar um espaço importante. Estamos vendo que é possível o desenvolvimento capitalista dentro desse modelo, mas esse desenvolvimento possui uma dinâmica moderada e instável e já mostrou que mantém o perfil excludente do capitalismo brasileiro. Trata-se de um liberal-desenvolvimentismo que custa crer que tenha atraído parte da esquerda brasileira. No entanto, PSB, PCdoB, deputados progressistas do PT e muitos economistas progressistas acreditam que a economia e a sociedade brasileira mudarão muito se o Banco Central retirar um dígito da taxa básica de juro.

Em segundo lugar, a ascensão da grande burguesia interna industrial e agrária não deslocou a hegemonia do grande capital financeiro. Na verdade, nenhuma fração burguesa tem colocado o objetivo de substituir o grande capital financeiro no posto hegemônico que esse ocupa no bloco no poder, isto é, nenhuma fração burguesa tem lutado para substituir o modelo capitalista neoliberal por outro modelo de desenvolvimento³¹. A grande burguesia interna, agora mais do que nunca, tem interesses na reprodução do modelo e os custos de uma luta pela hegemonia seriam grandes. Exigiria travar uma luta intensa nos planos nacional e internacional que estão articulados de modo consistente com a hegemonia do grande capital financeiro. Seria preciso, dentre outras medidas, suspender o pagamento da dívida, proteger o mercado interno, controlar a saída de capitais, derrubar a taxa de juro e romper acordos internacionais. Essas medidas suscitariam reações e poderiam exigir, em vista disso, novas medidas complementares, que poderiam suscitar reação ainda maior. Tudo isso exigiria realizar alianças para baixo e fazer concessões às classes populares. Seriam perdas e riscos muito grandes, tão mais difíceis de serem assumidos tendo em vista que o modelo capitalista neoliberal, além de oferecer, agora, uma posição mais confortável para a burguesia interna, logrou domesticar po-

31 Discordamos de análises como as de Theotonio dos Santos que ainda depositam esperanças na ação da burguesia brasileira. Para ele, a burguesia interna teria iniciado uma escalada hegemônica e antiimperialista. “Es evidente la contradicción que se arma cada día entre estas iniciativas internacionales (do Governo Lula) y la mediocridad de una política económica al servicio del pago de los más altos intereses del mundo a los especuladores nacionales e internacionales. Los industriales brasileños empiezan a despertar frente a estas posibilidades” (Santos, 2005).

liticamente o PT, a CUT e grande parte das organizações de esquerda, aumentando o seu prestígio político junto à burguesia brasileira.

PÓS-ESCRITO

(21/07/05)

Quando escrevemos este artigo, o debate no seio da esquerda estava centrado na questão do crescimento econômico e do continuísmo do Governo Lula em relação ao Governo FHC. Lula simplesmente repetiria FHC? O crescimento obtido em 2004 significaria uma superação da hegemonia das finanças? Tal crescimento poderia ser visto como uma vitória dos trabalhadores? Foram essas questões que tratei no meu artigo.

Passado pouco mais que um mês, outras questões ocuparam a boca da cena: o esquema de corrupção montado pelo PT e pelo Governo Lula e a questão de saber o que o movimento popular deve fazer em tal situação. É claro que não cabe examinar temas de tal importância num simples pós-escrito. Gostaria apenas de indicar um ponto em que a análise feita neste artigo pode dizer algo sobre a crise e o debate atual.

Nossa análise mostrou que a unidade burguesa em torno do neoliberalismo foi reforçada pela política do Governo Lula. Pois bem, essa tese é fundamental para entender porque todos os partidos burgueses e a grande imprensa esforçam-se ao máximo para preservar o presidente Lula das denúncias de corrupção. Desviam, contra toda lógica e evidências, toda a responsabilidade pelo esquema de corrupção para o Congresso Nacional e para o Partido dos Trabalhadores. Dizem que é preciso impedir que a crise política contamine a economia. O que é que estão realmente dizendo? Que é preciso salvar a política econômica e o governo que garante essa política. O mais provável é que tais partidos mantenham essa orientação até o fim, mas, caso a abandonem, é inegável que esta é a posição que têm mantido, contra ventos e marés, desde o início da crise. Se fizéssemos uma comparação com a crise do Governo Collor, veríamos que denúncias, muito menos graves que as atuais, levaram os grandes partidos burgueses, a grande imprensa e até a FIESP a pedir a cabeça do então presidente. Em 1992, o neoliberalismo não gozava de uma ampla base burguesa como hoje.

BIBLIOGRAFIA

- “Crédito a aposentado cai e eleva a concorrência” 2005 em *Folha de S. Paulo* (São Paulo), 30 de maio.
- “Exportação do agronegócio chega à marca dos US\$ 39 bi” 2005 em *Folha de S. Paulo* (São Paulo), 7 de janeiro.
- “Fórmula mágica” 2004 Abracex, 29 de novembro, em <www.abracex.com.br>.

- “Fundos rendem 4 vezes mais que produção” 2004 *Folha de S. Paulo* (São Paulo), 11 de junho.
- “Lucro dos bancos cresce 52% no 1º trimestre” 2005 em *Folha de S. Paulo* (São Paulo), 4 de junho.
- “Lucros dos bancos sobem mais de 1.000%” 2004 em *Folha de S. Paulo* (São Paulo) 21 de junho.
- “Múltis usam país como base exportadora” 2004 em *Folha de S. Paulo* (São Paulo), 17 de outubro.
- “Real valorizado já reduz base exportadora” 2005 em *Folha de S. Paulo* (São Paulo), 27 de maio de 2005.
- Bianchi, Álvaro 2004 “O ministério dos industriais – a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo na crise das décadas de 1980 e 1990”. Tese de Doutorado, Campinas, Universidade Estadual de Campinas.
- Boito Jr., Armando 2002 (1999) *Política neoliberal e sindicalismo no Brasil* (São Paulo: Xamã)
- Boito Jr., Armando 2003 “A hegemonia neoliberal no Governo Lula” em *Crítica Marxista* (Rio de Janeiro) N° 21.
- Carneiro, Ricardo 2002 *Desenvolvimento em crise – a economia brasileira no último quarto do século XX* (São Paulo: Unesp).
- Chesnais, François 1997 *La mondialisation du capital* (Paris: Syros).
- Diniz, Eli e Boschi, Renato 2004 *Empresários, interesses e mercados* (Belo Horizonte: Editora da UFMG).
- Duménil, Gerard; Lévy, Dominique; Chesnais, François; Johsua, Isaac e Brunhoff, Suzanne 2005 *Séminaires d'Études Marxistes – Texts du premier semestre de 2005*. En <www.jourdan.ens.fr/levy/sem05.htm>.
- Farias, Francisco Pereira de 2004 “Sobre a questão das frações da classe dominante” em *Cadernos Cemarx* (Campinas: Centro de Estudos Marxistas/IFCH/Unicamp) N° 1.
- Marx, Karl 1991 (1867) *O Capital* (São Paulo: Abril Cultural).
- Minella, Ary César 1997 “Elites financeiras, sistema financeiro e Governo FHC” em Rampinelli, Waldir José e Ouriques, Nildo Domingos *No fio da navalha. Crítica das reformas neoliberais de FHC* (São Paulo: Xamã).
- Notícias* 1996 números publicados em junho (São Paulo: Federação das Indústrias do Estado de São Paulo).
- Oliveira, Ariovaldo 2004 “Os mitos sobre o agronegócio no Brasil” em *XII Encontro Nacional do MST* (Paraná).
- Oliveira, Francisco de 2005 “Política numa era de indeterminação: opacidade e reencantamento” (Texto inédito cedido pelo autor).

- Pochmann, Márcio 2005a “Emprego industrial: o que há de novo no Brasil” em *Folha de São Paulo* (São Paulo) 14 de maio.
- Pochmann, Márcio 2005b “Gasto social e distribuição da renda no Brasil” em *Jornal da Unicamp* (Campinas) 22 de maio.
- Poulantzas, Nicos 1968 *Pouvoir politique et classes sociales* (Paris: François Maspero).
- Poulantzas, Nicos 1976 *La crise des dictatures* (Paris: PUF).
- Revista da Indústria* 1996 números publicados entre abril e maio (São Paulo: Federação das Indústrias do Estado de São Paulo).
- Revista Isto É* 2004 (São Paulo) edição de 30 de junho.
- Santos, Glauco dos 2005 “Estudo das negociações para a formação da ALCA”, Campinas, Unicamp, mimeo.
- Santos, Theotônio dos 2005 “Brasil: Global player” em *Servicio Informativo ALAI-AMLATINA* (Rio de Janeiro) 24 de maio.

FRANCISCO DE OLIVEIRA*

**A DOMINAÇÃO GLOBALIZADA:
ESTRUTURA E DINÂMICA DA DOMINAÇÃO
BURGUESA NO BRASIL****

INTRODUÇÃO

Política, no sentido de Rancière, é a reclamação da parte dos que não têm parte e, por isso, se constitui em dissenso¹. Nessa acepção, os que fazem política distinguem-se por pautar os movimentos do outro, do adversário, por impôr-lhe, minimamente, uma agenda de questões, sobre as quais e em torno das quais se desenrola o conflito. Impôr a agenda não significa, necessariamente, ter êxito ou ganhar a disputa, antes, significa criar um campo específico dentro do qual o adversário é obrigado a mover-se. É evidente que o adversário, em

* Professor titular de Sociologia do Departamento de Sociologia da FFLCH-USP. Aposentado. Coordenador do Centro de Estudos dos Direitos da Cidadania-FFLCH-USP.

** Publicado originalmente sob o título “Política numa Era de Indeterminação: Opacidade e Reencantamento” in Fernando Teixeira da Silva, Márcia R. Capelari Naxara e Virginia C. Camilotti (orgs.) (2003). Esta versão é aqui acrescentada de um Post-Scriptum para adaptá-la aos trabalhos do Grupo de Trabalho Sectores Dominantes de América Latina do CLACSO. O autor permitiu-se retirar algumas referências muito brasileiras do texto que não interessam, senão, a quem segue de perto a política brasileira. O original pode ser conferido na publicação citada.

1 Ver Jacques Rancière (1996).

seus movimentos, tenta, por sua vez, desvencilhar-se da pauta e sair da agenda que lhe é oferecida ou imposta. É nesse intercâmbio desigual que se estrutura o próprio conflito ou o jogo da política. Essa concepção abre as portas para sua permanente reinvenção², no sentido de que toda proposta e sua resposta que consigam sair do campo anteriormente demarcado, cria um novo campo que é, em si mesmo, uma nova qualidade dos atores políticos. Há, pois, na política uma permanente mudança de qualidade. A força de uma invenção se expressa na capacidade de manter o adversário nos limites do campo criado pela proposta/resposta e isto confere estabilidade ao campo político, permanecendo a pauta e a agenda das questões. Gramsci chamaria essa capacidade de hegemonia³, no sentido preciso de uma cultura que torna indeclináveis as questões propostas, que obriga o adversário a jogar com as linguagens, situações, instituições, cultura, inventados e que se tornam, assim, a cultura dominante. A hegemonia é a produção conflituosa do consenso. Nos termos de Marx e Engels, a ideologia dominante⁴.

A “polícia”, também nos termos de Rancière, isto é, as operações dos atores dentro do campo inventado, dentro do consenso logrado, estabelecido e imposto –sempre uma combinação de força e consentimento–, torna-se previsível, jogando às urtigas, pois, a imagem batida é de que a política é como as nuvens, mudando a cada instante. Isto corresponderia à permanente invenção e reinvenção, o que tornaria a dominação não apenas imprevisível, como, no limite, impossível. O que pode mudar como as nuvens são as operações *policiais* no campo demarcado por anteriores invenções/reinvenções. Fica aberta, pois, a possibilidade de investigar as determinações dos movimentos dos atores, que estão ligadas ao uso das linguagens, símbolos, limites, estruturas produtivas, gestadas no interior do campo de luta. Em termos da teoria física (Bohr e Einstein), a *política* é quântica, enquanto a *policia* é determinista.

UMA ERA DE INVENÇÕES

O período entre 1964 e 1990 correspondeu a uma época de forte invenção política no Brasil. A ditadura, ela mesma sinal da impossibilidade de hegemonia, promoveu uma aceleração na transformação das forças produtivas, logrando um crescimento econômico que elevou a

2 Ver Claude Lefort (1983).

3 Ver Antonio Gramsci (2000) Ver também de um de seus melhores intérpretes no Brasil, Carlos Nelson Coutinho (1989a).

4 A clássica e insuperável Ideologia Alemã, que continua sendo a melhor abertura para o tema em questão.

média da expansão capitalista nos últimos cinquenta anos, como ficou reconhecido nos anos do *milagre brasileiro*. Tal crescimento deslocou as forças que operavam nos marcos de um desenvolvimento capitalista comandado pelas forças internas, com a burguesia nacional à frente, subsidiado pelas forças subordinadas, sobretudo o proletariado urbano recém ocupado na indústria, no que a literatura chamou de *populismo*. Na verdade, uma das formas falsas⁵ da *longue durée* da revolução burguesa no Brasil⁶. Celso Furtado caracterizaria esse período como o de *internalização das decisões*, não apenas pelo crescimento da economia na forma de dominação predominantemente da burguesia nacional, mas também porque a tutela do operariado estruturava a produção de um consenso brutalizado, mas de inequívoca afirmação do espaço nacional como centro do conflito e das decisões⁷.

Esse espaço nacional como centro é também uma tematização central na área da cultura, sobretudo na música popular com a bossa-nova –Tom Jobim como emblema de uma geração cuja influência preparou a seguinte, de que foi também coetâneo, liderada por Chico Buarque já a partir dos anos 1970– e no cinema, com o cinema-novo de Nelson Pereira dos Santos e Glauber Rocha, suas máximas expressões. Talvez menos na literatura, provavelmente porque esta, há muito havia se formado dentro de uma *tradição* cumulativa que era, ela mesma, um campo de invenções na perspectiva de Antonio Candido⁸. A bossa-nova e o cinema-novo buscavam conhecer o país e suas novas classes sociais, operando uma transcendência de classes que a nova base material do desenvolvimento *kubitschekiano* propiciava. A primeira centrada na emergência de uma classe média letrada e o segundo operando uma linguagem que começou muito neo-realista e transitou rapidamente para um registro e estética barroco-romântica para pesquisar as classes populares, e com isso, re-inventar a Nação⁹. Uma espécie de saga do *Brasil profundo*. Na área da cultura acadêmica, são as produções *isebiana* e

5 As formas do falso é um belo título de Walnice Nogueira Galvão, de que me utilizo aqui. Mas o falso ainda tinha formas, portanto reproduzíveis, previsíveis. A época de hoje é caracterizada pela ausência de formas, a falta de formas, para adiantar algo da discussão que busco balizar. Para uma crítica da forma de acumulação primitiva e da articulação entre o *moderno* e o *atrasado*, isto é, a falsa revolução burguesa no Brasil, ver, do autor; *A Economia Brasileira: Crítica à Razão Dualista* (1987).

6 Sobre as formas da revolução burguesa no Brasil e sua impossibilidade radical, Florestan Fernandes (1976).

7 Ver o clássico de Celso Furtado (1995).

8 Ver Antonio Candido (2000).

9 Ver Marcelo Ridenti, “Em Busca do Povo Brasileiro. Romantismo Revolucionário de Artistas e Intelectuais (pós 1960)”. Tese de Livre-docência em Sociologia. Campinas, Univ. Estadual de Campinas, 1999 (já existe em livro); Jean-Claude Bernadet (1976), Roberto Schwarz (1999).

a de Celso Furtado, os expoentes máximos da centralidade do espaço nacional, teorizando o papel central da burguesia nacional na especificidade do subdesenvolvimento¹⁰. Ainda que Furtado não utilizasse o conceito de classes de extração marxista nos seus trabalhos. Retrospectivamente, pode parecer surpreendente que a elaboração ideológica burguesa não tivesse São Paulo como epicentro. De fato, o centro era o Rio de Janeiro. A Confederação Nacional da Indústria promovia o desenvolvimentismo. Publicava uma revista chamada Desenvolvimento & Conjuntura e patrocinava o seminário que lançou em Garanhuns, Pernambuco, em fevereiro de 1959, a nova política para o Nordeste de que resultou a SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste), enquanto São Paulo estava elaborando Marx na academia sem relação com os problemas nacionais e a Associação Comercial publicava um indigesto Digesto Econômico, que mal chegava aos pés do liberalismo de Gudin e Bulhões, os patriarcas do liberal-autoritarismo brasileiro, que escreviam no jornal carioca O Globo. Que por sua vez se destacava apenas pela coluna de futebol assinada por Nelson Rodrigues. A Federação de Indústrias de São Paulo havia abandonado o sendeiro aberto por Roberto Simonsen e modorrava sob lideranças inexpressivas do empresariado mais atrasado, enquanto sob suas barbas a indústria automobilística se instalava no ABC e o jornal Estado de São Paulo, o Estadão, pregava a obediência à vocação agrícola do Brasil. Mesmo o Partido Comunista do Brasil não resistiu a essa centralidade. A mudança de sua denominação para Partido Comunista Brasileiro não foi apenas uma manobra tática para escapar do estigma de *pau mandado* de Moscou, nos tempos da quente Guerra Fria, mas a assunção da perspectiva nacional como estratégia da transformação socialista da sociedade: o *Partidão* tornou-se desenvolvimentista¹¹.

A forma *passiva* ou *prussiana* do desenvolvimento capitalista, aliás a forma de todos os casos de *capitalismo tardio*¹², produziu e requereu uma formidável coerção estatal, que se mostrava de um lado

10 Ver Caio Navarro de Toledo (1977) e as diversas obras de Celso Furtado da época, entre elas *Formação Econômica do Brasil* (1995) e *A Economia Brasileira* (1954). Mas Caio Prado Jr. já havia antecipado a especificidade do capitalismo no Brasil. Ver, para essa interpretação, Carlos Nelson Coutinho (1989b).

11 Ver Gildo Marçal Brandão (1997) e Marco Antônio Tavares Coelho (2000).

12 Ver in José Luis Fiori (org.) (1999), a secção “Os ‘Capitalismos Tardios’ e sua projeção global”, com os artigos de Aloisio Teixeira “Estados Unidos: A curta marcha para a hegemonia”, de José Carlos de Souza Braga “Alemanha: Império, barbárie e capitalismo avançado”, Ernani Teixeira Torres Filho “Japão: da industrialização tardia à globalização financeira” e Luis Manuel Fernandes “Rússia: do capitalismo tardio ao socialismo real”. Faltou nesse conjunto apenas um estudo relativo à Itália, também um caso clássico de *capitalismo tardio* e *via passiva*, que se pode ver em Marco Aurélio Nogueira e Luiz Sérgio Henriques (2002).

nas fortíssimas empresas estatais e de outro no controle da nova classe trabalhadora. O Golpe de Estado de 1964 foi um abalo sísmico no sistema político que já acusava o deslocamento de atores centrais, como a burguesia industrial nacional e o proletariado como subsidiário da estrutura de poder. Mas o golpe não significou a mudança de *modelo*. As exigências do processo de acumulação da industrialização substitutiva requeriam radicalização do controle do novo ator fundamental –o operariado– e uma acumulação primitiva ainda mais profunda. E não significou uma nova sociabilidade. A ditadura estatizou os setores mais importantes da produção numa escala e abrangência que nenhum nacionalista, do período anterior havia sonhado, mesmo as formações de esquerda¹³. Operou sobre o proletariado não apenas na manutenção da tutela estatal inaugurada pelo Estado Novo de Vargas nos anos 1930, mas indo além no controle salarial, sugerindo parentesco com o que Pollock chamaria de *produção de mercadorias sem equivalência* no caso nazista¹⁴ característica, aliás, também de todos os *capitalismos tardios*.

A nova forma do desenvolvimento capitalista, levada aos limites pela ditadura militar, reforçou o centro de decisões interno, na sugestão de Furtado, mas abriu os flancos para o começo de sua extroversão, na medida em que apoiou-se não apenas nos capitais estrangeiros –Kubitschek já havia semi-aberto o portão nos anos 1950– mas numa pesada dívida externa, no período caracterizado pela literatura como de alta liquidez de capital nos mercados internacionais. Foi na ditadura militar que se formou o tripé desenvolvimentista empresas estatais-privadas nacionais-multinacionais. Uma parte notável do excedente tomava o rumo do exterior no pagamento da dívida, com o que se encaminhou, já nos anos 1980, para uma crise da dívida externa que marcou todo o período e tornou quase sem eficácia econômica a redemocratização política operada após o encurralamento da ditadura, afinal afastada em 1984. O que a literatura veio a chamar depois de *financeirização* da economia já se insinuava, subordinando a acumulação interna de capital ao movimento internacional do capital e retirando centralidade às decisões internas.

Construiu-se no período, entretanto, uma nova sociabilidade e uma nova política, uma reinvenção da política cuja base social podia ser reconhecida, da qual as linhas de força emergiam com certa clareza, determinando as opções de política *policial* dentro do campo criado pelas

13 É sabido que o projeto do PCB para a exploração do petróleo, apresentado à Assembléia Constituinte de 1946, por Carlos Marighela, reservava 51% do controle para o Estado brasileiro e abria-se para a participação do capital privado nacional. Luciano Martins (1985). Gabriel Cohn (1968) e Gildo Marçal Brandão (1997).

14 Friedrich Pollock (1989).

poderosas transformações. As mais importantes operações de construção da agenda estiveram calcadas nos permanentes *trabalhos de Sísifo*¹⁵ das classes dominadas, expressas em primeiro lugar no renascimento do sindicalismo em novas bases, com a emergência das frações do proletariado que operavam na base produtiva das multinacionais do automóvel e, em segundo, mas não secundário lugar, no deslocamento do campo das políticas sociais operada pelos novos movimentos sociais¹⁶, os quais obrigaram o Estado militar autoritário ao desenho de um conjunto de políticas, verdadeira inovação na *longue durée* brasileira. Para destacar talvez a mais importante delas, a criação da previdência social rural, a qual deu um novo destaque aos sindicatos rurais, tidos, até então, como simplesmente de *carimbo*, não mais que instituições falsificadas de legitimação da ditadura. Mas não é falso o fato de que o aprofundamento da acumulação de capital, a partir do setor I, produtor de bens de capital, criou uma burguesia que, pela primeira vez na história brasileira, havia internalizado, de fato, a geração do progresso técnico. Não é à toa que os sobrenomes mais expressivos na conjuntura 1970-1990 atendiam por Villares, Bardella, Mindlin e outros do mesmo naipe.

No campo da cultura, outra vez destacou-se a música popular, com a geração de 1970, Chico Buarque, Caetano Veloso, Milton Nascimento, Gilberto Gil, Capinam, Edu Lobo, Geraldo Vandré - Tom Jobim, talvez não paradoxalmente, jamais introduziu a política na sua música-, que aliaram uma extrema sofisticação musicológica à politização anti-regime, pelo que pagaram caro com exílios e uma pesada censura. A literatura, desta vez, também não foi notavelmente diferente e o cinema, às vezes, enveredou pelo oficialismo de produções, pretensamente, grandiloqüentes, sob o patrocínio da Embrafilme, e quando não, abandonou as pistas do cinema-novo, para praticar uma técnica mais apurada, porém não mais politizada. As ciências sociais conheceram uma floração com raízes na oposição à ditadura militar e adubada pela proliferação e crescimento das pós-graduações e sistematização/ampliação do financiamento para pesquisas, desviando-se da linha *nacionalista* do ISEB e aprofundando o conhecimento dos processos da nova estrutura econômica e social. A linha crítica predominou, e menos uma linha programática no estilo de Celso Furtado e do ISEB.

A Nova República institucionalizou a redemocratização após a queda da ditadura, sob a forma de uma transição feita ainda *por cima*, prussianamente, pois o controle da redemocratização ficou *mezzo a me-*

15 Ver Celso Furtado (1998).

16 Os estudos clássicos sobre essa emergência dos novos atores incluem muitos títulos. Ver, especialmente, o de Sader, que se tornou paradigmático, Eder Sader (1988), o de Maria Célia Paoli (1989), e o de Vera da Silva Telles (1986).

zzo, entre o partido de oposição à ditadura, agora PMDB, e os amplos *salvos do incêndio* no PFL, mas já fortemente temperado pelo surgimento do Partido dos Trabalhadores –provavelmente a maior invenção política da história brasileira do século XX depois do PCB em 1922–, cujas bases sociais e para além, simbólicas, assentavam-se justamente no *novo sindicalismo* ou *sindicalismo autêntico*, até a constituição da Central Única dos Trabalhadores (CUT), uma das grandes *invenções* do período¹⁷. A outra grande invenção foi a formação e constituição do Movimento dos Trabalhadores Sem-Terra (MST), que recolocou na agenda a Reforma Agrária com uma abrangência e uma radicalidade que ampliou, em muito, o que havia sido proposto pelas Ligas Camponesas nos anos 1950. A Nova República já foi pensada como uma ruptura mas, bem observada, ela é a consequência da sociabilidade e do campo de forças longamente gestado desde o Golpe Militar de 1964 passando pela intensa transformação produtiva e da estrutura social e das novas formas de representação social e política.

Seu programa foi a tentativa de criar uma política que fosse a tradução dos novos interesses gerados pela intensa expansão capitalista, recuperando as linhas de força entre classe e representação, o que conferia previsibilidade à política. De um lado, a presença do PFL, a metamorfose de parte do partido da ditadura, representava a condução possível do atraso, nos termos freqüentemente utilizados por Werneck Vianna¹⁸, de outro lado o PMDB, herdeiro do partido da resistência à ditadura, não propriamente um partido da burguesia, mas do *interesse nacional*. E o novo partido, o dos Trabalhadores, cuja representatividade, inegável, formava o conjunto possível do novo consenso. O surgimento do PSDB, em 1988, que preenchia o *lugar sociológico* das novas classes médias¹⁹, parecia completar a configuração política em estreita relação com a estrutura social. As linhas entre classe e representação, interesses e representação, pareciam tão claras como nunca estiveram na política brasileira –talvez igualado apenas no longínquo período da

17 Já dispomos hoje de uma sólida reconstrução, que confere unidade ao processo, repassando toda a ampla literatura sociológica sobre o tema, do surgimento do *novo sindicalismo* ao *sindicalismo cutista* graças a Roberto Vêras de Oliveira (2002). Fresquinha, tendo vindo a público no último dia 31 de julho deste ano, será referência obrigatória para a compreensão do sindicalismo no Brasil contemporâneo.

18 Luiz Jorge Werneck Vianna (1998) e (1997) especialmente o capítulo “Caminhos e Descaminhos da Revolução Passiva à Brasileira”.

19 Ver Francisco de Oliveira (1987). Em que, tendo como metáfora o personagem do livro *O Deserto dos Tártaros*, de Dino Buzzati (1984) pensei o lugar de um partido centrado nas modernas classes médias –não na pequena-burguesia– para uma mais completa estruturação do espectro político representativo na política brasileira. O PSDB se cria em 1988 com um programa muito parecido e liderado por algumas personalidades que eu apontava no artigo.

República Velha, quando os interesses da burguesia cafeicultora dirigiram o *atraso* de Minas e, secundariamente, o das oligarquias rurais do Nordeste, no *café-com-leite*.

A longa indeterminação que explode com a Revolução de 1930 e que se perpetua até, praticamente, Kubitschek, havia cedido o passo. Não por supressão, mas pela própria produção de uma nova matriz produtiva que tornava *comunicativa* uma nova matriz discursiva, dando lugar a uma *nova transparência*, para aproveitar, invertendo-o, o belo título de artigo clássico de Habermas²⁰. Não se trata de um aproveitamento oportunista. O novo período que se abrirá na década de 1990 pode ser trabalhado nos termos de Habermas como uma *nova intranparência*, justamente porque a matriz discursiva havia deslizado da centralidade do trabalho –no caso brasileiro, da centralidade dos novos sujeitos produzidos e articulados no longo período 1964-1990– para a impossibilidade, provisória, para sermos otimistas, de uma nova *ação comunicativa*²¹.

Assim, a Nova República foi, com o benefício da prova *a posteriori*, na verdade, o epílogo da sociabilidade gestada no período inaugurado pela ditadura militar de 1964. É um epílogo determinado (Einstein) pelas poderosas invenções políticas que não eram suportáveis e não podiam operar nos limites do campo. Um salto quântico da política (Bohr). Era falsa, portanto, e apenas *impressionista*, a nova transparência. Mal as linhas de força entre classes, interesses e representação emergiam com aparente clareza, elas ultrapassavam as possibilidades da *política policial* no campo demarcado. Central de trabalhadores, movimento de camponeses, direitos sociais ampliados e assegurados, ultrapassaram a *política policial*, jugulada por outro lado, pelas tenazes da financeirização mundializada do capital.

O Governo Sarney, com Dilson Funaro e a equipe do Instituto de Economia da Unicamp no comando da política econômica, tentou rearmar o dispositivo desenvolvimentista, com o projeto do Fundo Nacional de Desenvolvimento. Vital para a viabilização financeira do tripé empresas estatais-privadas nacionais-multinacionais, tentando recolocar o centro de gravidade nos dois primeiros termos da equação, o qual foi soterrado pela crise da dívida externa²². De outro lado, as bases *fordistas* da nova transparência propunham a rearticulação do pacto, agora incluindo o *sindicalismo cutista*: Lula alcançou a metade dos vo-

20 Ver Jürgen Habermas (1987).

21 Jürgen Habermas (1994).

22 Uma excelente exposição sobre a conjuntura e os desdobramentos operados pela política econômica do período neoliberal encontra-se em Luiz Gonzaga Belluzzo e Julio Gomes de Almeida (2002).

tos na eleição de 1989. Collor era a indeterminação elevada à décima potência: seu *messianismo* revelava a impossibilidade de uma política que ligasse classes, interesses e representação. Em termos weberianos, o reencantamento do mundo, ou a radicalização do fetiche, nos termos de Marx. Uma densa opacidade, uma neblina, um nevoeiro. Mesmo as câmaras setoriais, das quais particularmente a do Setor Automotivo, que reergueu a produção das montadoras e de autopeças do fundo do poço, ainda se estruturavam sob o signo da sociabilidade *fordista* e da política como representação de interesses. Seu fugaz êxito, que entusiasmou entre muitos este autor, foi simplesmente aplastado pelo novo trator da era da globalização, nas mãos de Fernando Henrique Cardoso no Ministério da Fazenda em 1994 e, a partir de 1995 até 2002, na presidência da República²³.

UMA ERA DE INDETERMINAÇÃO

A *financeirização* do capitalismo, a forma específica da mundialização do capital na expressão de François Chesnais²⁴, chamada, equivocadamente, de *globalização*, abriu as comportas dos sistemas monetários e financeiros de cada capitalismo nacional. As dívidas externas, contraídas ainda no período chamado de grande liquidez (1970), foram para a periferia do sistema incluindo o Brasil e a América Latina, as primeiras formas da mundialização, ao lado, evidentemente, da forte presença das multinacionais. Mas estas operavam ainda num campo determinado pelas decisões internas, como Furtado sublinhara. A dívida externa extroverte o processo.

A acumulação de capital, nas economias líderes do desenvolvimento capitalista, havia gestado um progresso técnico que elevou a produtividade do trabalho a níveis tão elevados que, de fato, parecia que o consumo de trabalho vivo de uma parte ponderável da força de trabalho começava a ser irrelevante: uma *massa marginal*, não-funcional para a acumulação de capital, nos termos de José Nun que, aliás,

23 Ver, Francisco de Oliveira et al, “Quanto melhor, melhor: O Acordo das Montadoras” (1993); “Apocalypse Now: O ‘Coração das Trevas’ do Neoliberalismo”, In: Francisco de Oliveira e Alvaro Comin (orgs.) (1999). Os demais textos do mesmo livro constituem, também, excelentes reconstrução, discussão e problematização da experiência da câmara setorial do setor automobilístico. Ver também, Glauco Arbix (1996). Leonardo Mello e Silva foi mais cauteloso e viu mais de perto a dificuldade de generalização em seu *A Generalização Difícil. A Vida Breve da Câmara Setorial do Complexo Químico* (1999)

24 Ver seu já clássico *A Mundialização do Capital* (1996). Chesnais reviu mais tarde sua posição, que ainda se ancorava numa concepção da *financeirização* subordinada ao capital produtivo para uma posição mais radical, a da autonomização da esfera financeira. Ver seu mais recente artigo, disponível no site da Attac: La théorie du regime d’accumulation financiarisé: contenu, portée et interrogations. http://attac.org/fra/kist/doc/chesnais_4.htm2002

pode ser considerado o precursor de toda a discussão sobre a perda da centralidade do trabalho, depois de Bernstein. Toda a literatura sociológica acusou o golpe, e além de Nun, desde Gorz se disse *adeus ao proletariado*, que havia perdido ou consumido suas *energias utópicas* no novo arranjo que deslocava sua antiga centralidade, substituída pela *ação comunicativa*²⁵. A combinação de trabalho barato com a financeirização do capital gerou o fenômeno formidável da sobredeterminação do capital financeiro em relação ao capital produtivo. Talvez sem paralelo com qualquer outra época do sistema, embora algumas vezes insistam em dizer que a performance do capital financeiro apenas repete as extravagâncias da *belle époque*. Movimentos em tempo real do capital fictício, transitando entre bolsas e mercados financeiros com a rapidez da luz. O deslocamento de fábricas para periferias tão remotas que antes não contavam nada para a acumulação mundial, Coréia do Sul e Taiwan, depois Indonésia, Malásia e Filipinas. E agora sobretudo a China, uma enorme massa de capital financeiro circulando, uma especulação bursátil que confirmava essa massa, que mal se sustenta nos dias de hoje e que, na interpretação de Chesnais, é o sinal de sua fragilidade. Um capital de imagens que torna a marca seu principal *atout*²⁶, comandado por uma digitalização e moleculização²⁷ que mudou radicalmente a linguagem e as referências do próprio cotidiano e permite uma forma de capital que atua como virtual, isto é, capaz de extrair mais-valia no momento do uso da força de trabalho, sem os constrangimentos da era industrial, que criaram a virtualidade da classe que, nos termos de Thompson²⁸, requer, sempre, sua própria autoinvenção. É a forma suprema do trabalho abstrato, afinal, lograda pelo sistema capitalista.

Tal é a contra-revolução de nosso tempo. A sociabilidade plasmada à época do trabalho como categoria central, do trabalho fixo, previsível a longo prazo, base da produção fordista e do consenso welfarista, dançou. Apesar das eternas relações assimétrico-defasadas com a política, há poucas dúvidas de que o impacto sobre esta última um dia chegaria, e talvez seja isto o cerne da indeterminação. Sistemas políticos longamente amadurecidos no consenso welfarista,

25 Os textos que ficaram clássicos são, o do próprio José Nun (1969), os de André Gorz (1982), Jurgen Habermas “A Nova Intransparência” (1987) e Teoria de la Acción Comunicativa (1994) e Claus Offe (1989). Nun voltou à carga já nos anos 1990, numa atualização do texto dos anos 1970 José Nun, “O futuro do emprego e a tese da massa marginal” (2000). Ver Robert Castel (1998).

26 Ver Isleide Fontenelle (2001).

27 Ver Laymert Garcia dos Santos (2001).

28 Edward P. Thompson (1987) e também a autora mais thompsoniana do Brasil, Maria Célia Paoli et al. (1984).

tolerâncias crescentes à sombra do crescimento e reconhecimento dos direitos humanos, estão cedendo o passo às novas intolerâncias no coração do *Império*, onde, o 11 de setembro de 2001, foi a espoleta detonadora de tensões longamente acumuladas, no renascimento de uma direita claramente fascistoíde. Desde a Áustria mozartiana à Holanda, *suma* da democracia tolerante, chegando à França, que uniu-se em torno de um notório direitista como Chirac para salvar-se do fascismo, um tanto *à la* Mussolini, mas veraz de Jean-Marie Le Pen²⁹. Os Estados Unidos da América (EUA), sob as botas texanas de Bush II, estão fazendo seus clássicos direitos liberais recuarem à época pré *Founding Fathers*, reintroduzindo graves discriminações entre seus próprios cidadãos, institucionalizando a delação, criando uma polícia política pela primeira e inusitada vez em sua história, tornando insuportável a vida dos *estrangeiros* (no sentido profundo de Camus) em sua sociedade. Muitos destes, há décadas aceitos e instalados nos EUA, estão retornando aos seus países de origem, mesmo que aqui sejam recebidos por uma sociabilidade também em frangalhos, preferível, no entanto, à ameaça permanente da delação. Os sombrios temores de Adorno em seus clássicos textos em *A Personalidade Autoritária* parecem confirmar-se cinquenta anos depois³⁰.

O impacto sobre a periferia latinoamericana não poderia ser menos que devastador, Brasil *y compris*. A lista seria longa e nos levaria a nos afastarmos cada vez mais de nosso principal objetivo: o de tentar resumir a indeterminação no Brasil. Mas a Argentina não poderia faltar como o exemplo mais desastrado de uma sociedade que havia sido, no começo do século XX, uma das cinco principais economias capitalistas de seu tempo. Tendo avançado na construção de uma sólida classe média, com níveis de urbanização e alfabetização que, não sem razão para o orgulho dos argentinos, a tornava um país desenvolvido, não latinoamericano em sua economia e estrutura social, com o perfil parisiense de Buenos Aires (dizem os argentinos, com certa razão, que Paris é que tem um perfil bonairense). No outro extremo, a Colômbia, onde a institucionalidade já nada significa. O Estado perdeu a capacidade de impor o monopólio da violência e as relações entre a socia-

29 Ver o artigo de Luis Favre (2002).

30 “Nós nos ‘sentimos livres’ porque nos falta a própria linguagem na qual poderíamos formular nossa ausência de liberdade.(...) Ou seja, nossas próprias ‘liberdades’ servem para mascarar e sustentar nossa ausência mais profunda de liberdade” Slavoj Zizek (2002). Ver Adorno, Theodor W., Frenkel-Brunswik, Else, Levinson, Daniel J., Sanford, R.Nevitt (1965). Adorno escreveu junto com Sanford, Frenkel-Brunswik e Levinson o cap. VII, “Medición de las tendencias antidemocráticas implícitas” e isoladamente os caps. XVI, “Los prejuicios através de las entrevistas”, XVII, “ La política y la economía en las entrevistas”, XVII “Algunos aspectos de la ideología religiosa revelados por las entrevistas” e XIX, “Tipos y síndromes”.

bilidade e a política institucionalizada são praticamente irreconhecíveis. Mesmo que uma fortíssima repressão, uma militarização total do Estado dê a impressão de recuperação do controle legal da violência pelo Estado, a essência do monopólio legal da violência, como lembra Wanderley Guilherme dos Santos, é que a lei deve controlar a violência à distância, sem a presença da polícia ou de forças similares: é esta a diferença crucial do Estado Democrático de Direito. As razões podem parecer diversas, e o são fenomenologicamente. No caso argentino, a falência é imediatamente reconhecível tendo como causas uma longa desindustrialização e a aplicação à *outrance* do receituário neoliberal. Enquanto no caso colombiano, é uma sociabilidade gangrenada pela explosiva combinação de narcotráfico, guerrilha e paramilitares de direita que decretou a inutilidade do Estado. A ponte entre os dois casos é dada pela absolutização do mercado, representada pelo ultraliberalismo de Carlos Menem e Domingo Cavallo e pela forte dependência da Colômbia das receitas da exportação de cocaína (maiores que as receitas de exportação de atividades produtivas legais). Paradoxalmente, a absolutização do mercado, ou sua autonomização, como chamei recentemente³¹, desfaz as relações mercantis de contrato, no caso austral pela impossibilidade da cobrança –de que o *corralito* é hoje a expressão mais dramática– e no caso colombiano, porque o negócio da cocaína somente pode ser regido pelo código do *tudo ou nada*, dada a enorme rentabilidade do negócio ilegal que torna o risco inteiramente desproporcional e logo não contratualizável. Nos dois casos, desaparece a alteridade e a previsão do movimento dos atores e, nesse diapasão, a política. Há uma forte *privatização* no sentido arendtiano: os indivíduos são jogados aos seus espaços privados, à solidão, à insegurança, que decorre exatamente da *privação* do espaço público e da alteridade. A esfera pública é sempre uma suspensão do Estado hobbesiano: sua dissolução significa a volta aos conflitos primitivos, em que o objetivo é eliminar o inimigo. Quando se trata do capitalismo contemporâneo, então é o retorno à lei da força bruta. Não pode haver *política*, nem *polícia*: há apenas administração³².

O caso brasileiro apresenta-se menos espetacular que o da Colômbia e parece não ter chegado ao extremo argentino. Mas a piada do *efeito Orloff* de que somos a Argentina de ontem não é inapropriada, e os números dos assassinatos e o controle do narcotráfico sobre favelas e populações pobres nas grandes cidades brasileiras sugerem, não muito forçadamente, uma *colombianização*. Na virada dos anos 1990, a exasperação da inflação que havia chegado à casa dos 89% ao mês,

31 Francisco de Oliveira (2002), inédito.

32 Hannah Arendt (1989).

jogou por terra a longa acumulação de todo o período anterior. Um salvacionismo intenso percorreu a espinha dorsal da sociedade, varrendo com as relações entre classes e interesses, representação e política. Uma perversa pedagogia da inflação havia castigado duramente os valores democráticos, que são exceção na já longa história da República, e a sociedade inteira clamou por uma mudança radical, drástica e rápida. Dois códigos ofereceram-se para decifrar a esfinge. O primeiro representado por Luiz Inácio Lula da Silva, detentor do capital simbólico do *sindicalismo autêntico*, representante da representação de interesses de classe, então ainda com a promessa de mudança para uma sociedade socialista. Mesmo a *débâcle* do “socialismo real”, recente à época, não havia afetado maiormente essa relação no Brasil. A segunda decifração encarnou-se em Fernando Collor de Mello, olhos esgazeados, pupilas dilatadas, carisma irrepreensível, imprecando contra os *marajás*, contra todo o sistema político, lançando a ponte diretamente ao povo, passando por cima de toda institucionalidade: com um golpe de *yppon*, a luta marcial japonesa, liquidaria a altíssima inflação, a corrupção governamental, o sistema político apodrecido. Ele mesmo era o portador do apocalipse da globalização, a qual jurou implantar, a ferro e fogo, num Brasil fechado, provinciano, produtor de carroças em vez de automóveis. Capital e trabalho eram, no Brasil, patrimonialistas, inimigos do povo, em sua imprecisão.

Essa história já foi contada em prosa e verso³³. Convém lembrar aqui os eixos centrais da nova conjuntura, que desfizeram a sociabilidade anterior e tornaram caduco o campo de invenções do longo período 1964-1990. O momento *quântico* foi dado pela aceleração da inflação que, pela intensidade e níveis alcançados, desbordava o campo de conflitos estabelecido e sancionado legalmente na Constituição de 1988. Resolvida, ainda nos termos constitucionais através de eleições, a questão da predominância no campo de forças criado, começou –para datá-lo de uma certa forma– o trabalho de *desmanche* –o termo é de Roberto Schwarz³⁴– da sociabilidade gestada no longo período assinalado. Desregulamentação do mercado, abertura indiscriminada às importações, perda do controle cambial, financeirização total da dívida interna e da dívida externa e, não menos importante, a construção do discurso com o qual se acusava os adversários de *corporativismo*, negando a *ação comunicativa* anterior e tentando instaurar uma nova sociabilidade cuja matriz central era tanto o discurso liberal da iniciativa dos indivíduos

33 Trabalhei sobre essa conjuntura em (1992).

34 “Se for assim, o que está na ordem do dia não é o *abandono* das ilusões nacionais, mas sim a sua *crítica especificada*, o acompanhamento de sua desintegração, a qual é um dos conteúdos reais e momentosos de nosso tempo” Roberto Schwarz (1999).

quanto a desregulamentação e o desmanche que davam bases materiais à nova *ação comunicativa*.

O período de Fernando Henrique Cardoso (FHC) aprofundou, num grau insuspeitado, o desmanche iniciado. Privatização total das empresas estatais (restaram apenas a Petrobrás, o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal e os bancos, o BNDES e os regionais de fomento), deslocando o campo de forças no interior da própria burguesia, desmontando o tripé empresas estatais-privadas nacionais-multinacionais que deslizou para a predominância da última nos principais eixos da acumulação de capital³⁵, extrovertendo o centro de decisões e tornando irrelevante um conjunto de associações públicas construídas em torno das empresas estatais, como sindicato de petroleiros e associação de engenheiros da Petrobrás, por exemplo³⁶. A relação Estado-burguesias se altera radicalmente, tornando o Estado uma espécie de refém do novo poder econômico centrado nas multinacionais produtivas e financeiras. Reforma da carreira dos funcionários públicos, pesado ajuste nos salários, uma, às vezes sutil e muitas vezes declarada, modificação no estatuto do trabalho, buscando desregulamentá-lo e deixando ao *mercado* a resolução dos litígios e contratos, emoldurado num discurso que se apropriava –usurpando-os– de antigos temas das reformas, anulando o dissenso, privatizando a fala e destruindo a política. O período de FHC completou o desmanche conforme sua promessa de superar a Era Vargas³⁷.

Parecia ter chegado o momento, longamente esperado, da hegemonia burguesa no Brasil: uma sociabilidade marcada por um truncamento individualista feroz, fruto antes da profunda desigualdade que da disputa das oportunidades, descendo do alto da pirâmide social até os degraus mais baixos dos infernos das favelas: celebrava-se, então a vitória da burguesia e do capitalismo. Antigas clivagens regionais, que haviam impedido que o domínio econômico de São Paulo se transportasse por inteiro para a política, foram amalgamadas num bloco, indiscutivelmente, liderado pela aliança da elite universitária paulista com os grandes empresários, lastreado na mudança da estrutura social que unificou as classes sociais de norte a sul. A coalizão política não

35 Estimativas sugerem que a parte do produto interno bruto sob controle de multinacionais é da ordem de 50 a 60% do mesmo PIB, valor nunca alcançado mesmo se comparado à época da República Velha, onde o capital privado estrangeiro predominava nos transportes ferroviários e urbanos e na eletricidade. O termo “tripé” foi criado por Peter Evans para designar a associação, em igualdade de controle patrimonial, dos capitais das empresas estatais, das privadas nacionais e das multinacionais. As empresas petroquímicas foram o modelo dessa associação. V. Peter Evans (1986).

36 Ver Cibele Saliba Rizek (1998) e também Edson Miagusko (2001).

37 Ver Francisco de Oliveira (1999).

podia ser mais *representativa*, nem mais ampla: articulada pelo grupo paulista universitário-empresarial, incluía poderosas lideranças regionais, novos e velhos coronéis, oligarcas de quatro costados. Um espectro político que agrupava em torno da vanguarda intelecto-burguesa o amplo naipe do *atraso*, com suas modulações intermediárias. O sonho gramsciano da hegemonia: para conduzir o *atraso*, sem o qual não se governa, uma vanguarda preparada nas caldas da contemporaneidade produtiva-financeira-intelectual. Um cosmopolitismo *nouveau, à la brasileira, comme il faut*: professores da USP, príncipes da sociologia, mestres do pensamento racional da Fundação Getúlio Vargas, engenheiros da Escola Politécnica da USP, novos intelectuais de origem popular elitizados, economistas com experiência internacional do capitalismo financeirizado, consultores-*gangsters*, altos empresários, coronéis do sertão e coronéis da cidade. É fácil reconhecer-lhes os perfis. Mas, sem dúvida, nas palavras de Favre referindo-se à França: *Raros são os países em que o Estado consegue dar plena visibilidade à tradução jurídico-institucional das relações de força entre os diversos segmentos da sociedade*³⁸. A frase poderia se aplicar inteiramente ao primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso.

As mudanças foram avassaladoras. Pelas indicações a partir de trabalhos como os de Aloysio Biondi³⁹, provavelmente entre um quinto e um quarto do PIB brasileiro mudou de mãos nos anos de FHC, no bojo das privatizações e fusões. A dívida interna pública cresceu dez vezes entre 1994 e 2002, correspondendo hoje, a mais de 50% do PIB, indicando que a produção que se expressa no PIB requer outra metade de riqueza social virtual para sua sustentação, que somente se materializa via coerção do Estado. Dívidas do Estado, teoricamente, querem dizer que a produção de valor não pode ser sancionada pelo valor, isto é, o consumo e o investimento não podem se realizar e a dívida pública é uma forma de adiantamento do valor que não se realiza. Mas uma dívida externa pesada, como no caso brasileiro e da periferia latinoamericana em sua maior parte, significa dizer que a sustentação de uma realização do valor interno requer o capital externo global e esta é a nova forma do capitalismo financeirizado. Somadas as dívidas interna e externa chega-se a algo como 80% do PIB brasileiro, isto é, o adiantamento do valor do PIB requer uma massa quase igual para simplesmente manter a produção nos medíocres patamares do período FHC-Lula. O paradoxo, ou mais fortemente, a contradição, é que o pífio crescimento do PIB não se sustenta sem o adiantamento virtual do lucro que as dívidas representam. E esse adiantamento virtual é

38 Luis Favre (2002).

39 Ver Aloysio Biondi (1999; 2000).

sempre maior que o lucro que se realizará, como o provam as taxas de crescimento no Brasil *fernandista-lulista*. Essa é a nova natureza do capitalismo global financeirizado na periferia.

No caso brasileiro, assim como no da Argentina, as novas dívidas financiam a renovação da antiga e ocorre uma esterilização da capacidade produtiva do país. A realização é apenas virtual, o caso clássico do capital fictício previsto por Marx⁴⁰. A crítica não tem logrado atingir o *coração da matéria* da dívida e em todas as versões, da direita como da esquerda. Trata-se apenas de má administração ou da vulnerabilidade externa provocada pela insuficiência dos saldos da balança comercial. Na interpretação de Laymert Garcia dos Santos⁴¹, já citado, é sobre o valor virtual que hoje se realiza o capitalismo. Nestas condições, só o capital financeiro sai lucrando. Mas isto tem claros limites, como o caso argentino não se cansa de reiterar: a fração dos juros no PIB, para pagar a dívida interna e a externa, cresce até provocar uma retração do investimento produtivo –o que assinala, desde logo, que o capital fictício ou virtual permanece ligado ao produtivo– e por este movimento chega o momento de realizar o valor, quando então o castelo de cartas desaba: o *default* da dívida transforma-se em prejuízo para o sistema financeiro. Alan Greenspan, o antigo presidente do FED, advertiu para o fenômeno –não nestes termos que evidentemente se inspiram na teoria marxista do valor– quando assinalou a *exuberância irracional* da valorização das ações na economia norte-americana, prevendo o dia da cobrança do valor, que afinal chegou. A falência de grandes conglomerados, como a Enron e a World Com, é exatamente o *castelo de cartas*⁴².

O trabalho sem-formas inclui mais de 50% da força de trabalho e o desemprego aberto saltou de 4%, no começo dos anos 1990, para 8%, em 2002, e agora 9%, segundo a metodologia conservadora do IBGE. Entre o desemprego aberto e o trabalho sem-formas, transita, entre o azar e a sorte, 60% da força de trabalho brasileira. Na grande São Paulo, um em cada cinco está sem emprego e mesmo sem ocupação. O cinturão de pobreza alargou-se para incluir mais de 50% da população e um terço vive abaixo do que se convencionou chamar *linha de pobreza*⁴³. Tal situação deve-se sobretudo ao aumento da produtividade do trabalho combinado com a privatização e a

40 Karl Marx (1973).

41 Laymert Garcia dos Santos (2001).

42 A porcentagem do lucro financeiro nos PIBs argentino e brasileiro é enorme, maior do que a que ocorre nas economias dos países do centro capitalista, o que indica, desde logo, sua insustentabilidade no longo prazo e o caráter da *financeirização* do capital.

43 Ver Jorge E. Matoso (2001).

desnacionalização, sancionados semanticamente pela desqualificação dos atores. É o mesmo mecanismo do trabalho abstrato molecular-digital que extrai valor operando sobre formas desorganizadas do trabalho⁴⁴. A desigualdade na distribuição da renda só piorou, em virtude de que as formas desorganizadas do trabalho não têm como acessar os mecanismos distributivos que no capitalismo estão ligados ao trabalho sob contrato formal. A sociabilidade centrada no trabalho não pôde resistir e a vitória ideológica do capital transformou-se numa guerra de todos contra todos. Há, para voltar a Arendt, uma supressão ou esvaziamento da esfera pública, onde os atores podem escolher por reflexão e não apenas como massa e a privatização da vida, posto que não há o que deliberar. Tal como na Colômbia, Bolívia e Peru, em que a produção agrícola não pode concorrer com as plantações de coca, nas periferias das grandes cidades o narcotráfico e o crime organizado nos padrões do capital⁴⁵, são o escoadouro para o desemprego. Os pobres matam-se entre si⁴⁶, e as classes médias andam de vidros levantados em seus carros para toscamente se defenderem dos assaltos à luz do dia. Enquanto os grandes empresários trafegam *dentro* das cidades de helicóptero. As *afinidades eletivas* entre o narcotráfico e a favela estão, em primeiro lugar, no fato de que as favelas são o núcleo da ilegalidade do trabalho, do trabalho

44 No Brasil, o fenômeno é escondido pelo fato do aumento do desemprego; mas, se calcula a produtividade do trabalho levando em conta apenas a fração do trabalho sob contrato formal, ressalta de imediato o salto de produtividade obtido. A contradição reside em que é esse salto na produtividade que alimenta o trabalho informal, sobre o qual não se pode estimar a produtividade, justamente porque lhe falta a relação com o capital. Trata-se de um novo processo no capitalismo mundial, cujas expressões são ainda mais fortes na periferia. Nun tratou o fenômeno como confirmatório da tese da *massa marginal*, quando o que está em curso é justamente o contrário.

45 As gangues no Rio e São Paulo autotizaram-se como Comando Vermelho, Terceiro Comando da Capital, e outras denominações que lembram organizações militares e da guerrilha urbana. Na verdade, trata-se de organizações para-militares, o que de novo lembra a Colômbia. Operam redes de comunicação baseadas na telefonia celular, com estruturas hierárquicas *weberianas*, copiando as grandes corporações capitalistas. As ordens baixam do topo à base, eliminando o acaso e a iniciativa criminosa individual. Não há mais criminalidade ao acaso, do ponto de vista do crime, e para a população civil o acaso tornou-se tão denso que já não é mais acaso: é certeza. Noam Chomsky disse no II Fórum Social Mundial de Porto Alegre, em janeiro de 2002, que o paradigma do crime organizado é o capital financeiro. As organizações das gangues confirmam o incisivo *insight* do famoso ativista norteamericano. O filme de Fernando Meirelles, *Cidade de Deus*, baseado no romance de Paulo Lins é hoje a melhor representação dessa *sociabilidade* primitiva e gangsteril, confirmando uma nova estética, que se afasta tanto do neorealismo quanto do romantismo barroco, linha inclusive do filme “O Invasor” de Beto Brant. Há uma nova estética sendo elaborada.

46 Ver Maria Inês Caetano Ferrera (2002). O pós-fácio deste autor ao artigo de Maria Inês radicaliza os achados da pesquisa.

sem-formas e sem direitos. O narcotráfico busca localizar-se nas favelas, os lugares da ilegalidade social e política brasileira, ao invés da abordagem tradicional da imprensa de que o narcotráfico cria a ilegalidade para sobreviver. Assim, em lugar de uma hegemonia burguesa que se alimentasse das *virtudes* cívicas do mercado, requer-se permanentemente coerção estatal, sem o que, todo o edifício desaba. Nem sequer a sociabilidade da concorrência encontra guarida entre as empresas e os empresários. A passagem do patrimonialismo para o capitalismo oligopolista deu-se aceleradamente e uma autoregulação do mercado a partir dos próprios interesses do capital que ajudasse no arraigamento de uma cultura ética da concorrência, uma virtude cívica do liberalismo clássico, base, entre outras coisas, dos achados de Tocqueville sobre a *democracia na América*, não conseguiu firmar-se no Brasil. Tanto aos olhos da sociedade, quanto na prática do empresariado, a lei é a do vale-tudo⁴⁷. Na fórmula gramsciana, de consenso mais coerção, a porção de coerção continua sendo a mais importante e por isso não há nenhuma possibilidade de *interesses bem compreendidos* tocquevillianos e a república não nasce da *virtude* do mercado⁴⁸. Uma espécie de *exceção permanente schmittiana*⁴⁹ que anula as possibilidades de *virtú* da sociedade civil, entendida esta no sentido de blocos de interesses organizados que se demarcam entre si e com relação ao Estado. Um movimento browniano incessante, de acomodações e reacomodações, de deslocamentos e deslizamentos, de pesados ajustes de contas, que ultrapassa os limites do consenso da *política policial* e não chega a formar outro campo de conflito, onde exatamente a operação de um novo consenso possa ser *política*. Trata-se de *ação anti-comunicativa*. De uma falta de formas, sem as quais a política não se faz⁵⁰.

47 Carlos Alberto Bello e Silva estudou a conjuntura em que uma ação regulamentadora da concorrência no Brasil teve um breve espasmo em sua tese de doutorado (1999). A chave da análise de Bello e Silva é nitidamente habermasiana estruturando-se a partir das noções de legitimidade.

48 Para uma excelente discussão do tema, Marcelo Gantus Jasmin, e Luis Jorge Werneck Vianna e Maria Alice Rezende de Carvalho (2001).

49 Para uma discussão de Carl Schmitt, ver Annie Dymetman, tese de doutoramento (1999). E também Ronaldo Porto Macedo Júnior (1994).

50 Aqui aparece um dos mais instigantes paradoxos da situação brasileira: a participação da cidadania na política aumentou extraordinariamente no Brasil nos últimos cinquenta anos, principalmente pela ampliação do colégio eleitoral e diversificação da *oferta política*, nos termos de Wanderley Guilherme dos Santos. O voto obrigatório ajudou a romper o mandonismo local mesmo nos lugares mais empedernidamente oligárquicos do Brasil. Também o exponencial crescimento do associativismo civil leva água na mesma direção. É nessas condições muito favoráveis que se dá, contraditoriamente, a perda da representatividade. Ver Wanderley Guilherme dos Santos (2002).

Em seu lugar, a autonomização do mercado, que não deve ser pensada como o lugar da autonomia cidadã da tradição liberal clássica, mas o seu contrário. A *autonomização* quer dizer que *não há regras mercantis*, é o *mercado para além de si*, um permanente *ad hoc*, em que não se fixam contratos. Em grande medida, esse processo tem sua raiz na *financeirização* dos Estados nacionais e é igual à incerteza que se inscreve nos negócios ilícitos do narcotráfico e do contrabando: como as taxas de juros já não dependem do movimento interno de capitais, o movimento financeiro, que se transporta para o Estado e a produção, dança diariamente e somente os especuladores se atiram ao risco, que não tem mais parâmetros criados pela experiência. Não há mais acumulação de experiências. Daí que a *financeirização*, freqüentemente, redunde em estagnação da produção material e destruição do aparato produtivo, que na periferia tem assumido os tons mais dramáticos. Freqüentemente, pois, essa pós-modernidade regride a procedimentos primários, tais como os que se passam nas favelas e nos territórios habitados pela imensa pobreza: são as relações afetivas, primárias, familiares, que ocupam o lugar do não-contrato e abrem o passo a todas as formas de violência primária, assim como também às solidariedades que poderíamos chamar, como Durkheim, mecânicas. Mais intrigante ainda: a violência se gesta nas dobras da solidariedade, como assinalou Maria Inês Caetano Ferreira, em seu belo artigo, já citado.

Em termos macroeconômicos, o permanente *ad hoc* requer a violência estatal permanentemente, a *exceção permanente*, a qual poderia sugerir que o monopólio legal da violência foi reconquistado para o Estado. Longe disso, a violência permanente significa dizer que o Estado também é *ad hoc*. Operações são refeitas cotidianamente, a governabilidade é lograda graças ao uso permanente de medidas provisórias, as cláusulas contratuais são rapidamente ultrapassadas e a arquitetura da privatização requer injeções de recursos públicos em larga escala, para sustentar a reprodução do capital, como mostram o crescimento exponencial da dívida pública interna e externa e seus pesos no PIB. A indústria elétrica privatizada, com o racionamento que se impôs para evitar o apagão geral, deixou de lucrar nos termos previstos na privatização e cobrou do Estado aquilo que a *dança de São Guido* do mercado não pode assegurar: a realização do valor. Os custos do racionamento foram pagos pelos consumidores que racionaram *-hélas!*— seu consumo de energia elétrica, através de uma alíquota específica nas contas de luz outorgada por medida provisória do presidente! O Congresso leva meses para, com enorme custo e utilização dos recursos políticos do típico presidencialismo imperial brasileiro, votar um orçamento: uma *penada* do Banco Central, vendendo títulos com correção cambial para enfrentar ondas especulativas que têm se repetido quase como norma no período, torna o orçamento mera ficção, com a explosão da dívida

pública interna⁵¹. Talvez o epítáfio do presidente FHC pudesse ser *Príncipe das Trevas*, uma amarga ironia para quem se queria o fautor do renascimento brasileiro e que algum dia foi chamado por Glauber Rocha de *Príncipe dos Sociólogos*.

As conseqüências para a política não poderiam ser mais devastadoras. A relação entre classe, interesses e representação foi para o espaço. A possibilidade da formação de consensos tornou-se uma quimera mas, num sentido intensamente dramático, isto não é o anúncio do dissenso e não gera política. As relações são difusas e indeterminadas. Mesmo apelando-se para outro campo teórico, as conexões de sentido são erráticas. Tudo isto se passa, conforme trabalho recente de Wanderley Guilherme dos Santos, já citado, quando as condições para a consolidação das instituições políticas pelo voto cidadão são cada vez melhores.

Na clássica interpretação de Maquiavel por Gramsci⁵², o partido moderno, de massas e de quadros, é o Príncipe, o *condottiere* com seus *intelectuais orgânicos* que organizam a hegemonia. O partido político da era da indeterminação, não conduz, é conduzido, pelas pesquisas de opinião e de intenção de voto e pela imagem. Uma dispersão de microcentros de organização do social simulacra a sociedade civil: é uma *onguização* da política social, que concorre com o Estado e os partidos, desde a formulação de políticas locais e focalizadas até a distribuição de alimentos. Nascidas como porta-vozes da nova complexidade, na época em que a ditadura militar tentava conter a própria criatura que brotou da expansão capitalista, essas organizações transformaram-se em entidades supletivas das insuficiências do aparelho estatal e estão no interior de um complexo processo de disputa do sentido do que quer dizer *social e política*. Esconde-se nas dobras da crítica ao Estado *mau gerente* a privatização das políticas sociais, a des-universalização, a volta ao assistencialismo ou, na perspectiva da Escola de Serviço Social da PUC-SP, a *filantropização da pobreza*⁵³. Não há dúvida, porém, que o fenômeno assinala também, conforme já ressaltado por Wanderley Guilherme dos Santos⁵⁴, um exponencial aumento do associativismo civil

51 É interessante fazer uma relação entre o prejuízo do Banco Central e o lucro bancário, porque este último compõe-se basicamente do resultado de operações da dívida interna pública e o prejuízo do Bacen resulta exatamente das mesmas operações. Isto é a *autonomização* do mercado.

52 Maquiavel. *Notas sobre o Estado e a Política* (2000).

53 Ver para uma interessante discussão desses temas, Maria Carmelita Yasbek (2000) e Maria Célia Paoli (2002).

54 Além do artigo de Wanderley Guilherme dos Santos (2002), ver o trabalho de Landim e Scalon sobre as ONGs, o associativismo civil no Brasil e o trabalho voluntário, citado em Wanderley Guilherme. Leilah Landim e Maria Celi Scalon (2000).

no Brasil, que tem, virtualmente, a capacidade de oferecer bases para um novo pacto ou contrato social, ou seja, para uma nova hegemonia. Mas o deslocamento do trabalho e das relações de classe esvazia essa *sociedade civil* do conflito que estrutura alianças, opções e estratégias. Pode tornar-se uma noção enganosa e anacrônica, porque restaura a *comunidade*, impossível num tempo de mastodontes. Essa *comunidade* não é a que se refere Hannah Arendt onde se constitui a política: é o seu contrário, porque é um recorte como especificidade não universal. A soma dessas *comunidades* não faz a *comunidade* arendtiana. A *sociedade civil* fica restrita aos arranjos locais e localizados, enquanto as operações da política tornam-se *reserva de caça* das grandes empresas e do mercado. Um Gramsci de segunda mão é utilizado para legitimar a pacificação do conflito, que é transformado no sentido da administração. Não se trata, outra vez, da supressão do conflito privado, que se publiciza, mas de males que são expostos à comiserção pública, como defeitos, monstruosidades, teratologias, que pedem curas medicalizadas. A educação e a cultura são transformadas em territórios não-conflitivos, esquecendo-se, de novo, Benjamin, pois cultura e barbárie sempre andaram juntas⁵⁵.

A DOMINAÇÃO SEM POLÍTICA: O EPÍLOGO DO NEOLIBERALISMO

Há um consenso sobre o fracasso da experiência neoliberal no Brasil, conduzida sobretudo pelo Governo FHC nos seus dois mandatos. O período de Luiz Inácio Lula da Silva, que se finda neste ano de 2006 –ele pode ser reeleito para mais um mandato de quatro anos– é caracterizado por analistas e pela maior parte da mídia como o *terceiro mandato* de FHC. Pois no essencial, a política econômica apelidada neoliberal foi mantida e as políticas de desregulamentação seguem o mesmo roteiro. Os direitos sociais foram inscritos agora no registro das carências, sob a rubrica global do Programa Bolsa-Família. Mas é um equívoco teórico rotular esse prosseguimento apenas de neoliberal e *terceiro mandato de FHC*.

Do que se trata agora é de uma dominação de classe sem política. Em primeiro lugar, como efeito e corolário da mundialização do capital, ou se quisermos utilizar o termo já consagrado –mas que induz a equívocos– trata-se de uma dominação globalizada. Mesmo no passado mais imediato, o nacional constituía-se na mediação necessária para a atuação dos capitais internacionais. Era a política nacional, *y compris* a política econômica, quem realizava a mediação. A *internalização de decisões* de Celso Furtado foi efetiva. Esse processo começou a mudar com a ditadura militar que, ao acelerar o processo de acumulação,

55 Walter Benjamin, apud Paulo Arantes (2001).

tornou os recursos internos, econômicos e políticos, insuficientes para domar as novas forças do capital. Mas foi o neoliberalismo quem jogou a *pá de cal* na determinação interna da política, para extrovertê-la definitivamente. Agora, mesmo os interesses internos são mediados pelos recursos globais de capitais e de política. Numa palavra, a dominação de classe foi extrovertida.

O período que se chamou neoliberal operou uma mudança extraordinária na dominação burguesa no Brasil. Em primeiro lugar, a *financeirização* da economia pré-determina a acumulação possível e o lugar do Estado na economia. Em segundo lugar, as intensas privatizações retiraram do Estado a capacidade de fazer política de produção. Torna-se patético que economistas acreditem que a moeda nacional, o real, estabilizado, seja capaz de produzir e conduzir política econômica. As relações entre as classes mudaram substancialmente com as privatizações e com a *financeirização*.

Por último, e não menos importante, o Partido dos Trabalhadores, criado no período de invenções, com larga base entre os trabalhadores industriais e de serviços, e sobretudo nas estatais, viu-se erodido pelo próprio processo de privatizações e desregulamentações, com a forte perda de empregos formais, a intensa informalização do trabalho, a desqualificação semântica dos *privilégios* dos servidores públicos e o enorme desemprego. A financeirização de par com a privatização das estatais deu lugar a uma nova classe criada para gerir os fundos de pensão que são –pasmese!– de propriedade dos trabalhadores. Esse movimento transportou-se para o partido que profissionalizou-se e foi integrado ao corrupto e ineficaz sistema partidário brasileiro. Assim, a vitória do capitalismo mundializado é quase total. Não é uma coisa menor que a alternativa política tenha sido digerida pelo sistema. O PT no governo federal não faz a menor diferença. A política como recurso de método das classes dominadas foi inteiramente depredada pela presença do PT no governo federal. Não se inventa do nada uma nova forma da política.

Ao extroverter-se a mediação política da política, esta deixa de existir como *nacionalidade*, pois os conflitos internos já não têm nenhuma capacidade de produzir políticas nem sequer de arbitrá-las. Os partidos, pois, não apenas cumprem um roteiro previsto por Michels, eles rigorosamente não fazem mais a política. E se consomem numa luta pelo poder que não tem nada de programática: parecem-se cada vez mais com gangues criminosas e não é à toa que os últimos onze anos da política brasileira, desde o primeiro mandato de FHC até hoje com já o último ano do mandato de Lula, tenham girado apenas em torno de escândalos derivados de intensa corrupção que revela apenas a irrelevância da política partidária. Mas não se trata de uma nova hegemonia: o conceito não encaixa. Trata-se de uma dominação de classe,

não há dúvida, mas sem o consentimento necessário para completar um quadro gramsciano: é uma dominação que se faz pelo terror, diretamente, sem mediações. É uma dominação sem política. É impróprio, pois, teórica e praticamente, falar-se em neoliberalismo: este correspondeu à fase de liquidação da política como *nacionalidade*. O capitalismo globalizado rejeita a submissão à política, que foi uma invenção especificamente ocidental para tratar as fortes assimetrias instauradas pelo poder econômico do capital. Ele a dispensa, pois a construção da política pelas classes dominadas revelou-se, afinal, uma enorme contradição com capacidade de barrar os processos de exploração de classe. No Brasil, o PT renunciou à alternativa para conformar-se ao figurino tradicional da política brasileira. Pior: com a liderança carismática de Lula, o PT facilita a dominação burguesa sem política.

BIBLIOGRAFIA

- Adorno, Theodor et al. 1965 *La Personalidad Autoritaria* (Buenos Aires: Proyección).
- Arbix, Glauco 1996 *Uma aposta no futuro: Os primeiros anos da Câmara Setorial da Indústria Automobilística* (São Paulo: Scritta).
- Arendt, Hannah 1989 *Origens do Totalitarismo. Anti-Semitismo. Imperialismo. Totalitarismo* (São Paulo: Cia Das Letras).
- Bello e Silva, Carlos Alberto 1999 “A Ilegítima Conversão do Cade ao Liberalismo: Governo e Empresariado Triunfam Face ao Desinteresse da Sociedade Civil”. Tese de doutorado. Departamento de Sociologia da FFLCH-USP, São Paulo.
- Benjamin, Walter 2001 “O Sujeito Oculto de um Manifesto” em *Cadernos do Folias* (São Paulo: Grupo Folias D’Arte) primeiro semestre.
- Bernadet, Jean-Claude 1976 *Brasil em tempo de cinema* (Rio de Janeiro: Paz e Terra).
- Biondi, Aloysio 1999 *O Brasil Privatizado: Um Balanço do Desmonte do Estado* (São Paulo: Fundação Perseu Abramo).
- Biondi, Aloysio 2000 *O Brasil Privatizado II: O Assalto das Privatizações Continua* (São Paulo: Fundação Perseu Abramo).
- Caetano Ferrera, Maria 2002 “A Ronda da Pobreza: Violência e Crime na Solidariedade” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Bras. de Ciências) Nº 63, julho.
- Candido, Antonio 2000 *Formação da Literatura Brasileira: momentos decisivos* (Belo Horizonte: Itatiaia).
- Chesnais, François 1996 *A Mundialização do Capital* (São Paulo: Xamã).
- Cohn, Gabriel 1968 *Petróleo e nacionalismo* (São Paulo: Difel).

- Coutinho, Carlos N. 1989a *Gramsci. Un Estudo sobre seu Pensamento Político* (Rio de Janeiro: Campus).
- Coutinho, Carlos N. 1989b “Uma via não-clássica para o capitalismo” em D’Incao, Maria (org.) *Historia e Ideal: ensaios sobre Caio Prado Júnior* (São Paulo: Unesp/Brasiliense).
- Da Silva Telles, Vera 1986 “Anos 70: experiência e práticas cotidianas” em Krischke, Paulo e Mainwaring, Scott *A Igreja nas bases em tempo da transição (1974-1985)* (Porto Alegre: L&PM-Cedec).
- De Oliveira, Francisco 1987 “A longa espera de Goivanni Drogo” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Brasileira de Ciências).
- De Oliveira, Francisco 1992 *Collor. A Falsificação da Ira* (Rio de Janeiro: Imago).
- De Oliveira, Francisco 1999 “Privatização do público, destituição da fala e anulação da política: o totalitarismo neoliberal” em De Oliveira, Francisco e Paoli, Maria Celia (orgs.) *Os Sentidos da Democracia: Políticas do Dissenso e Hegemonia Global* (Brasil: Vozes).
- De Oliveira, Francisco 2002 “Resistirão a República e a Democracia?”. Texto a presentado ao seminário Questões do Republicanismo Contemporâneo. Dilemas do Republicanismo Democrático no Brasil, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, maio, mimeo.
- De Oliveira, Francisco et al. 1993 “Quanto melhor, melhor: O acordo das Montadoras” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Brasileira de Ciências) Nº 36.
- De Oliveira, Francisco et al. 1999 “Apocalypse Now: O ‘Coração das Trevas’ do Neoliberalismo” em De Oliveira, Francisco e Comin, Alvaro (orgs.) *Os Cavaleiros do Antiapocalipse. Trabalho e Política na indústria automobilística* (São Paulo: Entrelinhas/Cebrap).
- Dimetman, Annie 1999 “O Período Weimariano como uma Hermenêutica do Excesso: O caso de Walter Benjamin e Carl Schmitt”. Tese de doutoramento. Departamento de Sociologia, FFLCH-USP, São Paulo.
- Dos Santos, Wanderley Guilherme 2002 “A Universalização da Democracia”. Texto preparado para um projeto de reforma política, Instituto Cidadania, São Paulo, mimeo.
- Evans, Peter 1986 “Informática: A Metamorfose da Dependência” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Bras. de Ciências) Nº 15, julho.
- Favre, Luis 2002 “O paradoxo francês- as eleições de 2002” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Bras. de Ciências) Nº 63, julho.
- Fernandes, Florestan 1976 *A Revolução Burguesa no Brasil* (Rio de Janeiro: Jorge Zahar).

- Fiori, José Luis 1999 *Estados e moedas no desenvolvimento das nações* (Petrópolis: Vozes).
- Fontenelle, Isleide 2001 *O nome da marca* (São Paulo: Boitempo).
- Furtado, Celso 1954 *A Economia Brasileira* (Rio de Janeiro: Edit. A Noite).
- Furtado, Celso 1995 *Formação Econômica do Brasil* (São Paulo: Editora Nacional).
- Furtado, Celso 1998 “Entre a Terra e o Céu: mensurando a utopia” em *Democracia Viva* (Rio de Janeiro: Ibase).
- Gantus, Jasmin Marcelo 2001 “Interesse bem compreendido e virtude em a democracia na América” em Bignotto, Newton (org.) *Pensar a Republica* (Belo Horizonte/São Paulo: Edit. da UFMG e EDUSP).
- García dos Santos, Laymert 2001 “Perspectivas que a revolução micro-eletrônica e a internet abrem à luta pelo socialismo”. Palestra no seminário Democracia e Socialismo, Partido dos Trabalhadores, Fundação Perseu Abramo e Instituto Cidadania, São Paulo, 4 de junho.
- Gonzaga Belluzzo, Luiz e Gomes de Almeida 2002 *Depois da Queda. A Economia brasileira da crise da dívida aos impasses do real* (Rio de Janeiro: Civilização Brasileira).
- Gorz, André 1982 *Adeus ao Proletariado* (Rio de Janeiro: Forense).
- Gramsci, Antonio 2000 *Cadernos do Carcere e Maquiavel. Notas sobre o Estado e a Política* (Rio de Janeiro: Civilização Brasileira) Vol. III.
- Gramsci, Antonio 2002 *Cadernos do Carcere* (Rio de Janeiro: Civilização Brasileira) Vol. V.
- Habermas, Jürgen 1987 “A Nova Intransparência” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Bras. De Ciências) Nº 18, setembro.
- Habermas, Jürgen 1994 *Teoría de la Acción Comunicativa* (Madrid: Cátedra).
- Landim, Leilah e Scalon, Maria 2000 *Doações e Trabalho Voluntário no Brasil* (Rio de Janeiro: Sete Letras).
- Lefort, Claude 1983 *A Invenção Democrática: Os Limites do Totalitarismo* (Sao Paulo: Brasiliense).
- Marçal Brandão, Gildo 1997 *A Esquerda Positiva. As duas almas do Partido Comunista 1920-1964* (São Paulo: Hucitec).
- Martins, Luciano 1985 *Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64* (Rio de Janeiro: Paz e Terra).
- Marx, Karl 1973 “El crédito y el capital ficticio” em *El Capital. Crítica de la Economía Política* (México: FCE) Vol. III.
- Matoso, Jorge 1999 *O Brasil Desempregado* (São Paulo: Fundação Perseu Abramo).

- Mello e Silva, Leonardo 1999 *A generalização difícil: A vida breve da Câmara setorial do complexo químico* (São Paulo: Annablume/Fapesp).
- Miagusko, Edson 2001 “Greve dos Petroleros de 1995: A Construção Democrática em Questão”. Dissertação de mestrado, Dpto. de Sociologia, FFLCH-USP.
- Navarro de Toledo, Caio 1977 *Iseb: fábrica de ideologías* (San Pablo: Atica).
- Nogueira Galvão, Walnice 1987 *A Economia Brasileira: crítica à razão dualista* (Petropolis: Vozes).
- Nun, José 1969 “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal” en *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales* (Santiago de Chile) Vol. II, N° 2, julio.
- Nun, José 2000 “O Futuro do emprego e a tese da massa marginal” em *Novos Estudos* (São Paulo: Edit. Bras. de Ciências) março.
- Offe, Claus 1989 “Trabalho: A categoria-chave da sociologia?” em *Revista Brasileira de Ciências Sociais* (São Paulo) N° 10, junho.
- Paoli, María Celia 1989 “Trabalhadores e Ciudadania: experiências do mundo público na história do Brasil moderno” em *Estudos Avançados* (São Paulo: USP) Vol. III, N° 7.
- Paoli, María Celia 2002 “Empresas e Responsabilidade Social: Os Enredamentos da Cidadania no Brasil” em De Souza Santos, Boaventura (org.) *Democratizar a Democracia: Os Caminhos da Democracia Participativa* (Rio de Janeiro: Civilização Brasileira).
- Paoli, María Celia et al. 1984 “Pensando a Classe Operária: Os Trabalhadores Sujeitos ao Imaginário Acadêmico” em *Revista Brasileira de História* (São Paulo) N° 6.
- Pochmann, Márcio 2001 *A Década dos Mitos. O novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil* (São Paulo: Contexto).
- Pollock, Friedrich 1989 “Is national socialism a new order” in Jay, Martin *L'Imagination Dialectique. L' Ecole de Francfort 1923-1950* (Paris: Payot).
- Porto Macedo Jr., Ronaldo 1994 “O Decisionismo de Carl Schmitt” em *Lua Nova* (São Paulo: Cedec).
- Rancière, Jacques 1996 *O Desentendimento. Política e Filosofia* (São Paulo: Editora 34).
- Ridenti, Marcelo 1999 “Em busca do povo brasileiro. Romantismo revolucionário de artistas e intelectuais (pós 1960)”. Tese de Livre-docência em sociologia, Universidad Estadual de Campinas, Campinas.

- Sader, Eder 1988 *Quando novos personagens entram em cena: experiências dos trabalhadores da Grande São Paulo. 1970-1980* (Rio de Janeiro: Paz e Terra).
- Saliba Rizek, Cibele 1998 “A Greve dos Petroleiros” em *Praga* (São Paulo) Nº 9.
- Schwarz, Roberto 1999 “Fim de século” em *Seqüências brasileiras. Ensaios* (São Paulo: Companhia das Letras).
- Tavares Coelho, Marco A. 2000 *Herança de um sonho. As memórias de um comunista* (Rio de Janeiro: Record).
- Teixeira da Silva, Fernando; Capelari, Naxara Márcia e Camilotti, Virginia (orgs.) 2003 *República, Liberalismo, Cidadania* (Piracicaba: Unimep).
- Thompson, Edward 1987 *A Formação da Classe Operária Inglesa* (Rio de Janeiro: Paz e Terra).
- Véras de Oliveira, Roberto 2002 “Sindicalismo e democracia no Brasil: atualizações. Do novo sindicalismo ao sindicato cidadão”. Tese de doutoramento Dpto. de Sociologia, FFLCH-USP, São Paulo.
- Werneck Vianna, Luiz Jorge 1997 *A Revolução Passiva* (Rio de Janeiro: Revan).
- Werneck Vianna, Luiz Jorge 1998 “A Construção da hegemonia no Brasil: uma visão gramsciana” em Kritsch, Raquel e Ricupero, Bernardo (orgs.) *Gramsci Revisitado: Estado, Política, Hegemonia e Poder* (São Paulo: Universidade de São Paulo).
- Werneck Vianna, Luis Jorge e Rezende de Carvalho, Maria 2001 “República e Civilização Brasileira” em Bignotto, Newton (org.) *Pensar a República* (Belo Horizonte/São Paulo: Edit. da UFMG e EDUSP).
- Yasbek, Maria Carmelita 2000 “Terceiro Setor e Despolitização” em *Revista Inscrita* (Brasília) julho.
- Zizek, Slavoj 2002 *O Paradigma da Ideologia* (São Paulo).

FELIPE BURBANO DE LARA*

ESTRATEGIAS PARA SOBREVIVIR
A LA CRISIS DEL ESTADO
EMPRESARIOS, POLÍTICA Y PARTIDOS
EN ECUADOR

A MEDIADOS DE LA DÉCADA DEL OCHENTA, los grupos de poder económico de la costa y la sierra ecuatorianas creyeron haber encontrado en la reforma neoliberal un proyecto compartido, propio, para la transformación del Estado. Si se tuviera que fijar un acontecimiento que marcara ese momento de optimismo, sería la victoria de León Febres Cordero y el Frente de Reconstrucción Nacional (FRN) en las elecciones presidenciales de 1984¹, las segundas que se realizaban desde el llamado retorno a la democracia². El neoliberalismo fue la ideología

* Profesor-investigador de FLACSO-Ecuador.

1 El FRN fue una alianza conformada por los partidos Conservador (PC), Liberal (PL) y Socialcristiano (PSC). El PC no había estado en el poder por lo menos por 50 años. El PL estuvo por última vez entre 1948-1952, y el PSC entre 1956-1960. Febres Cordero se afilió al PSC en 1978 para participar en las elecciones del retorno como candidato a diputado nacional. Era conocido en el mundo empresarial guayaquileño por su vinculación con el principal agroexportador de Ecuador, Luis Noboa Naranjo. Febres Cordero fue presidente de la Cámara de Industriales de Guayaquil y de la Federación de Cámaras de Industriales del Ecuador. Entre 1968 y 1970 fue senador de la República.

2 El Ecuador *retornó a la democracia* luego de una dictadura que se extendió desde mediados de 1972 hasta mediados de 1979. Fue un gobierno militar con dos momentos: el llamado *nacionalismo revolucionario* (1972-1976), presidido por el general Guillermo Rodríguez Lara, y el Triunvirato (1976-1979), integrado por los jefes de las tres ramas de las Fuerzas

que dio argumentos a empresarios y políticos para cuestionar los programas de modernización desarrollista aplicados desde la década del sesenta, pero redefinidos y profundizados durante la década del boom petrolero³. Aún más, las diferencias regionales entre empresarios costeños y serranos, constitutivas del Estado ecuatoriano, parecieron encontrar en el neoliberalismo una ideología donde podían ser superadas.

El triunfo del FRN es un parte-aguas en la historia política reciente de Ecuador: marca el fin de una etapa –la del desarrollismo– y el inicio de un contradictorio proceso de lucha por implantar un modelo de modernización sustentado en el mercado y en la liberalización de la economía. La particularidad del proceso ecuatoriano, por no decir su paradoja, es que el proyecto neoliberal fue levantado como bandera de lucha por aquellos sectores tradicionales que habían sido desplazados del poder durante dos décadas de políticas desarrollistas (en el lenguaje político de la época, oligarcas y gamonales). Fue el ropaje que utilizaron dichos grupos para darse un retoque de actualidad en un país obsesionado con la modernización. Las libertades individuales, el despliegue del mercado y su mano invisible, la crítica al Estado interventor, la reivindicación del espíritu emprendedor frente al burocratismo público, fueron algunos de los ideales que los movieron.

Sin embargo, el proyecto del FRN fue un intento fallido de los grupos de poder económico por empujar una reforma estatal bajo una conducción política propia y dentro de unos marcos plenamente establecidos. La coherencia del proyecto se desvaneció rápidamente por varios procesos simultáneos y convergentes: el estilo oligárquico y autoritario de la derecha política y de su principal representante, León Febres Cordero; el complejo juego político que abrió la democracia con la multiplicación de actores y voces; la lucha interminable por el modelo de modernización, y el colapso –me atrevo a decirlo– de una estructura de gobierno nacional que tuvo como pilares a los partidos y al Estado (aunque este último fenómeno sea, en realidad, la consecuencia de todo el proceso iniciado en 1984).

Cuando se piensa en los sectores dominantes ecuatorianos saltan enseguida algunas preguntas: ¿Dónde están? ¿Cómo identificarlos? ¿Se puede hablar de grupos dominantes? ¿Qué define a un grupo como dominante? Ninguno de los dos modelos clásicos para pensar la dominación –el de Marx y el de Weber– parece operar en Ecuador. No hay

Armadas. El Triunvirato asumió desde el inicio el compromiso de llevar a cabo un proceso ordenado de *retorno a la democracia*.

³ Ecuador se convirtió en 1972 en un país exportador de petróleo. Los ingresos que generó la venta externa de ese recurso natural transformaron la economía ecuatoriana. Las exportaciones totales de Ecuador pasaron de 963 millones en 1974 a 2.173 en 1979.

nada parecido a unos sectores capitalistas con capacidad para articular una visión de conjunto de la sociedad a través del Estado y de una ideología dominante; y tampoco se puede identificar la existencia de una estructura legítima de mando y obediencia entre gobernantes y gobernados, sobre la cual se pueda sostener algún sentido del orden político. Los grupos capitalistas han perdido la capacidad para controlar los procesos sociales y políticos, lo que plantea dificultades para hablar de ellos como sectores dominantes. Al mismo tiempo, la presencia de unos conflictos más o menos crónicos alrededor de la estructura de gobierno –ejemplificada en la caída de los últimos tres presidentes electos en las urnas– muestra unas dinámicas de lucha política y social que desbordan los límites sobre los cuales funciona cualquier forma de dominación legítima (y en el caso de Ecuador, la misma democracia). Podría decirse que los sectores capitalistas son grupos de poder que compiten con otros grupos en un escenario extremadamente fragmentado. Grupos cuya relación con el Estado no se define a partir de la construcción de una hegemonía política –en el sentido gramsciano– sino de la obtención corporativa de ventajas económicas. La pregunta es si esta forma de relacionarse con el Estado constituye un recurso último frente a una dificultad evidente para dominar la política; o si ha sido su modo habitual, histórico, de comportamiento de los sectores poderosos.

En este artículo trataré de responder a dos preguntas generales: ¿por qué fracasó ese esfuerzo hegemónico de empresarios y políticos expresado en el triunfo del FRN en las elecciones de 1984? y ¿por qué colapsó, más tarde, la estructura de gobierno en Ecuador? Problematizaré la relación entre los grupos de poder económico y el Estado –el tema de la dominación– en el contexto de la transición a la democracia vivida por Ecuador desde 1979. Para entender por qué la implantación de la reforma neoliberal fue tan conflictiva y ha dado resultados tan pobres, analizaré las características del modelo democrático que se adoptó con la transición. Como se verá, fue un modelo que conservó los contenidos del proyecto desarrollista de los años sesenta y setenta. Luego discutiré la forma en que se puso en marcha la agenda neoliberal; la contradicción entre los ideales de la política económica y la práctica corporativa de los grupos sociales y económicos; y los conflictos que desató su puesta en vigencia en el marco de un sistema de partidos fragmentado y polarizado. Argumentaré que la inestabilidad política que vive Ecuador es la consecuencia de una ruptura del vínculo entre desarrollo y democracia, que dejó al sistema político sin bases para su legitimación. En la parte final del artículo, intentaré hacer algunas reflexiones sobre la estrategia que vislumbro en los grupos de poder y en los principales partidos de Ecuador –un repliegue hacia el ámbito local como espacio último de dominación– para explicar las incertidumbres que se presentan hacia el futuro.

LOS AÑOS DE TRANSFORMACIÓN ANTI-OLIGÁRQUICA

El triunfo del FRN en las elecciones presidenciales de 1984 marca el fin de un proceso de reformas estructurales iniciado en la década del sesenta y profundizado en la del setenta. Esos casi veinte años estuvieron caracterizados por un intento de modernización de las estructuras tradicionales de poder en Ecuador, que apuntaba a la consolidación de un Estado moderno⁴. El discurso político que movió las reformas fue la denuncia de la dominación oligárquica y gamonal (Falleto, 1982); la necesidad de desembarazarse de las clases dominantes más tradicionales (Guerrero, 1983). En el contexto social y económico de los años sesenta y setenta los grupos tradicionales eran la oligarquía agroexportadora con asiento en la costa ecuatoriana, y la aristocracia terrateniente de la sierra cuyos orígenes se remontan a la época colonial. Mientras el poder de la oligarquía se originó en la riqueza generada por las exportaciones cacaoteras y el control que ejerció sobre el comercio exterior y el sistema financiero⁵, el poder de los terratenientes serranos se sustentó en el dominio territorial y en el control de una amplia población indígena sometida a relaciones de explotación y subordinación personal. La presencia de estos dos grupos de poder definió la estructura del Estado ecuatoriano de una manera contradictoria: o bien como un juego de negociaciones y transacciones permanentes entre ellos para preservar el dominio en su respectivo espacio regional⁶, o como un conflicto constante e irresuelto por controlar el Estado, que condujo a Ecuador a una crisis de hegemonía más o menos constante desde 1930 (Cueva, 1998)⁷.

La importancia de la década del sesenta radica justamente en que se puso en marcha un plan de reformas estructurales para afectar el poder de los dos grupos. La política se inspiró en los programas desarrollistas de orientación cepalina: reforma agraria, intervención del Estado en

4 La formación del Estado moderno, a partir de los años sesenta, se pensó como la superación de los enclaves regionales de poder de los grupos tradicionales. La idea de un Estado moderno suponía la creación de una estructura política con capacidad y cobertura nacional.

5 El auge de las exportaciones cacaoteras tuvo lugar a finales del siglo XIX y se extendió hasta mediados de la década del veinte. Ecuador llegó a ser el principal exportador de cacao en el mundo. Para un análisis de la oligarquía ecuatoriana, ver el libro de Guerrero, Andrés (1982).

6 Hay dos versiones de esta interpretación: una habla de un *pacto oligárquico* (Quintero, 1988) y otra de una relación conflictiva entre los dos grupos de poder, pero mediada por una dinámica de negociación, acuerdos y rupturas permanentes (León, 2003).

7 Según esta versión, en Ecuador se produjo a finales de los años veinte una crisis hegemónica de los principales grupos de poder regional, que llevó a la aparición del populismo velasquista.

el desarrollo y política de fomento industrial. Combinó una orientación de cambio explícita –las reformas estructurales– con una redefinición del alcance y los objetivos de la política económica⁸. La puesta en marcha del proyecto fue obra de la Junta Militar que gobernó Ecuador entre 1963 y 1966⁹. El plan de reformas fue concebido por militares e intelectuales de clase media como una alternativa para dar respuesta a los problemas del subdesarrollo y dependencia (Falleto, 1982). La imagen del cambio, el desarrollo y la modernización se planteó como una condición previa para hacer viable cualquier sistema democrático¹⁰.

Este primer intento de reformas estructurales fue retomado a inicios de los años setenta por una nueva dictadura militar, encabezada por el general Guillermo Rodríguez Lara¹¹. En este segundo momento, el proyecto contó con mayores recursos y con definiciones políticas más claras, lo que le dio mayor profundidad. Rodríguez Lara retomó las mismas líneas de acción de los años sesenta: reforma agraria, fomento industrial e intervención del Estado en el desarrollo. La dictadura se definió como *nacionalista y revolucionaria*, comprometida con un programa *anti-oligárquico*. Los grupos de poder tradicional fueron denunciados como una *minoría opresora*, que encarnaba una *estructura despótica de explotación*, con *falsos valores* y mitos políticos (Argones, 1984). El gran instrumento de acción del gobierno militar fue el Estado,

8 “No es aventurado decir que hasta los años cincuenta, la política económica del Ecuador estaba dictada por la coyuntura económica, con un horizonte de muy corto plazo (...) La política se reducía, en la práctica, al manejo de la moneda y los cambios” (Salgado, 1995: 27). “El Estado desarrollista partía de una premisa esencial: la aceleración de las economías atrasadas no podía ser un fenómeno espontáneo, que resultase exclusivamente del funcionamiento de las fuerzas del mercado, sino de la combinación de la iniciativa privada con la vigorosa acción del Estado. Propugnaba la acción del Estado en sectores estratégicos mediante una planificación y la realización de reformas estructurales, todo ello en el contexto de economías mixtas en que funcionase el mercado” (Salgado, 1995: 27).

9 La Junta llegó al poder luego de un golpe de Estado en contra del entonces presidente Carlos Julio Arosemena, a quien sectores conservadores identificaban como de izquierda. A comienzos de los años sesenta, la coyuntura en Ecuador estuvo marcada por el surgimiento de una serie de organizaciones de izquierda, inspiradas en el triunfo de la Revolución Cubana. La Junta Militar fue una dictadura anticomunista –proscribió al Partido Comunista– que planteó la reforma agraria en el marco de la política norteamericana de la Alianza para el Progreso. Ver al respecto Cueva, Agustín (1976) y Guerrero, Andrés (1983).

10 El general Marcos Gándara Enríquez, uno de los integrantes de la Junta, sostuvo que el golpe se justificaba para modernizar la estructura del Estado y efectuar las más importantes reformas socioeconómicas que Ecuador necesitaba con urgencia y que permitieran, en un plazo adecuado, restablecer la democracia sobre bases más amplias, justas, modernas y eficientes, para garantizar en el futuro una mayor participación popular y conferir mayor estabilidad a los gobiernos constitucionales.

11 El general Guillermo Rodríguez Lara dio un golpe de Estado cuando estaba por concluir el quinto gobierno del Dr. Velasco Ibarra. En 1970, Velasco se había declarado dictador con el apoyo de las Fuerzas Armadas. Ver pie de página N° 14.

y su principal recurso financiero el petróleo. La importancia del petróleo para el programa reformista hay que subrayarla por su dimensión histórica. No significó solamente que el gobierno militar contara con una alucinante cantidad de recursos para financiar sus políticas, sino también que el Estado ganara distancia política respecto de los grupos de poder. Como escribió un observador externo: “el Estado disponía de un poder jamás visto en la historia del país” (Mills, 1984: 14). El Estado ecuatoriano se fortaleció frente a una sociedad terrateniente y oligárquica en proceso de transformación, y al hacerlo, en forma simultánea, se convirtió en el gran referente de la política y el cambio.

El resultado más visible de la política en los años setenta fue la ampliación del campo de acción estatal gracias a la apropiación pública y la redistribución de la renta petrolera. La intervención del Estado en la economía y la sociedad simbolizó para amplios sectores sociales urbanos y rurales la posibilidad de incorporarse al desarrollo.

El gobierno militar puso en marcha políticas de educación, salud, bienestar social y desarrollo rural¹². También empujó activamente el proyecto nacional de industrialización por sustitución de importaciones; reguló el funcionamiento de los mercados internos; fortaleció los sistemas de planificación para racionalizar las inversiones privadas y públicas; y amplió algunos criterios de justicia social en materia de protección laboral (CORDES, 1999: 328). El petróleo potenció las cuatro dimensiones del Estado desarrollista: intervencionista, tecnocrático, redistribucionista y empresario/empleador (CORDES, 1999: 328). “La mayor parte del esfuerzo modernizador descansaba en las inversiones públicas y en la creación de múltiples agencias de gobierno que absorberían la mayor parte de los recursos humanos calificados” (CORDES, 1999: 328). Al mismo tiempo, la reafirmación del carácter nacionalista del modelo se expresó en la definición de unos “sectores estratégicos” de la economía (recursos naturales, energía y telecomunicaciones) reservados para el Estado.

La intervención estatal para propiciar un cambio modernizador fue debatida por los sectores medios ilustrados como parte de un esfuerzo por generar una burguesía nacional capaz de sostener el modelo de desarrollo en el mediano y largo plazo. El surgimiento de esta clase demandaba la creación de una dinámica de acumulación distinta de aquella sobre la cual se levantó el poder de los grupos tradicionales (comercio exterior y propiedad de la tierra) (Bocco, 1982). Sin la aparición de un sector capitalista moderno se creía que la democracia

12 Si bien la tradición constitucional de Ecuador había incorporado progresivamente unos derechos sociales como obligaciones del Estado, desde los años sesenta y setenta esas obligaciones van acompañadas de un programa de reformas de las estructuras tradicionales del poder. Ver al respecto Arcos, Carlos (1998).

no era viable en el largo plazo (Cueva, 1998). El fracaso constante de la democracia se atribuyó justamente a un entrecruzamiento de los intereses de los *nuevos ricos* con los de la *aristocracia empobrecida* (Hurtado, 1997). La conclusión más importante del desarrollismo ecuatoriano fue que mientras no apareciera en Ecuador una burguesía capaz de diferenciarse claramente de la oligarquía y convertirse en la fracción hegemónica de la clase dominante (Hurtado, 1997: 196), le correspondía al Estado la tarea de transformar estructuralmente el país y modernizarlo¹³.

A diferencia de otros países de América del Sur, la configuración de la matriz estado-céntrica (Cavarozzi, 1997) en Ecuador no fue el resultado de un movimiento o partido populista. Esto no significa, sin embargo, que Ecuador haya sido ajeno a la tradición populista. Todo lo contrario, el populismo dominó la política entre 1930 y 1970 a través de la figura de Velasco Ibarra¹⁴. El populismo velasquista ha sido definido como el movimiento que marcó el tránsito de *la política de notables* a *la política de masas* (De la Torre, 1993). Inauguró un estilo de hacer política basado en un modo de movilización de los sectores populares –la ocupación de espacios públicos antes vedados– y una retórica que privilegió el antagonismo pueblo/oligarquía. Sin embargo, la fuerza electoral del velasquismo, su expresividad simbólica, su fuerza retórica¹⁵, contrastó siempre con su débil capacidad para armar alianzas y programas de gobierno que permitieran configurar un modelo de Estado nacional popular. El personalismo de Velasco Ibarra lo ubicó como el padre salvador de la patria, incomprendido por todos los sectores, pero no como el propulsor de un modelo estatal. En ningún momento de la larga trayectoria política de Velasco Ibarra se vislumbró algo parecido a un programa para golpear a los grupos tradicionales de poder e incorporar a los pobres a políticas de justicia social permanentes. Velasco Ibarra fue una figura simbólica, protectora de los pobres –de *la chusma* como los llamó–, que los dignificaba en el lenguaje y en la retórica, y a quien estos veneraban; pero su práctica política nunca estuvo dirigida a crear un Estado que diera forma a su retórica anti-oligárquica. El re-

13 Esta imagen coincide plenamente con la descrita por Touraine para el Estado latinoamericano bajo los regímenes nacional-populares. Ver Touraine, Alain (1989).

14 Velasco Ibarra fue cinco veces presidente de Ecuador (1934-1935; 1944-1947; 1952-1956; 1960-1961; y 1968-1972). De las cinco veces, sólo una concluyó el período para el cual había sido electo. La otra expresión del populismo fue la Concentración de Fuerzas Populares (CFP), un partido que dominó la política guayaquileña entre 1950 y 1960. Fue el principal partido de la transición a la democracia en 1979.

15 Esa fuerza retórica ha quedado plasmada en una frase célebre de Velasco: *Dadme un balcón y seré presidente*. Para un debate sobre el populismo ecuatoriano se puede ver: Rafael Quintero (1988), Carlos de la Torre (1993), Agustín Cueva (1998).

formismo militar fue una reacción y una respuesta, al mismo tiempo, a la débil capacidad estatal del populismo velasquista.

TRANSICIÓN A LA DEMOCRACIA Y QUIEBRE DEL MODELO DESARROLLISTA

La transición a la democracia fue un intento por dar forma política y legitimar los cambios que se habían dado en la estructura socioeconómica durante veinte años¹⁶.

Desde una perspectiva histórica, se puede sostener que propició una suerte de encuentro entre modernización y democracia¹⁷. Si bien en las dos décadas anteriores la democracia no estuvo ausente del discurso de las reformas estructurales, la posibilidad de implantarla se condicionó a unos cambios previos en las estructuras de poder.

Dos imágenes dominan el proyecto de la transición: el desarrollo como horizonte de un futuro mejor, incluyente en términos sociales, y el Estado como eje y gestor de ese proceso. En términos de construcción y diseño institucional, el principal objetivo fue la creación de un sistema político que actuara como espacio de mediación entre la sociedad y el Estado teniendo como actores principales a los partidos¹⁸. La democracia trajo consigo una diferenciación muy importante entre sistema político –como conjunto institucional– y Estado. Para un país con una pobre tradición democrática, esa distinción de campos y espacios políticos fue una *invención radical* (Andrade: 2003). El éxito de la transición dependía de la capacidad del nuevo sistema para procesar la pluralidad y diversidad de intereses en decisiones que expresaran alguna forma de consenso mayoritario. La gran innovación consistía justamente en desplazar la política desde el Estado –donde se había alojado en los últimos veinte años, pero particularmente en la década del setenta– hacia las nuevas instituciones representativas.

16 El proceso de transición duró tres años, de 1976 a 1979. En ese tiempo funcionaron tres comisiones: una redactó la Constitución de 1978; otra reformó la Constitución de 1948; y una tercera la nueva Ley de Elecciones y la nueva Ley de Partidos. La dictadura hizo luego un referéndum para que el país escogiera entre las dos constituciones. Ganó ampliamente la Constitución de 1978. Ver al respecto Burbano de Lara, Felipe (1997).

17 Es importante subrayar un hecho: en veinte años se realizaron en Ecuador apenas dos elecciones, las de 1958 (que ganó Velasco Ibarra) y las de 1968 (que también ganó Velasco Ibarra). La elección del retorno fue la primera en diez años y la segunda en veinte años.

18 La nueva Ley de Partido los obligaba a tener una declaración de principios ideológicos, un programa de gobierno, un número de afiliados equivalente al 1,5% del padrón electoral, registros en al menos diez provincias y cumplir con una barrera legal de salida del 5% (disposición esta última que nunca se llegó a cumplir). A cambio, los partidos tenían el monopolio de la representación, ya que ningún ciudadano podía participar en una elección si no tenía el auspicio de algún partido.

Sin embargo, el funcionamiento del sistema político se asentó en el modelo desarrollista de los años setenta. En última instancia, lo que la democracia debía legitimar era el modelo construido por el reformismo militar. El espacio político que abrió la democracia, sobre la base de un pleno reconocimiento de libertades ciudadanas, estuvo marcado por una continuidad con el proceso de las décadas anteriores. La Constitución de 1978, que empezó a regir con el primer gobierno, reafirmó el compromiso del Estado con un conjunto de políticas de bienestar: salarios mínimos, salud, educación, alimentación, protección social y vivienda. “En materia de derechos sociales, nada quedaba al margen de la responsabilidad y obligación del Estado” (CORDES, 1999: 219). La Constitución también ratificó todos los aspectos fundamentales del modelo de sustitución de importaciones: protección de los mercados internos para estimular la industria nacional; reforma de las estructuras agrarias; regulación de los mercados internos mediante precios y subsidios; planificación de las actividades privadas y estatales; control de las inversiones extranjeras bajo un principio de soberanía nacional; y redistribución del ingreso (CORDES, 1999: 328). De este manera, la nueva democracia se legitimaría en el cumplimiento de los ideales y metas que prometía el modelo desarrollista. Si bien la transición creó un campo político de competencia partidista e intervención ciudadana, lo hizo dentro de un esquema económico y estatal plenamente definido.

La apertura del espacio político, sin embargo, produjo dinámicas inesperadas, que se pusieron de manifiesto desde el inicio. En primer lugar, el sistema político se vio saturado, envuelto, en una dinámica de conflictos múltiples y cruzados entre los partidos políticos¹⁹. Esa conflictividad alejó del escenario democrático los consensos mínimos requeridos por una política de fortalecimiento institucional²⁰. En segundo

19 La transición ecuatoriana, a diferencia de otras en América Latina, no estuvo sustentada en lo que se ha llamado un *pacto fundacional*; esto es, un acuerdo entre los principales actores sociales y políticos sobre un determinado arreglo institucional y unas determinadas reglas del juego político.

20 El sistema de partidos que funcionó desde el retorno a la democracia tuvo como eje a cuatro organizaciones: el Partido Social Cristiano (PSC), la Izquierda Democrática (un partido socialdemócrata fundado en 1977), la Democracia Popular (fundada en 1964) y el Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE), que reemplazó desde 1984 a la CFP. A estos cuatro partidos, que llegaron a concentrar el 78% de los votos en las elecciones parlamentarias (Pachano, 2005), se unió siempre una fuerza de izquierda (el Partido Socialista entre 1986 y 1992, el MPD entre 1994 y 1998, y Pachakutik entre 1996 y la actualidad), con lo cual hubo siempre cinco partidos o bloques fuertes en el Congreso. Los ejes de conflicto que determinaron las intrincadas lógicas de interacción entre los partidos fueron los siguientes: partidos modernos/partidos tradicionales; partidos oligárquicos/partidos progresistas; partidos oligárquicos/partido populista; partidos modernos/partido populista; partidos de izquierda/partidos de derecha. Progresivamente reaparecerá el corte regional: partidos costeños/partidos serranos. Este complejo sistema de múltiples y cruzadas oposiciones

lugar, el juego político se vio ampliamente dominado por la presencia del Estado (una de las consecuencias del auge petrolero). Los actores sociales y políticos asumieron que el poder residía en el Estado y actuaron conforme a esa convicción. El dominio del Estado en la política condicionó, a su vez, la naturaleza de los partidos: estos se concibieron a sí mismos como organizaciones con vocación electoral y estatal (Verdesoto, 1990), cuya capacidad de acción estaba directamente asociada a sus posibilidades de acceso a los recursos públicos. Y en tercer lugar, la larga ausencia de vida democrática, unida al auge petrolero y a la matriz estado-céntrica, había fortalecido un modelo corporatista de representación de intereses y distribución de recursos. Los grupos sociales y económicos siguieron movilizándose con el propósito de conseguir algún trato particularizado del Estado (ya sea mediante fondos públicos con asignaciones específicas, regímenes especiales de pensiones, licencias de importación, franquicias impositivas, inversiones privadas ligadas a contratos gubernamentales; Torres, 1998: 120). Dentro de este esquema, los partidos actuaron como vehículos para alcanzar el reconocimiento de intereses particulares. De este modo, el espacio público que abrió la democracia quedó fragmentado por la multiplicidad de partidos y por esta búsqueda particularista de ventajas estatales. Las libertades políticas que consagró la democracia incentivaron, a su vez, la movilización de múltiples sectores amparados en la idea de los derechos sociales.

La transición se enfrentó casi de inmediato con la crisis económica general que golpeó a América Latina a inicios de los años ochenta. Para Ecuador, esa crisis supuso el inicio de una continua y progresiva ruptura del vínculo entre desarrollismo y democracia. La luna de miel abierta por la transición duró apenas tres años. Los desajustes provocados por la deuda externa en 1982, unidos a la caída de los precios del petróleo, llevaron a las primeras medidas de ajuste. En mayo de ese mismo año el gobierno devaluó la moneda por primera vez en más de una década (la última vez había sido en 1970). En octubre se anunció una reforma tributaria, una reducción del subsidio a la gasolina, la suspensión del subsidio al trigo, la renegociación de la deuda externa y un

hace que la política partidista transcurra siempre de manera polarizada y fragmentada. De acuerdo con los ejes señalados, se puede ubicar a los cuatro grandes partidos de la siguiente manera. PSC: oligárquico, tradicional, costeño, derecha; ID: progresista, moderno, serrano, centro-izquierda; DP: progresista, serrano, moderno, centro-izquierda; PRE: populista, costeño, progresista. Los partidos de izquierda se definieron básicamente como serranos, modernos, progresistas. Si bien estos cuatro partidos funcionaron como ejes del sistema, lo cual quiere decir que determinaron sus lógicas de conflicto, el Congreso ecuatoriano ha operado con un promedio de doce agrupaciones con algún tipo de representación. Estos pequeños partidos han sido decisivos en el proceso de formación de mayorías (siempre fluctuantes, por lo demás). Ver Burbano de Lara, Felipe y Rowland, Michel (1998).

aumento salarial para compensar el costo del ajuste (CORDES, 1999: 380). Fue el primero de muchos *paquetazos* que vendrían con los sucesivos gobiernos, dolorosos en términos sociales y muy costosos en términos políticos²¹. Ecuador no había experimentado un conjunto de medidas tan fuertes desde comienzos de la década anterior. Las medidas generaron los primeros conflictos y convocatorias a huelgas nacionales por parte del Frente Unitario de los Trabajadores (FUT), una alianza de las tres principales centrales sindicales del país. Ese primer paquete constituyó el amargo despertar de un proceso que había prometido el bienestar general.

Las segundas elecciones de la democracia se realizaron en este contexto de incertidumbre económica y social, y en ellas triunfó el FRN con una retórica neoliberal. La victoria fue el resultado de un esfuerzo enorme de rearticulación de la derecha política en Ecuador. El liderazgo de Febres Cordero unió a organizaciones políticas tradicionales y a empresarios de la costa y la sierra. Para el progresismo de los años sesenta y setenta, el triunfo del FRN mostró que toda la tradición oligárquica de Ecuador no había desaparecido después de veinte años de transformismo desarrollista.

De allí que la llegada al poder de Febres Cordero simbolizara una suerte de retorno al poder de los grupos tradicionales. Hay que ver ese momento como el de un viraje histórico, contradictorio, en el que la iniciativa de la modernización –esa retórica que tanta capacidad movilizadora despierta en Ecuador– se desplazó del reformismo militar y el progresismo civil a la derecha tradicional y a los grupos económicos. Fue un movimiento que se propuso dar una respuesta a la crisis del modelo de intervención estatal, a la vez que recuperar la hegemonía política.

El triunfo del FRN apuntó en tres direcciones: desmontar las políticas con las cuales se había golpeado al poder tradicional durante los años sesenta y sobre todo setenta; controlar la renta petrolera de forma directa, el gran recurso del Estado desarrollista; y romper el Estado como aparato de poder desde donde se construía una hegemonía anti-oligárquica. El neoliberalismo fue el instrumento que viabilizó ese objetivo político general; la ideología que dio argumentos sólidos frente a la crisis. Con el gobierno de Febres Cordero, el enfoque del ajuste cambió radicalmente: dejó de ser una simple corrección de los desequilibrios macroeconómicos de corto plazo, provocados por factores externos, para volverse una herramienta de la transformación

21 Los *paquetazos*, tal como se los bautizó en el lenguaje popular, incluían aumentos de los precios de los combustibles, de las tarifas eléctricas, recortes al presupuesto del gasto social del Estado y, cuando aún existía la moneda nacional –el sucre– devaluaciones. Por lo general, su objetivo era corregir déficit fiscales, crisis de balanza de pagos y/o desajustes cambiarios.

neoliberal. Se puso en marcha un proyecto estatal asumido directamente por empresarios y políticos, que consistía, paradójicamente, en desmontar todo el instrumental creado para el desarrollo. El equipo económico de Febres Cordero explicó la crisis no por factores externos a la economía nacional, sino por deficiencias insostenibles del modelo de sustitución de importaciones, derivadas del excesivo gasto público, del inaceptable intervencionismo estatal –atentatorio de los postulados liberales– y de todo un arsenal de políticas de regulación del mercado²². La fuerza del neoliberalismo se debió al nuevo horizonte que abrió con una interpretación distinta y bastante seductora de la crisis económica. Desarmó los argumentos del desarrollismo y ofreció razones poderosas para destruir lo que los empresarios vieron siempre con sospecha: el intervencionismo estatal como instrumento de crecimiento económico y redistribución²³. Los grupos oligárquicos costeños, sobre todo, habían considerado al Estado desarrollista como un instrumento del centralismo quiteño y serrano para controlar los recursos del petróleo.

La puesta en marcha de la reforma neoliberal en realidad abrió una larga historia de enfrentamientos sociales y políticos en torno al modelo de modernización. El estilo autoritario de Febres Cordero provocó frecuentes y muy serios conflictos institucionales, polarizó a Ecuador, dividió a los propios sectores empresariales de la costa y la sierra y a la misma derecha²⁴. Febres Cordero hizo que el modelo per-

22 Entre 1984 y 1985 el gobierno liberó el mercado cambiario y financiero, eliminó los controles de precios a los productos agrícolas, revisó los subsidios a los combustibles, modificó el sistema de tasas de interés, puso en marcha una reducción gradual de las protecciones arancelarias del mercado interno, y eliminó buena parte de las prohibiciones a las importaciones. Las medidas apuntaron no sólo a corregir los desajustes de corto plazo sino a redefinir el eje de acumulación a partir del sector exportador de la economía, precisamente aquel que, para la mirada neoliberal, había sido golpeado durante la década del setenta por un inconsistente modelo de sustitución de importaciones.

23 El gobierno de Febres Cordero, con su plataforma de liberación de los mercados y apertura económica, había sido declarado por Ronald Reagan como un ejemplo para América Latina.

24 El estilo del presidente provocó frecuentes y muy serios conflictos institucionales. Uno de ellos se produjo cuando ordenó que la Corte Suprema de Justicia fuera rodeada por tanques militares para evitar la posesión del cargo de los magistrados designados por un Congreso opositor. Durante los cuatro años de gobierno, el presidente aprobó 26 leyes mediante el recurso excepcional de los *decretos de emergencia*, con lo cual generó un conflicto constante con el Congreso. Un tercer conflicto muy grave fue la fallida revuelta militar del general Frank Vargas en marzo de 1986. Vargas tomó las bases aéreas de Manta y Quito para forzar una renuncia del presidente, pero fue derrotado por militares leales al gobierno. En marzo de 1987, como secuela de este conflicto, el presidente fue secuestrado en la Base Aérea de Manta por un grupo de comandos que negoció su devolución a cambio de la libertad de Frank Vargas. Son sólo unos ejemplos del tormentoso y conflictivo gobierno del ingeniero Febres Cordero. Ver al respecto, Montúfar, César (2000).

diera la consistencia que pareció tener al inicio²⁵. Los problemas no se derivaron, sin embargo, sólo del estilo particular de hacer política de Febres Cordero. Se explican por unas determinadas formas de articulación entre economía, política y sociedad que contrariaban de modo reiterativo los ideales sugeridos por el modelo neoliberal, de un lado, y los postulados normativos de la democracia, por otro. Las reformas neoliberales pusieron en evidencia al menos tres problemas: a) la ausencia de un empresariado dispuesto a competir en el libre mercado, a respetar sus reglas y a no servirse del Estado para obtener rentas económicas extraordinarias²⁶; b) la ingobernabilidad de un sistema político que condensa múltiples y cruzadas líneas de conflicto y en el cual los consensos se diluyen en la fragmentación partidaria²⁷; y c) la dificultad de encontrar un mecanismo sustitutivo de equilibrio social y político –una suerte de pacto de distribución de la riqueza– fuera de un esquema corporatista de representación de intereses. Toda la conflictividad que los partidos instalaron desde el inicio del retorno en el sistema político se vio alimentada con nuevas líneas de enfrentamiento: estatismo versus mercado, partidos versus empresarios, y costa versus sierra (Febres Cordero produjo una reactivación de las disputas regionales)²⁸. A la conflictividad partidista dentro del sistema político se sumó la contestación al modelo neoliberal desde diversos sectores sociales: el movimiento obrero durante los años ochenta, los sindicatos

25 El estilo político de Febres Cordero provocó una ruptura de la derecha, que llevó a la formación del PUR en 1992 y al triunfo de Sixto Durán Ballén, un político conservador quiteño, en las elecciones presidenciales de ese año. Durán Ballén triunfó en dichos comicios sobre el candidato socialcristiano, Jaime Nebot, el delfín de Febres Cordero. El vicepresidente de Durán Ballén fue Alberto Dahik, ex ministro de Finanzas de Febres Cordero, y con quien se había enemistado. Dahik fue uno de los artífices de la reforma neoliberal en Ecuador. En 1995 el PSC lo acusó de corrupción y fue destituido del cargo de vicepresidente a través de un juicio político. Desde entonces vive autoexiliado en Costa Rica.

26 Este interrogante surgió apenas se hizo cargo del gobierno Febres Cordero. Una de sus primeras decisiones consistió en un gigantesco subsidio al sector empresarial gracias a una redefinición de las condiciones en que el Banco Central había convertido a suces las deudas externas del sector privado en 1982. La sucretización, como se llamó a la operación, es sólo un ejemplo de un comportamiento de los grupos económicos que ha buscado de manera más o menos permanente protecciones y ventajas estatales.

27 El sistema de partidos ecuatoriano ha sido definido como *multipartidismo extremo* (Conaghan: 2003) o *pluralismo polarizado* (Burbano de Lara y Rowland, 1998) atendiendo tanto al número de partidos –doce en promedio con representación en el Parlamento– como a la distancia simbólica e ideológica entre ellos.

28 Febres Cordero levantó un discurso crítico de los partidos, al mismo tiempo que reivindicó a los empresarios y su espíritu innovador. Una de sus frases de campaña más recordadas es aquella de que *los políticos no han manejado ni la tienda de la esquina*. La imagen del empresario articuló un complejo sistema de oposiciones en su discurso político. Ver el libro de César Montúfar ya citado.

estatales a lo largo de todo el período de reformas²⁹, y el movimiento indígena durante la década del noventa³⁰. Si bien la agenda neoliberal se impuso en Ecuador, no ha tenido desde entonces el soporte de un bloque político y empresarial sólido. La ejecución del modelo ha sido discontinua, inmersa en un escenario de crisis de gobernabilidad provocada por los partidos, de ajuste constante de las grandes variables macro, y de pérdida de referencia del horizonte democrático que abrió la transición.

De los tres problemas señalados –ausencia de un empresariado con convicciones liberales, un sistema partidario fragmentado y polarizado, y la falta de un acuerdo redistributivo– quizá el que más ha pesado ha sido el modelo corporatista de gestión política. La mayor dificultad de todo el proceso de reforma –el cuello de botella– ha sido, sin duda, el casi crónico déficit fiscal. La razón es bastante clara: expresa la imposibilidad de la política ecuatoriana de liberarse de la “acumulación de compromisos fiscales y arreglos corporatistas” (Torres, 1998: 122). La política fiscal no ha podido desvincularse de las presiones que vienen desde los partidos (a través del sistema político) y desde múltiples y variados sectores públicos y privados, cada cual exigiendo alguna cobertura a sus demandas³¹. Los ocho acuerdos no cumplidos con el FMI, de nueve firmados entre mediados de los ochenta y fines de los no-

29 Los conflictos en el sector público fueron particularmente altos entre 1982 y 1990. El número de conflictos pasó de 61 en 1982 a 191 en 1990. En los años siguientes decrecieron, pero siguieron siendo intensos en aquellos sectores que no habían podido ser privatizados: energía, seguridad social y parcialmente el sector petroleras; también han sido permanentes las paralizaciones de médicos y maestros (CORDES, 1999: 232).

30 El movimiento indígena añadió una nueva dimensión de conflicto a la escena ecuatoriana: la del corte étnico. La lucha del movimiento indígena tuvo siempre dos grandes ejes: su oposición a la política neoliberal y su demanda de reconocimiento identitaria a través de la idea de un *estado plurinacional*. Los indígenas protagonizaron movilizaciones nacionales en 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

31 Sólo dos ejemplos: ningún gobierno ha podido eliminar el subsidio al gas de uso doméstico, pese a que se ha demostrado que genera un enorme contrabando hacia Perú (dada la diferencia de precios) y un consumo dispendioso de las familias de más altos ingresos –que lo usan incluso para calentar sus piscinas–, de hoteles y algunas industrias de menor tamaño. El subsidio al gas se ha convertido, si cabe la expresión, en un símbolo de la resistencia popular a las políticas de ajuste. Detrás de su defensa aparece una demanda de protección de los sectores populares hacia el Estado. De esa protección, sin embargo, se benefician también los sectores de altos ingresos. Los gobiernos tiemblan cuando el FMI sugiere la eliminación del subsidio para mejorar la situación fiscal (el subsidio cuesta anualmente entre 200 y 300 millones de dólares). En 1997, Bucaram redujo el subsidio del gas, aumentó los precios, y cayó. El otro ejemplo es la crisis financiera de 1999: el Estado transfirió a bancos a punto de quebrar 900 millones de dólares en créditos extraordinarios de liquidez; y luego debió emitir papeles por 1.300 millones de dólares para cubrir los depósitos de todos los ahorristas, sin límite de fondos, afectados por la quiebra de algunos de los principales bancos del sistema.

venta, constituyen una confirmación de esta imposibilidad de controlar el gasto público. Cada uno de esos compromisos obligaba a Ecuador a cumplir metas de déficit fiscal que nunca se alcanzaban. Toda esta lógica de funcionamiento de la política, vinculada a la repartición de los recursos estatales, se ha movido a contrapelo de las exigencias de equilibrio fiscal inherentes a la concepción neoliberal de estabilidad macroeconómica³².

Adicionalmente, explica la ausencia de un espacio público vinculado con la política, donde los diversos intereses puedan encontrar un lugar para su mediación y acuerdo.

INEQUIDAD Y CRISIS DEL ESTADO

Cuando se miran los resultados globales de este esfuerzo contradictorio de cambio de modelo económico, el balance es desastroso. En Ecuador no se habla de una sino de dos décadas pérdidas (García, 2003). También de un notorio retroceso de la economía en términos de su productividad, competitividad y rentabilidad en relación con los países centrales (García, 2003). El crecimiento de la economía ha sido mucho más bajo que en las décadas anteriores. Entre 1980 y 1990 la economía creció a una tasa anual promedio del 1,8%, muy por debajo de los índices obtenidos en las tres décadas anteriores (4,9% entre 1951-1960; 4,7% entre 1961-1970; y 8,9% entre 1971-1980; PNUD, 2004a). La pobreza y la indigencia siguen siendo fenómenos generalizados. De acuerdo con datos del PNUD, a inicios de la década del noventa, el 62,1% de las personas vivía en condiciones de pobreza, y el 26,1% en condiciones de indigencia. Hacia finales de la misma década esos porcentajes subieron a 63,6 y 31,3, respectivamente³³. La desigualdad también aumentó. Los ingresos del 10% de la población más pobre son hoy 24,4 veces menores a los ingresos del 10% de la población más rica. A comienzos de la década la diferencia era de 14,5 veces. La concentración de la riqueza ha sido interpretada como el resultado de un modelo “predatorio” de repartición de la riqueza; de acuerdo con esta visión, la disputa redistributiva que trajo el ajuste se resolvió siempre mediante transferencias de recursos de los sectores más pobres hacia

32 La inestabilidad cambiaría más o menos crónica que vivió Ecuador desde el inicio del ajuste en 1982, llevó a que el gobierno de Jamil Mahuad adoptara, en enero de 2000, el dólar como moneda nacional. De esa manera, Ecuador renunció a tener una política monetaria propia. Fue una medida desesperada para evitar que los permanentes déficits fiscales, ocasionados por incrementos en el gasto público, condujeran a emisiones monetarias y excesos de liquidez que, a su vez, provocaban olas especulativas con el dólar.

33 El PNUD define la pobreza como todo ingreso insuficiente para cubrir todas las necesidades básicas de un individuo y un hogar. Y la *indigencia*, como todo ingreso insuficiente para cubrir las necesidades básicas de alimentación de un individuo o un hogar.

los más ricos (Montúfar, 2004: 111-131). Es igualmente notorio el deterioro de los servicios públicos de salud, educación y seguridad social. Los datos globales muestran la pérdida de las capacidades del Estado, de sus aparatos técnicos y burocráticos, para cumplir con una función redistributiva básica. Queda poca duda de que hacia el fin del segundo milenio Ecuador había perdido por completo el horizonte del desarrollo (y de la democracia, por consiguiente).

El costo más grave que han tenido veinte años de políticas de ajuste –no sólo para Ecuador, sino en general para América Latina– ha sido la destrucción de las capacidades estatales, consecuencia de un anti-estatismo radical de la visión dominante de la economía. Cuando la literatura sobre la transición volvió a preguntarse por el Estado, después de muchos años de interesarse casi exclusivamente por el sistema político, lo que describió fue un panorama desolador. Se habla de un “derrumbe” del Estado (Cavarozzi, 1997: 96); de un Estado “virtualmente evaporado” o “anémico” (PNUD, 2004a: 66); de “un verdadero festival del derrumbe del Estado, que en la década pasada acabó dejándonos casi inermes de este componente fundamental de la vida social” (O’Donnell, 2004: 4). Se concluye que la democracia no impidió el desmantelamiento del Estado (Cavarozzi, 1997: 100). Todo lo contrario, lo propició. Las preguntas apuntan no sólo a la calidad de la democracia sino a su propia sobrevivencia (O’Donnell, 2004; PNUD, 2004a; Calderón, 2004; Linz y Stepan, 1996). Las dificultades que se vislumbran en el horizonte redefinen el debate sobre democracia y Estado. Hoy se pregunta si el adjetivo democrático se aplica sólo al régimen político o también al Estado (O’Donnell, 2004). La pregunta es fundamental, porque se teme que la crisis del Estado pueda arrastrar también al sistema político democrático (Calderón, 2004). El debate no deja de ser en cierto modo paradójico, puesto que atribuye al Estado, y no a la democracia, la capacidad de cohesión social y política en América Latina. La persistente inequidad cuestiona la “debilidad de la democracia para generar un espacio político de integración y sentido colectivo” (Cavarozzi, 1997: 99), y lanza las miradas de nuevo hacia el Estado.

Si en algún país se puede apreciar un *déficit de estatalidad* (PNUD: 2004a) es en Ecuador. Sus síntomas más evidentes son la pérdida de un sentido del orden político, la falta de normas generales que regulen los entendimientos y los conflictos sociales, y la evanescencia del espacio nacional, convertido en un lugar de puros desencuentros.

Detrás del desorden, la ausencia de actores –políticos, económicos, sociales– con capacidad para organizar la política en el ámbito estatal. Una revisión rápida de las crisis gubernamentales de los últimos diez años da cuenta de la profundidad de los desacuerdos. Ecuador es un país andino que enfrenta una inestabilidad general desde 1997. Ese

año se produjo la primera caída/destitución de un presidente (Abdalá Bucaram) desde el *retorno a la democracia*. Después vinieron las de Jamil Mahuad (2000) y Lucio Gutiérrez (2005). Esto significa que los últimos tres presidentes electos por voto popular no pudieron cumplir los períodos para los cuales fueron designados.

Entre agosto de 1996 y abril de 2005 Ecuador ha tenido seis presidentes (sin contar un gobierno de salvación nacional de pocas horas y una vicepresidenta que asumió el poder sólo para renunciar inmediatamente)³⁴. Dos de las tres destituciones han tenido muy dudosas legitimidades constitucionales³⁵. Las tres caídas fueron una consecuencia de las precarias condiciones en las que gobiernan los presidentes en Ecuador: sin mayorías parlamentarias y con muy débiles capacidades de alianza política³⁶. Los tres enfrentaron, en distintos momentos, la arremetida casi permanente de una oposición que apuesta al vacío político, a la pugna de poderes y a la desestabilización antes que a la colaboración. Los tres sufrieron desgastes muy rápidos de credibilidad y popularidad. Bucaram y Mahuad cayeron en escenarios económicos de crisis, Gutiérrez de relativa estabilidad. Las caídas estuvieron precedidas por movilizaciones y protestas sociales.

No siempre intervinieron los mismos sectores en las movilizaciones y tampoco tuvieron en los tres casos el mismo alcance (Pachano, 2005; Bustamante, 2005; Ramírez, 2005)³⁷. En las tres caídas las Fuerzas Armadas jugaron un papel clave. A Bucaram y Gutiérrez les retiraron su apoyo, con lo cual se produjo técnicamente un golpe de Estado. Lo hicieron cuando juzgaron que las movilizaciones sociales amenazaban seriamente la paz interna. En los dos casos, la intervención de los militares permitió al Congreso designar un nuevo presidente, pero no

34 El gobierno de salvación nacional se proclamó tras el golpe de Estado en contra de Jamil Mahuad. Fracásó por discrepancias en el seno de las Fuerzas Armadas. La vicepresidenta que asumió la presidencia sólo para renunciar fue Rosalía Arteaga, durante la crisis provocada por la caída de Bucaram.

35 Abdalá Bucaram fue destituido por *incapacidad mental*. Lucio Gutiérrez por *abandono del cargo*. Mahuad, en cambio, fue reemplazado por su vicepresidente en un acto realizado en el Ministerio de Defensa. Sólo al día siguiente fue ratificado por el Congreso.

36 Se trata de un mal que acompaña a todos los presidentes en Ecuador; dada la extrema fragmentación del sistema de partidos. Ni un solo presidente ha tenido mayoría en el Parlamento. La formación de alianzas ha sido un proceso de pugna constante entre el Ejecutivo y el Legislativo.

37 Las movilizaciones en contra de Bucaram fueron las más extensas y generalizadas a nivel nacional. Mahuad cayó después de una movilización indígena que ocupó el Palacio del Congreso gracias a una alianza con un sector de coroneles del Ejército. La caída de Gutiérrez, mientras tanto, fue la consecuencia de una amplia movilización de los sectores medios quiteños, principalmente. En de la Torre, Carlos 2005 "Protesta y democracia en las destituciones de Bucaram, Mahuad y Gutiérrez" (no publicado).

siempre se respetó la línea de sucesión establecida en la Constitución³⁸. Todo este escenario a pesar de que el país ensayó con una serie de reformas políticas para mejorar la legitimidad y los rendimientos del sistema político. El principal problema que se quiso atacar con la reforma fue la pugna de poderes entre el Ejecutivo y el Legislativo, que ha llevado al sistema a permanentes bloqueos institucionales. El presidente de Ecuador tiene actualmente poderes constitucionales muy fuertes, pero sus poderes partidarios siguen siendo débiles (PNUD, 2004b). De nada ha servido, en consecuencia, darle mayores poderes con el argumento de facilitarle la tarea de gobernar.

EL REPLIEGUE HACIA LO LOCAL

Frente a la imposibilidad de gobernar el espacio nacional de la política –la consecuencia más visible del proceso descrito– los principales partidos han tendido a replegarse hacia sus reductos locales y regionales (Pachano, 2005)³⁹. No son más partidos con vocación nacional. Si esa vocación estuvo presente en el inicio de la transición; si incluso la Ley de Partidos incentivó la formación de organizaciones nacionales, es bastante claro que hoy ha desaparecido. Se podría argumentar que de esa manera los partidos simplemente han retornado a su ámbito natural, la región. Ni siquiera habría que decir que *han retornado* a la región, puesto que, en realidad, nunca salieron de allí.

Los diversos estudios sobre el sistema de partidos ecuatoriano han reafirmado de manera categórica su anclaje regional. Esto quiere decir que los partidos han funcionado como correas de transmisión de intereses, identidades y aspiraciones regionales (Alcántara y Freidenberg, 2001; Pachano, 2005). No quiere decir que las regiones sean homogéneas en términos políticos, pero sí que la identidad regional se impone mayoritariamente al momento de escoger las preferencias partidistas. “Las diferencias profundas entre espacios regionales han llevado a que la pertenencia a una región estuviera por encima de la adscripción partidista, lo que ha influido en la carencia de partidos de implantación nacional” (Alcántara y Freidenberg, 2001: 128). De allí que los procesos de integración nacional, a través del juego de los partidos, hayan incorporado siempre como tema de negociación y/o conflic-

38 A Bucaram lo reemplazó el presidente del Congreso y no su vicepresidenta.

39 Los dos partidos más fuertes en Ecuador son actualmente el PSC y la ID. Ninguno de los dos tiene, sin embargo, proyección nacional, como lo han demostrado las dos últimas elecciones presidenciales. En ninguna de ellas sus candidatos lograron al menos pasar a la segunda vuelta electoral. Su fortaleza electoral y parlamentaria depende hoy de la capacidad que tienen para controlar espacios locales. El PSC ha convertido a Guayaquil y la provincia del Guayas en su bastión inexpugnable. La ID intenta hacer lo mismo con Quito y la provincia de Pichincha.

to la dimensión regional (León, 2003). La política partidista en Ecuador hay que entenderla desde una clave regional, puesto que son partidos “exitosos regionalmente” (Alcántara y Freidenberg, 2001: 128).

Si bien lo regional es una constante en la política ecuatoriana, hay dos dimensiones del proceso actual que merecen ser subrayadas. La primera, la pérdida del impulso inicial de la transición hacia partidos nacionales. Sólo se puede aventurar en este espacio una hipótesis al respecto: los partidos perdieron su vocación nacional cuando se vieron imposibilitados de volver a triunfar en una elección presidencial después de haber pasado por el gobierno. Se lo puede interpretar, por lo tanto, como un castigo de los votantes a nivel nacional. Ningún partido en Ecuador ha triunfado más de un vez en la elección presidencial, aun cuando hayan conservado una influencia sobre sus espacios locales y regionales, lo que les ha permitido mantener su presencia parlamentaria (Alcántara y Freidenberg, 2001)⁴⁰. Conforme los partidos se han visto reclusos por las dinámicas electorales a sus espacios locales y regionales –imposibilitados de proyectarse fuera de sus trincheras electorales– otras fuerzas han aparecido para ocupar el espacio nacional⁴¹. En segundo lugar, el repliegue de los partidos coincide con la emergencia de la ciudad y la provincia, ya no la región, como espacios políticos privilegiados⁴². Si el fenómeno regional fue concebido como la existencia de dos regiones cada una con un núcleo central –Quito para la sierra y Guayaquil para la costa– hoy esos dos núcleos parecen desconectados de las regiones. Este argumento sólo refuerza una hipótesis que ya había sido insinuada, aunque no plenamente asumida, por otros autores: la presencia de “múltiples localismos, que pugnan entre sí, lo que lleva a pensar en ‘un país lleno de pequeños reinos’” (Alcántara y Freidenberg, 2001: 126). Si esta hipótesis tiene consistencia, entonces estamos frente a un contexto en el cual *lo local* –entendido como el espacio de las ciudades y las provincias– empieza a tener una vida política propia. Con ello, a la tradicional articulación región/Estado ahora se suma la dinámica ciudad/provincia/Estado, con lo cual el campo político se ha vuelto más complejo y fragmentado. El Estado ya no tiene que satisfacer las demandas de dos regiones, sino las de *múltiples reinos*. El proce-

40 El paso por el gobierno ha demostrado tener efectos catastróficos para los partidos, reflejados en las bajísimas votaciones obtenidas en las siguientes elecciones presidenciales en las que han participado.

41 Eso ya ocurrió en las elecciones de 2002. Los tres candidatos que obtuvieron los primeros lugares en la primera vuelta de la elección presidencial –Lucio Gutiérrez, Alvaro Noboa y León Roldós, en ese orden– salieron de fuera de los partidos. Esto mostró que han perdido el control sobre el espacio de la elección presidencial.

42 La división de Ecuador en términos político-administrativos diferencia ciudad (municipio), provincia y Estado.

so de articulación ciudad/Estado empezó en los dos principales reinos de Ecuador, Quito y Guayaquil, y desde allí parece extenderse al resto del país. Una revisión aunque sea somera de los procesos seguidos por las dos principales ciudades puede dar cuenta mejor de este fenómeno de disgregación de lo regional y lo nacional.

La tendencia a privilegiar la ciudad/provincia como espacio de acción política comenzó en 1992, cuando el ex presidente León Febres Cordero se postuló como candidato a la alcaldía de Guayaquil –la ciudad más grande de Ecuador– y ganó ampliamente las elecciones⁴³. Desde entonces, el Partido Socialcristiano (PSC) ha controlado el municipio guayaquileño de manera ininterrumpida. El partido ha triunfado abrumadoramente en cuatro elecciones sucesivas⁴⁴. Ha reconstituido el municipio y lo ha convertido en una eficiente maquinaria de gestión administrativa y política. El control sobre Guayaquil le ha permitido al PSC demandar recursos de manera constante al gobierno central para atender las demandas de la ciudad. La hegemonía del partido no se pone en cuestión. Controla todos los espacios importantes de representación.

También ha encontrado la adhesión de los empresarios a su proyecto de ciudad. El repliegue a lo local ha ido acompañado de un discurso de autonomías⁴⁵. En esencia, esa retórica plantea una redistribución del poder entre el Estado central y los gobiernos locales. Es, al mismo tiempo, una estrategia para lograr mayores transferencias de recursos hacia los municipios y las provincias. La capacidad que tiene el partido para controlar Guayaquil pone límites a la acción del propio Estado sobre la ciudad. Las decisiones importantes pasan, casi inevitablemente, por las instancias del poder local.

Al mismo tiempo, la ciudad es un recurso que puede ser movilizado en contra del gobierno para ejercer presiones. Se trata, por lo tanto, de otra instancia, de otro nivel, de otro canal, de ejercicio de la política, que se suma a las instituciones convencionales del sistema democrático. El proyecto se sostiene en la producción de una poderosa identidad local –el orgullo de ser guayaquileño– que acompaña a la retórica de una ciudad autónoma y en progreso. A nivel local, el partido funciona como parte de un bloque de poder, plenamente articulado con empresarios y cámaras de la producción, y bajo un estilo personalista de liderazgo.

43 El triunfo de Febres Cordero puso fin a ocho años de dominio del Partido Roldosista Ecuatoriano (PRE) en el municipio de Guayaquil, donde llevó a cabo una gestión desastrosa.

44 Febres Cordero fue electo alcalde de Guayaquil por primera vez en 1992 y reelecto en 1996. En 2000 fue sustituido en la alcaldía por otro militante socialcristiano, Jaime Nebot Saadi, quien a su vez fue reelecto en 2004.

45 La crisis financiera de 1999 produjo la quiebra de los dos bancos guayaquileños más poderosos (Banco del Progreso y Filanbanco). Ese mismo año se activó en Guayaquil un movimiento favorable a las autonomías, que luego fue seguido por otras provincias de la costa.

Un movimiento con características propias, pero que también apunta a fortalecer la ciudad como espacio político, se da en Quito, la capital de la República. Hay una convergencia de la elite política con grupos empresariales y sectores medios alrededor de la ciudad como espacio que debe preservarse más allá, e incluso a pesar, de la crisis del Estado. La ciudad es concebida como espacio casi soberano de los quiteños. Ese discurso se vio claramente en las movilizaciones convocadas en 1997 para destituir al presidente Abdalá Bucaram –un político populista costeño, a quien se lo declaró *enemigo de la ciudad*– pero también aparecieron en las movilizaciones que provocaron la caída de Gutiérrez. El municipio de Quito reivindica hoy las autonomías como modelo de organización estatal, con lo cual se ha producido un encuentro con el proceso guayaquileño. El alineamiento con las autonomías marca un cambio importante de posición y perspectiva frente a la idea dominante de Quito como eje del Estado centralista. Esa idea fue la base del regionalismo guayaquileño: este siempre consideró el modelo de Estado centralista como una forma de privilegiar los intereses de Quito sobre los del resto del país.

En la crisis que llevó a la caída de Lucio Gutiérrez se vio actuar a las dos ciudades como espacios activos de oposición al gobierno. Quito y Guayaquil fueron movilizadas por sus alcaldes, vinculados a los principales partidos opositores, para exigir una rectificación del presidente en el tema de la Corte Suprema de Justicia⁴⁶. La estrategia de los partidos opositores recurrió a las ciudades para poner al gobierno entre la espada y la pared⁴⁷. Gutiérrez cayó, finalmente, por una movilización continua de los sectores medios quiteños⁴⁸. La coyuntura mostró que una frágil mayoría parlamentaria, como la que logró Gutiérrez gracias a una alianza inconfesable con otros partidos, no es suficiente para sostenerse en el poder si los opositores controlan las dos principales ciudades del país. Quito y Guayaquil compitieron en ese momento con las instituciones de la democracia representativa.

El problema que plantea la estrategia de repliegue hacia lo local es el de una dicotomía entre la política de Quito y Guayaquil, como

46 Ya hemos dicho que Guayaquil se encuentra controlada por el PSC desde 1992. Quito, en cambio, ha pasado del dominio de la Democracia Popular (1988-1996) al dominio de la Izquierda Democrática (1996-2008).

47 La primera marcha en contra del gobierno, en el momento en que se desató la crisis, se realizó en Guayaquil los primeros días de enero (la Marcha Blanca); un mes más tarde se realizó en Quito la Marcha por la Democracia. Las dos resultaron multitudinarias.

48 Las movilizaciones de los llamados *forajidos*, convocadas por fuera de los partidos y en contra de ellos, fueron las que provocaron la caída final de Gutiérrez. Sin embargo, esas movilizaciones ciudadanas habrían sido impensables si antes la ID no hubiera convocado a una serie de protestas previas en la ciudad. Fueron las acciones de un partido las que generaron las oportunidades para la autoconvocatoria de los forajidos. Ver al respecto Ramírez, Franklin (2005).

los dos principales reinos locales, y la política estatal. La potencia de las dos ciudades, controladas por partidos sin vocación ni capacidad nacional, mina el espacio de las instituciones políticas representativas. Las fuerzas que dominan los dos reinos, plenamente articuladas a intereses locales, son minoritarias en el ámbito de la política estatal; en este otro terreno se ven desplazadas por la aparición de otras fuerzas. De allí que la pérdida de su vocación nacional se haya compensado, en el juego del poder, con el reforzamiento de su presencia local. En esa tensión se inscriben también los empresarios de las dos ciudades. Aparecen como grupos económicos atrapados en los espacios locales. De la mano de los partidos con los cuales actúan localmente, pueden vislumbrar proyectos de ciudad, pero difícilmente un proyecto de ordenamiento estatal. Su drama se percibe justamente en esa limitación que exhiben para organizar el juego del Estado. La influencia que pueden ejercer, mediante sus organizaciones gremiales, llega sólo hasta el punto de sostener la agenda neoliberal, para que no sea abandonada por los sucesivos gobiernos; incluso se podría decir que su influencia les ha permitido hasta ahora tener alguna injerencia en la designación de ministros de Economía, con lo cual han podido dormir relativamente tranquilos. Pero su capacidad de injerencia política no va mucho más allá de ese punto. Después de ese umbral aparece un territorio ingobernable, en el cual la ejecución de la agenda neoliberal, e incluso cualquier política de estabilidad macro, se vuelve incierta. En el punto en donde se encuentran lo local y lo nacional, en donde el dominio de las ciudades no basta para definir un proyecto estatal, el sueño de los empresarios se vuelve ligero y lleno de sobresaltos. En ese punto de encuentro descubren una vez más que los procesos sociales y políticos se les van de las manos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcántara, Manuel y Freidenberg, Flavia 2001 “Cuestión regional y política en el Ecuador: partidos de vocación nacional y apoyo regional” en *América Latina HOY* (Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca) N° 27.
- Andrade, Pablo 2003 “El imaginario democrático en el Ecuador” en Burbano de Lara, Felipe (comp.) *Democracia, gobernabilidad y cultura política* (Quito: FLACSO-Ecuador).
- Arcos, Carlos 1998 *Demandas y conflictos en el sistema político ecuatoriano* (Quito: CORDES/Cooperación Española/Konrad Adenauer).
- Argones, Nelson 1984 *El juego del poder* (Quito: Corporación Editora Nacional).

- Bocco, Arnaldo 1982 *Estado y renta petrolera en los años 70* (Quito: Corporación Editora Nacional).
- Burbano de Lara, Felipe 1997 *Antecedentes de la Nueva Democracia. La ilusión de los años 60 y 70* (Quito: CORDES/Konrad Adenauer).
- Burbano de Lara, Felipe 2003 “Estudio introductorio” en Burbano de Lara, Felipe (coord.) *Cultura Política, Democracia y Gobernabilidad* (Quito: FLACSO-Ecuador).
- Burbano de Lara, Felipe y Rowland, Michel 1998 *Pugna de Poderes. Presidencialismo y Partidos políticos en el Ecuador: 1979-1997* (Quito: CORDES/Konrad Adenauer).
- Bustamante, Teodoro 2005 “El fervor democrático quiteño: ¿un mito, un sueño o algo sustancial?” en *ICONOS* (Quito: FLACSO-Ecuador) N° 23.
- Calderón, Fernando 2004 “Notas sobre la crisis de legitimidad del Estado y la democracia” en *La Democracia en América Latina* (Argentina: PNUD).
- Cavarozzi, Marcelo 1997 *Autoritarismo y Democracia* (Buenos Aires: Ariel).
- Conaghan, Catherine 2003 “Políticos versus partidos: discordia y desunión en el sistema de partidos ecuatoriano” en Burbano de Lara, Felipe (comp.) *Cultura Política, Democracia y Gobernabilidad* (Quito: FLACSO-Ecuador).
- CORDES 1999 *La Ruta de la Gobernabilidad* (Quito: CORDES/Cooperación Española).
- Cueva, Agustín 1976 “La crisis de los años 60” en *Ecuador Pasado y Presente* (Quito: Instituto de Investigaciones Económicas).
- Cueva, Agustín 1998 (1975) *El Proceso de Dominación Política en el Ecuador* (Quito: Planeta).
- De la Torre, Carlos 1993 *La Seducción Velasquista* (Quito: FLACSO-Ecuador/Libri Mundi).
- Falleto, Enzo 1982 “Notas para el análisis del proceso político ecuatoriano: 1968-1979” en Verdesoto, Luis (coord.) *Elecciones en Ecuador: 1978-1980* (Colombia: Oveja Negra/FLACSO-Ecuador).
- Freidenberg, Flavia 2003 “Ecuador” en Alcántara, Manuel y Freidenberg, Flavia (coords.) *Partidos Políticos de América Latina. Países Andinos* (México: Instituto Federal Electoral/Fondo de Cultura Económica).
- García, Francisco 2003 “¿De la ‘década perdida’ a otra ‘década pérdida’? El impacto del ajuste estructural en Ecuador y América Latina, 1980-2002” en Bretón, Víctor y García, Francisco (eds.) *Estado, etnicidad y movimientos sociales en América Latina. Ecuador en crisis* (Barcelona: Icaria).
- Guerrero, Andrés 1982 *Los Oligarcas del Cacao* (Quito: El Conejo).

- Guerrero, Andrés 1983 *Haciendas, capital y lucha de clases andina* (Quito: El Conejo).
- Hurtado, Osvaldo 1997 *El Poder Político en el Ecuador* (Quito: Planeta).
- Isaacs, Anita 2004 “Los problemas de consolidación democrática en Ecuador” en Burbano de Lara, Felipe (comp.) *Cultura Política, Democracia y Gobernabilidad* (Quito: FLACSO-Ecuador).
- León, Jorge 2003 “Un sistema político regionalizado y su crisis” en Bretón, Víctor y García, Francisco (eds.) *Estado, etnicidad y movimientos sociales en América Latina. Ecuador en crisis* (Barcelona: Icaria).
- Linz, Juan and Stepan, Alfred 1996 *Problems of Democratic Transition and Consolidation* (Baltimore: Johns Hopkins University Press).
- Mills, Nick 1984 *Crisis, conflicto y consenso* (Quito: Corporación Editora Nacional).
- Montúfar, César 2000 *La reconstrucción neoliberal: Febres Cordero o la estatización neoliberal en el Ecuador: 1984-1988* (Quito: Abya-Ayala).
- Montúfar, César 2004 *Gobernabilidad y Participación* (Quito: Letra Viva).
- O'Donnell, Guillermo 2004 “Acerca del Estado en América Latina contemporánea: diez tesis para la discusión” en *La Democracia en América Latina* (Argentina: PNUD).
- Pachano, Simón 2004 “El Tejido de Penélope: reforma política en Ecuador” en Hofmeister, Wilhem (coord.) *Reformas Políticas en América Latina* (Río de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung).
- Pachano, Simón 2005 “Cuando la inestabilidad se vuelve estable” en *ICONOS* (Quito: FLACSO-Ecuador) N° 23.
- PNUD 2004a “El desarrollo de la democracia en América Latina” en *La Democracia en América Latina* (Argentina: PNUD).
- PNUD 2004b *La Democracia en América Latina. Compendio Estadístico*. En <<http://democracia.undp.org/Default.asp>>.
- Quintero, Rafael 1988 *El Mito del Populismo en el Ecuador* (Quito: Planeta).
- Ramírez, Franklin 2005 *La insurrección de abril no fue sólo una fiesta* (Quito: Taller Colectivo).
- Salgado, Germánico 1995 *Del Desarrollo al Espejismo* (Quito: Universidad Andina Simón Bolívar/Corporación Editora Nacional).
- Torres, Juan Carlos 1998 *El proceso político de las reformas económicas de América Latina* (Buenos Aires: Paidós).
- Touraine, Alain 1989 *América Latina. Política y Sociedad* (Madrid: Espasa-Mañana).
- Verdesoto, Luis 1990 “El sistema de partidos y la sociedad civil en el Ecuador: 1978-1980” en Verdesoto, Luis *Certezas e incertidumbres* (Quito: Ciudad).

MIGUEL LACABANA*

PETRÓLEO Y HEGEMONÍA EN VENEZUELA

LA CONSTRUCCIÓN DE UN PROYECTO NACIONAL DEMOCRÁTICO-POPULAR EN EL SIGLO XXI

INTRODUCCIÓN

Este artículo sobre la conformación y evolución de los sectores dominantes en Venezuela se apoya en los elementos conceptuales y metodológicos planteados en el documento inicial del Grupo de CLACSO: “Sectores Dominantes en América Latina” (CLACSO, 2004) y pretende dar algunos indicios de por qué estos sectores pierden parte de la hegemonía que construyeron durante el siglo XX y por qué emerge un nuevo proyecto de país y de Estado nacional. Las sucesivas fases por las que atraviesan el Estado y el petróleo permitirán analizar los distintos modelos de hegemonía planteados a lo largo del siglo XX y en este primer lustro del XXI.

Venezuela es un país petrolero; el Estado ha sido y sigue siendo el dueño del recurso natural y, por lo tanto, tiene unos ingresos extraordinarios a partir de la apropiación de renta internacional. Estos ingresos son distribuidos a través del Estado hacia la sociedad en un proceso que

* Profesor investigador del Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES), Universidad Central de Venezuela. El autor agradece los comentarios de Cecilia Cariola, Enrique Arceo y Luis Lander. En la primera versión de este artículo colaboraron José Félix Rivas, Nora Guarata y Rosaura Sierra.

no implica redistribución sino sólo distribución desigual por diferentes vías y en función del dominio que los distintos sectores sociales ejercen sobre el Estado.

La importancia fundamental del Estado en el manejo de los recursos económicos ha dado lugar a que la conformación de los sectores dominantes en Venezuela haya sido en, con y a través del Estado. Esta relación ha tomado características particulares a través de la historia. La impronta que dejó la dominación del capital extranjero como fracción dominante, si bien ha variado en el tiempo con base en las reivindicaciones rentistas del Estado y de la clase dominante local, aún perdura. La conformación de una burguesía nacional ligada al comercio, la importación, la construcción, el sector financiero y más tarde a una sustitución de ensamblaje dio lugar a un dominio cuasi-monopólico de la actividad económica por los grandes grupos económicos, haciendo difícil en un primer momento la identificación de fracciones sectoriales de la burguesía, aun cuando a partir de los setenta esta diferenciación se hace más notoria.

En 1958, con el advenimiento de la democracia y los pactos entre los sectores dominantes, de los partidos políticos de masas y el resto de las elites, se construyó un imaginario policlasista. Este imaginario se fue derrumbando al finalizar la década del setenta en la medida en que la renta petrolera no pudo contribuir simultáneamente a la acumulación y la distribución, y los mecanismos de control social y político de los sectores subalternos se debilitaron. El desdibujamiento de los partidos políticos y los sindicatos, la pérdida de su papel mediador entre la población y el Estado junto con el deterioro de las condiciones de vida, el incremento de la pobreza y la desigualdad social produjeron una fuerte deslegitimación del sistema político y el Estado durante los años ochenta.

Los años noventa marcan un hito tanto en términos del cambio hacia un modelo de desarrollo mercado-céntrico como del intento de algunas fracciones de los sectores dominantes de construir una nueva hegemonía. Las políticas neoliberales aplicadas en esa década profundizaron la frustración acumulada en los ochenta, acrecentaron la pobreza y la desigualdad social y dieron lugar a fenómenos como el *Caracazo* (1989), golpes de Estado (1992), salida del presidente Pérez por corrupción (1993) y un continuo de protesta popular. En la década del noventa, los sectores dominantes fracasaron en su intento de consolidar una nueva hegemonía prescindiendo de las fracciones sociales que forman parte de los sectores populares, aun cuando hubo una fuerte cooptación de dirigentes sindicales, populares y de partidos de izquierda que como nuevos intelectuales orgánicos de los sectores dominantes contribuyeron simultáneamente con la desmovilización y el intento de darle organicidad a la construcción del nuevo bloque dominante. Su fracaso

es evidente. Desde 1998 la lucha hegemónica entra en una nueva fase, donde los sectores populares son el sujeto histórico fundamental de la construcción del nuevo proyecto nacional.

Hemos dividido el trabajo en cinco partes siguiendo hitos importantes en los cambios en la economía teniendo como eje el sector petrolero, en la lucha política, en el papel del Estado y en la conformación de los sectores dominantes que cronológicamente y a grandes rasgos van de 1920 a 1960.

Del período democrático de los sesenta al *boom* petrolero de los setenta. Del cambio del modelo de acumulación producto de ese *boom* al agotamiento de los mecanismos distributivos con base en la renta petrolera. Los noventa como el período de aplicación de las políticas neoliberales y el intento de consolidar un modelo mercado-céntrico y, finalmente, la nueva fase de la lucha hegemónica en el siglo XXI.

1920-1958: LA CONFORMACIÓN DEL PAÍS Y LA CLASE DOMINANTE

El siglo XX venezolano fue corto. Se inicia con la incorporación de Venezuela en la década del veinte como un productor importante en el mercado petrolero mundial (en 1928 llegó a ser el segundo productor mundial y el primer exportador), con la unificación del país lograda por la dictadura de Juan Vicente Gómez, la conformación de una administración pública centralizada, un rápido proceso de urbanización y el desarrollo de un mercado nacional. Más aún, se dice que en realidad el siglo XX venezolano comenzó en 1936, después de la muerte del dictador J. V. Gómez.

Venezuela antes de la explotación y exportación del petróleo era un país marginal para el capital extranjero, con exportaciones agrícolas poco estratégicas y un mercado interno reducido. Un país paupérrimo, “una sociedad inmóvil, detenida, estancada, carente de la vitalidad necesaria para encarar la gran tarea de hacer el progreso material y económico” (Baptista, 2004: 30). El petróleo desarticuló las relaciones de poder existentes; los sectores tradicionales ligados a la agricultura fueron cediendo paso a los sectores capitalistas, y el Estado adquirió una posición hegemónica en tanto dueño del recurso natural y captador de renta internacional. Esta centralidad del Estado continúa en la actualidad. A través de la distribución de la renta, se convierte en el eje estructurador de la economía interna en consonancia con las pautas que imponía el modelo de crecimiento basado en el sector externo. Se trataba de un Estado patrimonial “organizado y administrado por y para el dictador y su camarilla, excluyendo no sólo a las mayorías sino a parte de la clase dominante de cualquier forma de participación política” (Sonntag, 1984: 19). Es decir, un Estado dedicado a mantener el orden y garantizar el desempeño libre de las actividades económicas, en un

todo coherente con el sector hegemónico y el capital extranjero, que necesitaba orden y concesiones petroleras fáciles. Paralelamente, el Estado desarrollaría la infraestructura vial necesaria para integrar al país y expandir el mercado interno en el marco de un sistema fuertemente represivo para con la oposición (Purroy, 1986).

En la medida en que las relaciones capitalistas de producción se volvieran dominantes, las relaciones de clase se reordenaron alrededor del Estado. La burguesía extranjera, representada fundamentalmente por el capital petrolero, es la fracción dominante dentro del bloque de poder, pero simultáneamente se conformaban como sectores dominantes: los terratenientes que se enriquecieron tanto por la venta de tierras rurales a las compañías petroleras previo a obtener concesiones para la explotación petrolera en sus tierras, como por la especulación inmobiliaria con tierras urbanas en el marco de la rápida urbanización y concentración de la población en las principales ciudades del país; la burguesía comercial importadora, fuertemente ligada al capital extranjero; y una burocracia política compuesta de altos funcionarios públicos que utilizaron su posición para acumular riqueza, especialmente a través de las concesiones petroleras.

La identificación de las políticas públicas con los intereses del capital extranjero (claramente anti-industrial) y de la burguesía comercial importadora retrasó la industrialización. El *boom* de consumo que trajo el petróleo se tradujo en la provisión de bienes y servicios importados, jugando un papel significativo en relación con ello el Tratado de Reciprocidad Comercial con Estados Unidos, que en la práctica impidió la producción de rubros posibles para Venezuela a favor de las importaciones desde EE.UU. El atraso de la agricultura también frenó el desarrollo de un sector industrial integrado, cuyo mayor desarrollo tendrá lugar, en un primer momento, en aquellos rubros con *protección natural* y luego por la ampliación del capital comercial importador a la industria de ensamblaje, que más que sustituir importaciones intensifica la dependencia.

La sustitución de importaciones, cuando tiene lugar, es resultado de la expansión del mercado, ya que no es impuesta ni por la ausencia de divisas ni por un proyecto de autonomía. Esto dio lugar a una estrecha correspondencia entre el mantenimiento de las relaciones de dependencia ahora internalizadas en la economía local con el sistema productivo y lo que algunos autores llaman el patrón de consumo deformado (Córdova, 1973). En realidad, era un patrón de consumo que reproducía el patrón de consumo de las economías dominantes y se sustentaba en una distribución del ingreso concentrada y regresiva, que permitía a los sectores de altos ingresos una capacidad de compra sesgada hacia bienes importados. Igualmente, este patrón de consumo se generalizó a menor escala en los demás segmentos de ingresos, espe-

cialmente los de ingresos medios, quienes cultivaron una cultura hacia la compra de bienes importados de EE.UU. fundamentalmente. Esto significa que el patrón de industrialización descansó sobre un patrón de distribución del ingreso que permitía la apropiación de la renta petrolera por parte de los sectores de altos ingresos. En este sentido, el patrón de consumo no era deformado sino bien formado para que la industrialización concentrara el capital al mismo tiempo que concentraba el ingreso (Córdova, 1973). El capital extranjero marcó desde el inicio, directa o indirectamente, la pauta de industrialización. Hasta el ingreso de Venezuela al Pacto Andino en los setenta, no existió ningún tipo de regulación a la inversión extranjera ni control o restricción a la repatriación de utilidades (Purroy, 1986).

Sin embargo, paulatinamente se asiste a un proceso de fortalecimiento y diversificación del capital local. La migración rural urbana, la necesidad de viviendas, la valorización y especulación con tierras urbanas y la instalación de servicios públicos y construcción de vías, en un contexto donde la obra pública es la forma dominante de gasto fiscal, llevó a consolidar una fracción de la burguesía ligada a la actividad de la construcción y a la especulación urbana¹. Los excedentes obtenidos en el sector de la construcción no se reinvierten mayoritariamente en el mismo sino que se derivan hacia la industria y el comercio, donde ese sector social también tiene intereses, dando lugar a un sector dominante que irá adquiriendo carácter monopólico (Carvallo y Hernández, 1981; Machado de Acedo et al., 1981). Por su parte, la creciente capacidad de ahorro de la población y el proceso de acumulación empresarial llevan al crecimiento del sector bancario. Mientras que el sector tradicional de la burguesía ligado al comercio importador y a la propiedad de la tierra va siendo desplazado desde mediados de los cuarenta –aun cuando algunos de los grandes comerciantes se volcaron hacia actividades de ensamblaje y empaque aprovechando sus vínculos con el capital extranjero (Purroy, 1997)–, será alrededor de las actividades de construcción y sus anexos de producción y comercialización de materiales para la construcción, así como de la actividad bancaria, que se fortalecerán los sectores clave de la burguesía venezolana con el apoyo del Estado, especialmente los peculiares grupos comercial-industriales.

En este proceso de constitución de la clase dominante nacional también van cambiando las relaciones con el capital extranjero a través de las mayores demandas nacionales. La Ley de Hidrocarburos de

¹ Las obras de infraestructura son ejecutadas por grandes contratistas, lo cual contribuye a la concentración de capital en este sector (Furtado, 1957). Entre 1940 y 1960 el gasto público en construcción nunca bajó del 20%, llegando en 1956-1957 al 44% del total (Machado de Acedo et al., 1981).

1943², y en 1948 el famoso *fifty-fifty* (50%-50% de ganancias compartidas) en el negocio petrolero, son muestras claras de este mayor poder de los sectores dominantes locales y de las demandas de la sociedad en su conjunto. Estas medidas, así como las anteriores leyes sobre hidrocarburos, tenían como fin último una mayor reivindicación rentista. El *fifty-fifty* se transformó en una fórmula internacional de negociación de las empresas petroleras y en el contexto internacional de la época dio lugar en Venezuela a un período de expansión de la actividad de extracción y refinación de petróleo y a una tregua entre el capital petrolero extranjero y el Estado que duraría hasta 1958, cuando las condiciones políticas permiten imponerle a las empresas petroleras un nuevo esquema de captación de renta a través de una modificación de impuestos que lleva la participación a 60-40 a favor del Estado (Espinas, 2001).

Las particulares características del desarrollo capitalista impulsado por el capital petrolero extranjero, si bien inicialmente tenían pocas vinculaciones económicas internas, también dieron lugar al nacimiento del primer núcleo obrero venezolano. A su vez, el rápido crecimiento económico y urbano permitió la progresiva irrupción de sectores medios que en un principio estuvieron representados sólo por pequeñas minorías intelectuales, y más tarde por los partidos políticos de masas. De hecho, el llamado trienio (1945-1948) producto del golpe de Estado de 1945 fue la primera experiencia populista que reflejaba los cambios en la estructura social venezolana: “el grupo motor no era la burguesía sino los nuevos sectores medios y su orientación ideológica democrático-desarrollista” (Sonntag, 1984: 17). Los logros salariales eran un objetivo de ese gobierno, que consideraba que el Estado-patrón debía dar el ejemplo en un marco de auge e la actividad petrolera y crecimiento económico del Estado³. Las contradicciones generadas entre estos grupos sociales, la burguesía y las fuerzas armadas llevaron a un nuevo golpe y al derrocamiento del gobierno.

Durante la dictadura de Pérez Jiménez (1948-1958), a pesar del impulso al capital privado, el Estado se reserva para su desarrollo importantes áreas de la economía, especialmente las industrias siderúrgica y petroquímica así como la electrificación. Estas decisiones, sumadas a la crisis producida por la recesión internacional de 1957 que impidió al

2 La reforma petrolera de 1943 “fue un éxito rotundo... El Estado venezolano, como soberano y propietario del recurso natural se equiparó en sus derechos y en sus obligaciones con el Estado estadounidense respecto de las tierras federales; y lo mismo puede decirse, *mutatis mutandi*, en relación con las compañías [petroleras]” (Mommer, 2003b: 134).

3 “Si éramos confesos defensores de un política general de altos ingresos para los sectores laborantes, el Estado-patrón debía dar el ejemplo, mejorando el nivel de sueldos y salarios de quienes trabajan como empleados u obreros a su servicio” (Betancourt, 1956: 298, citado por Baptista y Mommer, 1989: 24).

Estado cumplir sus obligaciones con las contratistas de obras públicas y, en gran medida, a la movilización masiva y al accionar de los partidos políticos, contribuirán a la caída del gobierno dando paso a una nueva etapa de reacomodo del poder político pues, en lo fundamental, el poder económico quedará intacto.

Cabe subrayar empero, que si bien el contexto internacional cambiante (menor apoyo de EE.UU. a las dictaduras) junto con el quiebre de la unidad de las fuerzas armadas contribuyeron para que la burguesía retirara su apoyo a la dictadura y esta fuera derrocada, si bien las contradicciones interburguesas tuvieron importancia en su caída, más decisivas aún fueron las luchas políticas derivadas del crecimiento de los asalariados y de los sectores medios y populares, y el consecuente crecimiento de la influencia del bloque de poder político no coincidente con el bloque de poder económico. Esta falta de coincidencia planteó en su momento la necesidad de cambios en la economía y la modernización y democratización del Estado.

1958-1973: PACTANDO EL POLICLASISMO

Con el derrocamiento de la dictadura de Pérez Jiménez el 23 de enero de 1958 se inicia una larga etapa democrática que dura hasta nuestros días. Sin embargo, se diferencian varios períodos en términos del reacomodo de las fracciones de la burguesía, la participación de los sectores populares, el papel del Estado y los cambios en la actividad petrolera.

Después de la caída de Pérez Jiménez se firmó un pacto entre los principales partidos políticos (el Pacto de Punto Fijo entre AD-Copei-URD), pero hubo en realidad un pacto tácito entre AD-Copei y significativos sectores de la burguesía para mantener y consolidar el régimen democrático que dio lugar a una vinculación de carácter orgánico desde mediados de los setenta. La burguesía venezolana encontró en esos partidos las organizaciones mediadoras más importantes, que al asumir responsabilidades de Estado le aseguraron la legitimidad y hegemonía del dominio burgués. La burguesía reorganiza el sistema de dominación a través de la mediación de los partidos políticos con amplia base popular como Acción Democrática (socialdemócrata) y COPEI (socialcristiano) y bajo el manto de la democracia representativa, asegurando simultáneamente el control de la población y las condiciones para ampliar la acumulación.

Sin embargo, las fracciones más radicales del movimiento popular que contribuyeron al derrocamiento de la dictadura y que fueron dejadas fuera del pacto tácito entre los partidos mayoritarios, la burguesía, las fuerzas armadas y la iglesia, siguieron su política de reivindicaciones que encontró eco en la población dado el fuerte impacto que

tuvieron sobre las condiciones de vida las medidas económicas de los primeros años del período democrático. La falta de consenso llevó a la necesidad de la represión, y algunos partidos de izquierda optaron por la lucha armada en el contexto del triunfo de la Revolución Cubana. Si bien la lucha armada no tuvo éxito y ya a mediados de los años sesenta no tenía mayor significación, tuvo la virtud de revitalizar la alianza de la burguesía con los partidos políticos y el ejército, dándole a este un papel propio dentro del proceso democrático: la represión. El consenso se construía en el mundo político pero no estaba lo suficientemente consolidado.

En este período se pone en práctica la política e ideología de la sustitución de importaciones como consecuencia del agotamiento de las líneas de sustitución espontánea y, fundamentalmente, por los cambios políticos que acompañaban las crecientes reivindicaciones populares por trabajo y mejores niveles de consumo y la necesidad de legitimidad del nuevo gobierno. Los sesenta fueron la década del Estado promotor y subsidiador en la sustitución de importaciones. Se planteó el desarrollo de las grandes industrias básicas, algunas de ellas en asociación con el capital multinacional, con la idea de contribuir al desarrollo del capital privado en industrias conexas.

La ideología de estas intervenciones fue favorecer al capital privado más que lograr una cierta autonomía y articulación interna de la industria. La burguesía venezolana ha requerido siempre de una dosis extraordinaria de protección estatal explícita y/o implícita: transferencia de fondos públicos, protección arancelaria, subsidios, baja tributación, que le permitían posiciones oligopólicas y altas ganancias. Su capacidad para apropiarse la renta petrolera a través de la acción del Estado y para asociarse con el capital extranjero le permitió controlar la dinámica económica a través de una posición dominante en distintos sectores económicos que la situó como un sector cuasi-monopólico en el aparato productivo interno (Carvalho y Hernández, 1981; Purroy, 1986; Rangel, 1971). Si bien el entrelazamiento en los grupos locales del capital financiero, bancario, industrial y comercial hace difícil identificar la fracción dominante con una determinada forma de capital, es claro que algunos grupos se van diferenciando por sus intereses en ciertos sectores.

En este proceso se revelan contradicciones entre fracciones de la burguesía que se expresan a través de los comunicados y posiciones de dos de las grandes asociaciones de empresarios: Federación de Cámara de Comercio y Producción (Fedecámaras) y Pro-Venezuela. Mientras la primera representa los intereses de la burguesía tradicional ligada al capital extranjero, la segunda es representativa de lo que hasta el mismo partido AD reconoció como la burguesía nacional productiva en contraposición a los mercaderes importadores parasitarios, frente a la

falta de una estrategia empresarial capaz de transformar la economía venezolana y enfrentar la pobreza (Gil Yépez, 1978). Pro-Venezuela se inclinó, junto con el gobierno y los partidos políticos, a promover una política de exportaciones industriales hacia los países menos desarrollados y preferentemente de América Latina y los países socialistas, mientras Fedecámaras auspiciaba la relación con los países desarrollados y EE.UU. Estas diferencias se acentuaron con el apoyo de Pro-Venezuela a la incorporación de Venezuela al Pacto Andino y a la necesidad de una política nacionalista que redujera la penetración extranjera en la economía. Pro-Venezuela afirmaba en 1972:

Justificamos y respaldamos a las empresas del país en la medida que su presencia y trabajo contribuyan a robustecer la independencia económica nacional y, en consecuencia, sean ejecutoras de una política nacionalista, menos dependiente del factor externo. Conviene evitar que se siga acrecentando la participación extranjera en forma competitiva, ubicarla dentro de sus justos límites, para que sea un factor de complementación y se dé campo a la acción nacional en sectores que pueden ser desarrollados por ella [...] la carencia de una verdadera política empresarial ha provocado, en los últimos tiempos, una lucha intersectorial causante de roces y malentendidos y de los más serios cuestionamientos (Pro-Venezuela, 1974: 843).

Este discurso nacionalista estaba fuertemente ligado a la idea de que el petróleo se iba a terminar y que era necesario sembrar el petróleo diversificando la economía. Los enormes recursos financieros sirvieron para mejorar la infraestructura del país, pero fundamentalmente para incrementar los activos financieros externos de una minoría privilegiada con acceso preferencial a los recursos del Estado. “En el bloque interno de poder, el predominio era conservado por las fracciones comercial-financiero, organizadas ya sobre la base de conglomerados, que eran las receptoras y circuladoras principales de la renta petrolera distribuida por el Estado a través del gasto público y los servicios de asistencia financiera” (Porta et al., 1983: 143).

La expansión del mercado interno por los mecanismos distributivos estatales, los cambios cualitativos en la dinámica de acumulación ligados al cambio tecnológico y las altas tasas de ganancia⁴ basadas en las políticas de protección y subvención del Estado contribuyeron a la permanencia del modelo de acumulación basado en la sustitución de importaciones junto con el nuevo modelo de acumulación apoyado en las industrias básicas y destinado a diversificar las exportaciones. Sin

4 En la década del setenta, el capital invertido en el sector industrial se recuperaba en promedio en cuatro años (Naím, 1985: 161).

embargo, el primero irá quedando rezagado respecto del nuevo modelo y dará lugar a un reacomodo de las fracciones de la burguesía y a una nueva concepción del Estado. A partir de 1974 se consolida el nuevo modelo de acumulación: el Estado abandona parcialmente su papel de proveedor de subsidios –aun cuando seguirá financiando la actividad productiva privada– para transformarse en Estado productor y rector (Purroy, 1986).

1974-1989: POLICLASISMO, AUGE Y DECADENCIA

De 1974 en adelante se da una articulación más orgánica entre los actores del pacto tácito, que lleva a muchos miembros de los partidos políticos –AD principalmente– a la condición de actores económicos. El fuerte incremento de la renta petrolera a partir de 1973 le dio al Estado un poder económico inmenso, mucho más grande del que se pudo conocer antes en Venezuela, y permitió una distribución de la renta que fortaleció a los sectores de la burguesía que siempre la habían apropiado, amplió a los sectores medios, y por diferentes vías enriqueció a las burocracias estatales, partidistas y sindicales. Estas, al beneficiarse y enriquecerse, contaron con la base para incorporarse orgánicamente a la burguesía. La fusión de intereses dentro del pacto tácito robusteció aún más el poder de la burguesía local e incrementó su aspiración de proyectarse internacionalmente en lo económico y en lo político. Esta aspiración de una fracción de la burguesía, que fue caracterizada como emergente, motorizó una acción nacionalista (nacionalizaciones del petróleo y hierro) emprendida por el gobierno, que si bien respondía a los intereses específicos de esa fracción de la burguesía también tiene una historia más larga y conflictos de intereses nacionales e internacionales más complejos, incluyendo que en esa década fueron nacionalizadas buena parte de las industrias petroleras transnacionales que operaban en los países de la OPEP.

A pesar de la desigualdad en la distribución del ingreso, la elevación de la renta favoreció de una u otra manera a toda la población. Este fenómeno contribuyó a ampliar y profundizar la base de apoyo del pacto tácito y consolidar el dominio burgués (Carvalho y Hernández, 1981). En Venezuela durante la década del setenta, al igual que ocurrió en otros países de América Latina, los sectores subordinados también lograron su incorporación al sistema político y al Estado como parte de la construcción de la hegemonía por los sectores dominantes en un ambiente social donde predominaba un imaginario policlasista: Venezuela como un país de consensos, sin discriminación social ni racial. Con el tiempo y la caída de la renta petrolera disponible, este mito se irá desmembrando y dará paso progresivamente a la visibilidad del conflicto social de clase.

Durante los setenta y ochenta, especialmente a partir de mediados de los setenta, la lucha por la hegemonía política dentro de la burguesía constituyó el conflicto social principal y fue el motor de los cambios en el Estado. Las contradicciones interburguesas deben entenderse en el marco de los cambios en la dinámica de acumulación. La burguesía industrial *tradicional* siguió defendiendo el sistema de protecciones y prebendas junto con su orientación hacia el mercado interno.

La llamada fracción emergente de la burguesía, que no tiene unas áreas comunes de acumulación, se caracteriza, en primer término, por su comprensión del agotamiento del modelo anterior y del cambio en la estructura del mercado mundial⁵; en segundo lugar, por su control del aparato financiero y, finalmente, por su especial vinculación con el aparato estatal, que le permitió implementar las políticas que en definitiva llevaron al cambio en el rol del Estado y en el modelo de acumulación, orientado ahora a una fuerte articulación con el mercado mundial.

Esta fracción emergente no refiere necesariamente a la creación de nuevos grupos, como han afirmado algunos autores (Purroy, 1986; Proceso Político, 1976), sino que se beneficiaron grupos económicos que ya operaban nacional y regionalmente pero que tenían una posición subordinada dentro de la fracción dominante (Sonntag, 1984; Fontanals, 1981). Los grandes excedentes financieros producto de los excepcionales ingresos petroleros –eje y variable fundamental de la acumulación– y la baja capacidad de absorción productiva de la economía venezolana permiten el surgimiento de esta fracción ligada al sector financiero más que al capital productivo. “La desproporción entre recursos financieros y absorción productiva hace prosperar la utilización especulativa o semi-especulativa del capital, la fuga coyuntural de capitales, etc. Sin duda que el fenómeno de la utilización improductiva de capital se da también intensamente en la nueva fracción de la burguesía, pero aquí se trata de un fenómeno más bien temporal y no esencial mientras no cuaje el modelo de acumulación que ella propugna” (Purroy, 1986: 263). El principal impulso para la adopción de la nueva estrategia provino de una fracción dinámica de la burguesía nacional, la llamada *burguesía emergente*, con sólidos vínculos

5 Las nuevas tendencias experimentaban nuevas formas de asociación con el capital transnacional, dejando estas la inversión directa a expensas de los convenios de comercialización, venta de tecnología, acuerdos de producción conjunta y por licencia y, fundamentalmente, el financiamiento crediticio a través de la gran banca privada internacional. Venezuela se transformó en un campo de operaciones importantes en esta “nueva fase expansiva sostenida en un estadio más avanzado de la internacionalización de las economías. La fracción más dinámica de la burguesía venezolana que impulsaba esta estrategia procura así integrarse a los reordenamientos que apuntan a la consolidación del sistema capitalista” (Fontanals, 1981: 130).

comerciales, financieros y tecnológicos con las empresas transnacionales. En el cuadro político y económico existente hacia 1974, esta fracción resaltaba por su gran influencia en la esfera del gobierno y por el control que ejercía sobre un vasto espectro de ramas y sectores. Mientras la tradicional burguesía industrial siguió vinculada al mercado interno, la llamada fracción emergente reorientó la dinámica de acumulación hacia el mercado mundial. Ante el relativo agotamiento de la sustitución y el flujo de recursos sin invertir, la fracción emergente dirige su mirada al capital extranjero y al Estado tratando de acelerar el desarrollo de las industrias básicas de exportación que necesitan grandes recursos de capital y de materias primas, ambos disponibles en Venezuela. Esto se acompaña con las nacionalizaciones del hierro y el petróleo. Estas nacionalizaciones deben ser vistas como “el fruto de la intensificación de las reivindicaciones de la burguesía nacional en pro de una cuota adecuada de participación en la explotación de los recursos naturales y la burguesía internacional debe adaptarse a este mayor poder de la burguesía nacional” (Purroy, 1986: 272).

La fracción emergente redefine su posición dentro del Estado para ser el nexo con el capital extranjero, instrumentaliza al mismo en beneficio propio, lo compromete directamente en la producción y logra el control político, la hegemonía política dentro de la burguesía, utilizándola para controlar el centro dinámico de la acumulación. Esta nueva actitud frente al Estado implica una profunda gama de transformaciones políticas e ideológicas donde la reforma administrativa es un elemento central que será resistido no sólo por otras fracciones de la burguesía sino por la burocracia partidista y la propia burocracia estatal, que ven en ella un debilitamiento de su posición política, de sus prácticas clientelistas y de su acceso a los recursos del Estado.

A partir de 1974, algunos representantes de la burguesía emergente y una nueva tecnocracia ocuparon posiciones estratégicas en el aparato estatal e influyeron decisivamente en su política. El instrumento fundamental será el V Plan de la Nación que propugnaba la Gran Venezuela. Si bien la burguesía industrial tradicional logra algunas concesiones a través del estímulo industrial, la burguesía emergente logra imponer su criterio con la inversión estatal acelerada y orientada a producir para el mercado mundial: el cambio se refleja en que el Estado ya no es el apoyo a la acumulación sino que es el agente dinámico de la misma, y las industrias básicas el núcleo de la acumulación.

Para manejar estos recursos se necesitaba un nuevo Estado, y allí cumple un papel fundamental la reforma administrativa del Estado conocida como Plan Tinoco (básicamente, creación de institutos autónomos fuera de la égida del Estado central) para evitar las mediaciones burocráticas y partidistas e instalar nuevos mecanismos de ejercicio de la dominación por la fracción emergente de la burguesía.

El gran incremento de la renta petrolera desde 1974 permitió al Estado concentrar un poder económico mayor y, a la vez, contribuir con la distribución hacia distintos sectores de la sociedad, pero beneficiando mayormente a la burguesía. En este proceso también se enriquecieron las burocracias estatales, políticas y sindicales, se amplió la clase media y creció la clase obrera, lo cual contribuyó a reforzar la hegemonía y dominación de la burguesía más allá de las contradicciones entre sus distintas fracciones. Dentro del mismo, jugaron un papel fundamental la libertad cambiaria y la paridad fija con el dólar, que significaba una sobrevaluación del bolívar y uno de los más aceitados mecanismos de transferencia de la renta petrolera (Baptista, 2004; Mommer, 1987; Porta et al., 1983).

Durante el período 1973-1979, la administración de Carlos Andrés Pérez y la burguesía emergente son responsables de la rapidez con que se aceleró la inversión estatal productiva a límites no controlables, tanto con los recursos derivados del incremento de la renta petrolera como del endeudamiento. Este endeudamiento fue masivo tanto en el sector público como en el privado y se dio en el marco de las favorables condiciones existentes en el mercado financiero internacional, pero más tarde, cuando las inversiones productivas no cumplieron su ciclo de retorno de la inversión y demandaron recursos adicionales junto con la caída de los precios del petróleo y el cambio de las condiciones del mercado financiero internacional, comienza a vislumbrarse una crisis fiscal y del bolívar que hubiera necesitado de una reforma tributaria a la cual se opusieron los sectores dominantes, porque afectaba uno de los mecanismos básicos de transferencia de renta a su favor.

El partido Acción Democrática pierde las elecciones a pesar de haber administrado el período de bonanza petrolera más intenso que había vivido Venezuela en el siglo XX, y asume el candidato del partido socialcristiano COPEI. Se crearon expectativas de una modificación de las prioridades hacia los sectores populares, pero estas se esfumaron rápidamente dado que una de las primeras medidas de política económica fue la liberación de precios, que atentaría justamente contra los sectores de menores ingresos. Aparecen en escena los postulados monetaristas, pero se mezclan con aquellos que provienen de la doctrina social de la iglesia y el pensamiento neokeynesiano.

Esta mezcla contradictoria, sumada a la continuidad del endeudamiento público, ahora de corto plazo, opera en un mecanismo perverso:

petrodólares adquiridos por el sector privado venezolano, colocados como depósitos a plazo en la banca internacional, retornados bajo la forma de crédito externo privado relativamente caro para cubrir déficit de caja de un sector público que encontraba problemas de liquidez en el sistema financiero interno debido a la política antiinflacionaria (Porta et al., 1983: 175).

La fuga de capitales reflejaba la lucha entre fracciones de la burguesía y contribuyó a profundizar la crisis interna⁶. Esta fuga de capitales, en parte alentada desde el gobierno a fin de enfriar la economía y a la vez impulsada en gran medida por las acciones financieras especulativas de los grupos económicos y los bancos, estuvo asociada a la sobrevaluación de la moneda, a las expectativas de devaluación y a la falta de oportunidades internas de inversión productiva –fenómeno este último descrito por Alfonso Pérez (1971) como indigestión económica y más conocido en la literatura económica como enfermedad holandesa (Baptista y Mommer, 1987).

El hecho emblemático será el fin de la libre convertibilidad y la devaluación del bolívar después de dos décadas de cambio fijo. Puede considerarse acertado decir que era “alrededor de la tasa de cambio y de la libre convertibilidad que se estructuró, durante ese período, el bloque social dominante: una burguesía que controla los circuitos de importación y de circulación de capital dinero, un conjunto de empresas transnacionales líderes en mercados industriales fuertemente oligopolizados, organizados como terminales de ensamblaje de bienes finales de consumo y una burguesía asentada sobre actividades ‘naturalmente’ protegidas, que combinan la industria de la construcción con la apropiación de renta urbana, una de las formas de transformación interna de la renta petrolera obtenida a escala internacional” (Porta et al., 1983: 153).

El cambio del gobierno socialcristiano por una nueva administración socialdemócrata en 1984 no alterará sustancialmente las tendencias que venían operando con el fin de la renta petrolera como mecanismo central de distribución. El refinanciamiento de la deuda externa⁷ y, particularmente, el otorgamiento de divisas con tasas preferenciales para el pago de la deuda externa privada darán lugar a nuevas transferencias de ingresos y a una fuerte corrupción, donde participan funcionarios públicos y empresarios en detrimento de las políticas sociales y los ingresos del trabajo, conformando una nueva relación Estado-sectores empresariales. En palabras de Mommer:

El capitalismo rentístico venezolano llegó así a su fin y a la fase de transición hacia un capitalismo normal, en medio de una política económica caótica [...] La burguesía venezolana, en medio del auge distributivo, no sólo había logrado apropiarse una parte sustancial

6 Se impone la lógica especulativa del capital financiero que articula los intereses de las fracciones más concentradas del capital, grupos empresariales y empresas transnacionales, que disponían de grandes recursos líquidos en bolívares o capacidad de endeudamiento para transformarlos en divisas y sacarlas del país.

7 El refinanciamiento de la deuda (el mejor refinanciamiento del mundo en palabras del presidente Lusinchi, quien después de salir de su cargo declararía: “la banca internacional me engañó”) resultará una carga adicional para la sociedad.

de la renta actual, sino además de la renta futura, hipotecada con la deuda pública. Con ello se invirtió por completo la situación hasta entonces tradicional en la Venezuela petrolera, de un Estado rico frente a una burguesía relativamente pobre, hoy una burguesía inmensamente enriquecida se enfrenta a un Estado con apuros económicos e impone así, por primera vez, su dominio directo. La deuda externa se revela así como el mecanismo que permitió la expropiación del Estado rentista (Mommer, 1987: 34).

Los ajustes *ad hoc* que se realizan entre 1983 y 1988 por la caída del ingreso petrolero en un contexto de fuertes desequilibrios macroeconómicos, estanflación, crecimiento del desempleo y caída de los salarios reales, reflejan la lucha por la apropiación de una renta disminuida. La devaluación, el control de cambios con tasas diferenciales y el reconocimiento de la deuda privada externa adquirida antes de la devaluación completan una fuerte transferencia de ingresos hacia el sector privado empresarial. La caída de los ingresos reales del trabajo da lugar a un fuerte incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso en un contexto fuertemente recesivo, donde el crecimiento del sector informal y los empleos de baja calidad refleja el incremento de la tasa de actividad y el fenómeno del trabajador adicional en las familias pobres para compensar esa caída. Sobrevivir en la pobreza se vuelve una ilusión (Cariola et al., 1992) y el imaginario policlasista se desvanece. Las bases de legitimidad se resquebrajan, pues el Estado ya no puede contribuir simultáneamente con la acumulación y la distribución, y los imaginarios de desarrollo se quiebran (Contreras, 2004) para dar lugar a crecientes sentimientos de frustración y desapego al modelo político.

Esa disminución de la renta petrolera y su incapacidad para contribuir con la acumulación y la distribución desató en la década del ochenta una ofensiva ideológica y política que profundiza el discurso de deslegitimación del Estado y que resalta la ineficacia de las regulaciones del mercado de trabajo y la inflexibilidad de los salarios⁸. Como parte de esta ofensiva, se consolidan grupos de presión formados por empresarios, intelectuales y académicos que asumen el neoliberalismo y más tarde los postulados del Consenso de Washington como la vía para reformar el país⁹. Paralelamente, la tecnocracia petrolera comien-

8 García-Guadilla (1997) hace un extenso análisis de estos grupos y considera al Grupo Roraima como el pionero ideológico de las organizaciones sociales liberales creadas en los ochenta y noventa, más allá de que con el tiempo resaltarán las diferencias entre ellas.

9 "la producción y difusión mundial de ideas (neo)liberales se relaciona no sólo con las prácticas de actores sociales globales, sino también con las de actores sociales locales y nacionales, y resulta de las relaciones transnacionales que establecen entre todos ellos" (Mato, 2005: 135).

za a implementar acciones que son el inicio de la reversión de hecho de la nacionalización petrolera. La vía principal para concretar esos cambios será la puesta en marcha del plan de ajuste y apertura de la economía de 1989, que incluirá la apertura petrolera.

El modelo de dominación en crisis a finales de la década del ochenta incluyó a los sectores subordinados como parte integral del Estado nacional-popular¹⁰ en la medida en que la construcción de la hegemonía hacía necesaria la incorporación de estos sectores subordinados como elemento fundamental de la legitimidad del modelo. A su vez, en este proceso estos sectores se constituyeron como sujetos políticos y tienen en la organización sindical un factor fundamental de agregación política (Portantiero, 1981).

El nuevo modelo implica no sólo una recomposición de los sectores dominantes, sino también una nueva fase de la relación Estado-sociedad en la que se trata de imponer la expulsión de los sectores subordinados del Estado y, fundamentalmente, de revertir los logros políticos, económicos y sociales obtenidos mientras la renta petrolera permitió consolidar el modelo de hegemonía.

1989-1998: EL AVANCE NEOLIBERAL, EL RETROCESO POPULAR Y EL FIN DEL POLICLASISMO

En este período desaparece el proyecto nacional, y así, el desplazamiento del Estado por el mercado y el énfasis en el individuo y su libertad para moldear su vida serán puntos focales de este nuevo sentido común: “redimensionar el Estado y sus funciones (mínimo) y resignificar la idea de ciudadanía con una clara orientación individualista y competitiva [...] el desplazamiento del Estado de conciliación populista, [...] la construcción del mercado como un nuevo principio alocativo para la sociedad venezolana” (Contreras, 2004: 116).

Si bien los sectores dominantes habían desarrollado sus propios intelectuales orgánicos, no habían podido consolidar un partido de derecha que fuera su representante orgánico. Aun así, algunos medios

10 Es interesante resaltar, como lo hacen Portantiero y Vilas, estas características del populismo. El primero afirma que “en la medida en que las características particulares del tránsito a la industrialización no permiten a ninguna fracción asegurar por sí sola el control político de ese pasaje, la hegemonía debe ser producto de una complicada estrategia de transacciones y de una incorporación permanente de clases auxiliares al sistema político. En esta situación, el aparato estatal refuerza sus roles arbitrales y acrecienta su peso como promotor del desarrollo y como regulador de la distribución” (Portantiero, 1981: 164) y el segundo dice que “la lealtad popular al Estado estuvo alimentada por políticas que promovieron la redistribución de los ingresos y una disminución (metamorfosis) de las disparidades sociales. La redistribución obedeció tanto a las demandas sociales (muchas de ellas preexistentes al populismo y sistemáticamente reprimidas o ignoradas hasta entonces) como a las necesidades de acumulación del capital” (Vilas, 2003: 15).

de comunicación masiva e instituciones representantes de la derecha emergente contribuían con el proceso de deslegitimación del Estado y el sistema político, a la vez que apoyaban esas interpretaciones y visiones de la realidad, tanto entre los dirigentes de los sectores dominantes como en parte de los dirigentes de los sectores subordinados. Este no es un proceso sin mediaciones y de intencionalidad directa, sino que en él participan, en gran medida, las burocracias y tecnocracias internacionales. En este sentido su ideología proviene, en parte, de centros de poder extranjeros. El poder de la tecnocracia no derivaba de los votos sino de sus conocimientos y del apoyo de tecnocracias internacionales que reafirmaban continuamente que la única opción era profundizar la liberalización para insertarse en el proceso de globalización en el marco del paradigma *más mercado y menos Estado*¹¹. Los tecnócratas formados especialmente en universidades de EE.UU. y los tecnócratas petroleros serán los encargados de imponer el nuevo sentido común del modelo neoliberal. Las *carencias* partidarias de los sectores dominantes les llevarán nuevamente a profundizar la cooptación del partido del pueblo, Acción Democrática, así como de intelectuales, académicos y dirigentes tradicionalmente ligados al campo popular¹² para imponer su nuevo proyecto de dominación.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que estos no son procesos sin conflictos. Pueden señalarse, al menos, los siguientes puntos como importantes al respecto: la nueva visión impuesta en 1989 generó contradicciones dentro del partido AD entre los sectores más tecnocráticos y aquellos más apegados a su condición de partido popular y al control del Estado; se generaron fuertes conflictos dentro de la Confederación de Trabajadores de Venezuela (CTV), ya bastante deslegitimada, y de esta con el gobierno; la resistencia de dirigentes e intelectuales del campo popular así como de académicos a esa nueva visión; el disciplinamiento (desempleo y caída de los ingresos reales) impuesto a los sectores populares y sectores medios, muchos de los cuales ingresaron a la categoría de nuevos pobres, conllevó expulsar a amplios sectores de la sociedad al margen de la misma durante la década del noventa y evidenció los efectos perversos del nuevo modelo; fracciones de la burguesía también fueron seriamente afectadas por las políticas neoli-

11 En una conversación, Osvaldo Sunkel afirmaba que “en América Latina dejamos que los organismos financieros internacionales y las elites tecnocráticas, incluidos los economistas entrenados en los EE.UU., adoptaran políticas de libre mercado, retrayendo al Estado sin proyecto nacional de desarrollo” (Sunkel, 2005, en prensa).

12 Una de las vías de cooptación de esos intelectuales y académicos devenidos en consultores y de los propios tecnócratas serán los contratos a través de organismos multilaterales, una situación que se reprodujo en toda América Latina (ver por ejemplo Basualdo, 2002 para el caso argentino).

berales; entraron en escena partidos que de una u otra forma recogían el desacuerdo con el sistema vigente; y la protesta popular de diversos tipos se hizo presente.

Este conjunto de factores no permitió, finalmente, la construcción de una nueva hegemonía y llevará al resquebrajamiento del bloque en el poder de naturaleza fuertemente excluyente.

En diciembre de 1988 Carlos Andrés Pérez gana por segunda vez las elecciones presidenciales en medio de una gran euforia sobre un futuro de mejora generalizada del país (nada lo representa mejor que el lema electoral, “Con CAP se vive mejor”), pero a la vez en medio de una crisis económica con desempleo, inflación, deterioro del Estado y presión para su reforma, deslegitimación de los partidos y del sistema político, expresada entre otros indicios en la abstención sin precedentes en esas elecciones. Además, hay que agregar un conjunto de factores no económicos que son imprescindibles para entender la explosión popular que se produjo el 27 de febrero de 1989, casi inmediatamente después de la toma de posesión del presidente Pérez y de la puesta en marcha del plan de ajuste y apertura de la economía. Esa explosión popular, conocida como el *Caracazo* aun cuando abarcó las principales ciudades del país, marca un antes y un después para el conjunto de la sociedad venezolana.

Las frustraciones acumuladas por la población en la década del ochenta fueron parcialmente compensadas por las expectativas generadas en la campaña presidencial. Sin embargo, estas se esfumaron rápidamente cuando las medidas de ajuste económico de corte neoliberal se pusieron en marcha en febrero de 1989 de la mano del equipo económico del nuevo presidente. El Gran Viraje será el nombre con el cual se tratará de dar fin al viejo Estado populista e imponer un nuevo sentido común individualista y basado en el mercado. La firma de una carta de intención con el FMI que implicó la liberalización de precios y tarifas, el aumento del precio de la gasolina y consecuentemente del transporte, entre otras tantas medidas económicas que afectaban fuertemente la capacidad adquisitiva de los sectores populares pobres y de los sectores medios, en un contexto de fuerte desabastecimiento de productos alimenticios por el acaparamiento derivado de las expectativas de devaluación y liberalización de precios, tornó esas expectativas en frustración social y en rebelión popular espontánea.

Entre los sectores populares pobres y parte de los sectores medios, las expectativas de mejoramiento de las condiciones de vida se habían ido diluyendo a lo largo de la década del ochenta y “habían dejado de asociarse al modelo consumista para ubicarse en el plano de la satisfacción de las necesidades básicas. El descontento acumulado, unido a la falta de reconocimiento por parte del Estado de los esfuerzos desplegados por los sectores populares y su real situación de pobreza,

no encontró una organización social capaz de canalizarlo y de transformarlo en reivindicación y en movilización popular [...] el plan de ajuste fortalece el proceso de pérdida de eficacia de los lazos corporativos y clientelares entre sindicatos y partidos y entre ambos y el petro-estado” (López Maya, 2003: 215). El resultado fue “una explosión anárquica que sólo condujo a una fuerte represión de los sectores populares urbanos (Cariola et al., 1992: 13) aun cuando “tuvo la virtud de evidenciar el cuadro real de la sociedad, sus contradicciones y el abismal deterioro del sistema político que [...] funcionaba con una mínima disposición al cambio” (Carvallo y López Maya, 1989: 49). Se vio claramente la incapacidad de mediación entre el Estado y los sectores populares; los partidos políticos habían perdido casi totalmente esa capacidad de mediación al transformarse en simples máquinas electorales con dirigentes más proclives a formar parte de los sectores dominantes y de la tecnocracia estatal que a sintonizar con los sectores populares a los cuales alguna vez sus partidos representaron. Como dice López Maya:

acentuación de la deslegitimación y descomposición del sistema de partidos y el sindicalismo, incapacidad para resolver la crisis económica, renuencia de los actores a reformarse más la corrupción llevaron al Caracazo (López Maya, 2003: 215).

Esa explosión popular anárquica del 27 de febrero fue el preludio de una década de inestabilidad política, donde se intentaron dos golpes de Estado en el año 1992, se concretó la salida del presidente Pérez por corrupción en 1993, y se hizo evidente la decadencia de los partidos políticos tradicionales en las elecciones de 1994 que ganó por segunda vez el presidente Caldera apoyado en una coalición de pequeños partidos políticos. Este período estuvo signado por diferentes y dispersas formas de protesta popular (López Maya, 2001; López Maya y Lander, 2000), incluyendo huelgas fundamentalmente en el sector público, dado que la pérdida de legitimidad y el papel acomodaticio de la elite sindical llevaron a una pérdida casi total de su papel reivindicativo en el sector privado. Los mecanismos corporativos habían perdido eficacia y la reconstrucción de la hegemonía del bloque en el poder se tornaba una tarea sin destino.

Una vez superado el impacto (susto) inicial, gracias a la represión por un lado y al papel de la iglesia como conciliador por otro, el gobierno y la tecnocracia neoliberal no tomaron en cuenta las señales que la protesta popular del 27 de febrero le había dado al país y aceleraron la apertura económica y el ajuste estructural, incluyendo la privatización de empresas públicas de los sectores telecomunicaciones, aéreo, industrial, siderúrgico, agroindustrial, hotelero y bancario, con lo cuál se agudizó el deterioro del mercado de trabajo, los ingresos y las condiciones de vida de la población. En este período, como consecuen-

cia de la apertura, se asiste a una intensa reprimarización económica dado que una parte importante de la inversión extranjera se dirige a los sectores petrolero y minero¹³ (Lacabana, 2001). La forma en que se impusieron los cambios dio lugar a conflictos no sólo distributivos sino también con los empresarios acostumbrados por muchos años a los subsidios e incentivos estatales (Hidalgo, 2000).

Como parte de las medidas de ajuste y apertura externa de la economía, el sector industrial –anteriormente protegido– fue expuesto a una competencia externa que resultó imposible sostener en un marco de no-política industrial (“nosotros no elegimos ganadores” era una de las expresiones favoritas de los tecnócratas del ministerio respectivo). Es decir, la política era que el Estado debía inhibirse de intervenir. La política industrial del Estado inhibido fue una no-política (Pirela, 1996). El proceso de desindustrialización fue intenso, especialmente a partir de 1992, cuando en un año el empleo se redujo en 100 mil personas (-20%). Cuatro factores explican este proceso: la caída de la demanda, la apertura externa indiscriminada, la elevación de las tasas de interés producto de la liberalización financiera, y los incentivos que promueven inversiones en el sector no transable (Valecillos, 2001). Sin embargo, las industrias pertenecientes a los sectores hegemónicos con fuertes intereses en el sector bancario no sufrieron las mismas consecuencias. Los préstamos privilegiados dentro de estos grupos no fueron cancelados y contribuyeron significativamente a la crisis financiera de 1994. Las medidas económicas pusieron nuevamente en una situación de privilegio a la fracción de la burguesía comercial importadora, así como la liberalización de las tasas de interés dio al sector bancario una posición dominante en el proceso de acumulación. Al disminuir o desaparecer los incentivos financieros de tasas de interés y carteras de crédito preferenciales para los sectores agrícola e industrial, estos dejaron de ser rentables y se volcaron recursos productivos hacia la especulación financiera y cambiaría en un contexto de sobrevaluación de la moneda nacional.

Uno de los elementos centrales de la apertura económica fue la apertura petrolera, que significó el regreso de las compañías transnacionales petroleras y una progresiva reprivatización de la industria petrolera nacional, y, de hecho, la disminución del poder del Estado para controlar su propia industria y la caída de los ingresos fiscales provenientes de la exportación de petróleo. Dos expertos en análisis

13 Como parte del proceso de reprimarización económica creció el distrito global de negocios de Caracas, dado que los *headquarters* locales de las empresas transnacionales se localizaron allí mientras las operaciones de extracción se realizaban en el interior del país. Esto contribuyó a profundizar la segmentación socio-territorial de la metrópolis.

petrolero, con distinta orientación, afirman sobre este período: “hoy en día, el objetivo central es la expansión de la actividad, de acuerdo con nuestra base de reservas y bajos costos de producción, a expensas de la participación fiscal por barril” (Espinasa, 1997: 538) y “como parte de la Apertura de la economía venezolana al mundo exterior en general, PDVSA fue encargada de la Apertura Petrolera” (Mommer, 2003a: 6).

De esta forma, junto con el proceso de extranjerización de la industria y otros sectores económicos, el capital extranjero afianza su papel dominante dentro de la economía. Este proceso se completará con la venta de bancos estatizados y privados al capital extranjero después de la crisis bancaria de 1994, que fue el mecanismo a través del cual se concretó otra transferencia masiva de ingresos hacia los sectores dominantes. Esta crisis bancaria aceleró la fuga de capitales que llevó a imponer un nuevo control de cambios en 1994, y en 1996 un nuevo ajuste estructural –híbrido en este caso– bajo el nombre de Agenda Venezuela, que no logró estabilizar la economía ni reducir la inflación ni la caída de los salarios reales sino que, por el contrario, agudizó las consecuencias negativas, especialmente para los asalariados.

Desde la perspectiva del mundo del trabajo puede afirmarse que las políticas económicas de los noventa contribuyeron al disciplinamiento de los asalariados y que, en gran medida, el plan de ajuste estructural de la economía no logró los objetivos buscados y se transformó en ajuste del mercado laboral. Multiplicidad de fragmentos del mercado de trabajo con trabajadores sin posibilidad de actuación colectiva, flexibilización externa y desregulación de hecho, caída y creciente desigualdad de ingresos, retroceso en el proceso de salarización, aumento del cuentapropismo, ruptura de la seguridad laboral, ineficiente o inexistente seguridad social, incremento del desempleo de larga duración, feminización del mercado de trabajo, creciente número de jóvenes en peligro de exclusión, pérdida de identidad y ruptura subjetiva con el mundo del trabajo aparecen como elementos determinantes de los cambios en el mercado laboral que, en definitiva, pueden caracterizarse como situaciones de vulnerabilidad y exclusión laboral y, por lo tanto, de vulnerabilidad y exclusión social. En este sentido, no puede hablarse exclusivamente de ocupados y desocupados, formales e informales, pobres y no pobres, sino de diversas dinámicas de fragmentación social que configuran grupos laborales y sociales diferenciados, gran parte de los cuales serán los protagonistas de los cambios que se inician a fines de los noventa (Cariola y Lacabana, 2003).

Como consecuencia de este desfavorable desempeño del mercado de trabajo, la pobreza no sólo se extendió sino que se intensificó y se volvió más heterogénea. Hay más pobres. Los que ya lo eran son aún más pobres, y parte de los sectores medios se incorporaron como nuevos pobres. Además, la desigualdad social se hizo más intensa y los niveles de ex-

clusión alcanzaron grados inusitados para un país rentista. Esta exclusión no sólo es económica sino social, política y simbólica. Las elites habían actuado al margen de los sectores populares, dejándolos fuera de todo mecanismo de integración social y política (Cariola y Lacabana, 2005b).

Los sucesivos ajustes que se implementaron tuvieron un alto costo social, pero no lograron los objetivos de estabilización macroeconómica planteados sino que, por el contrario, los resultados mostraron un comportamiento inverso al esperado y desarticulaban buena parte del sistema de dominación, reduciendo su poder legitimador (Carvalho, 1991). Lo que sí lograron fue que la población se radicalizara y desconfiara aún más de los partidos y líderes políticos y del modelo económico neoliberal, a la vez que se ampliaban las expectativas de una “oferta política más comprometida con el cambio sociopolítico” (Patruyo, 2005: 378). La visión policlasista de las instituciones públicas, así como el imaginario policlasista, tendían a desaparecer (Buxton, 2003; Márquez, 2003). Si a esto le sumamos la caída de los precios del petróleo, que en 1998 llegó a cotizarse por debajo de los diez dólares, la opción para la ruptura del modelo de dominación vigente estaba servida. Con el proceso electoral de 1998, el sentido de la lucha hegemónica cambia y toma un nuevo rumbo, que se agudizará con el resultado de la elección presidencial de diciembre de ese año: una abrumadora mayoría obtenida por Hugo Chávez, apoyado en un movimiento emergente y algunos partidos tradicionales de izquierda y, fundamentalmente, con un discurso anti-neoliberal, que rescataba para los sectores populares un imaginario de inclusión política, social y económica perdido en las décadas anteriores.

1998-2005: LA NUEVA FASE DE LA LUCHA HEGEMÓNICA Y LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO NACIONAL DEMOCRÁTICO-POPULAR

Con el triunfo de Hugo Chávez se inicia una nueva fase de la lucha hegemónica en Venezuela (López Maya, 2003), donde los sectores populares tienen un papel determinante en la construcción del proyecto nacional democrático-popular. A partir de ese momento y con los sucesos desarrollados en los últimos seis años queda claro que el conflicto sociopolítico enfrenta dos modelos diferentes y refleja esa nueva fase en la lucha por la hegemonía¹⁴.

14 “Vista como un elemento histórico, la noción de hegemonía permite especificar la dinámica de la lucha de clases como relación entre fuerzas que han pasado (y están pasando, en el caso de las clases subalternas) por un proceso de constitución tendiente a transformarlas de *clases corporativas* en *clases hegemónicas*. Se trata de un proceso sociocultural complejo que las relaciones de producción contienen pero no agotan porque entre ellas (que definen las clases como *lugares*) y el comportamiento político se establecen una cadena de mediaciones que van plasmando la conexión entre economía y cultura en una configuración de prácticas organizacionales” (Portantiero, 1981: 152).

Uno de los primeros pasos en la construcción de esta hegemonía fue la promulgación en 1999 de la nueva Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV). En ella se plasma el nuevo proyecto nacional; se pasa de la democracia representativa a la democracia participativa; contiene postulados fundamentales para una política nacionalista en petróleo (se impide su privatización) y agua (se declara bien de dominio público) entre otras actividades; y, en gran medida, “se aleja de los postulados neoliberales hegemónicos en el mundo y abre las posibilidades para el ensayo en Venezuela de un proyecto político alternativo” (López Maya, 2003: 221). La CRBV “revela la construcción institucional que ha venido dándose al calor de la movilización popular y la lucha hegemónica” (López Maya, 2003: 218). Estos han sido años de confrontación entre concepciones fuertemente divergentes sobre la democracia y la relación entre el Estado y la sociedad:

la primera de corte nacionalista y populista liderada por el gobierno de Hugo Chávez basada en el modelo de democracia participativa de la Constitución de 1999 y la segunda, de corte liberal [...] liderada por sectores de la sociedad nucleados alrededor de las viejas elites políticas y las elites económicas venezolanas (Duarte y Sierra, 2004: 1).

Aun cuando se hable del chavismo como neopopulista¹⁵ (Boeckh, 2003; Ellner, 2004; Vilas, 2003) a diferencia de las experiencias así identificadas (Fujimori, Menem), el presidente Chávez no sólo ganó las elecciones con un discurso anti-neoliberal y populista, sino que las acciones de su gobierno han sido consecuentes con ese discurso, y le han permitido –podría afirmarse que le seguirán permitiendo en los próximos años– contar con el apoyo del *pueblo* (Parker, 2003; Ellner, 2004). A diferencia del populismo clásico, el chavismo no se articula con una clase obrera fuerte y organizada en grandes sindicatos (Roberts, 2003) –estos estaban en manos de los partidos tradicionales, ya se habían deslegitimado, y en la práctica casi desaparecido porque el mercado de trabajo es preponderantemente informal y precario– sino que se articula con el *pueblo*.

La reflexión sobre *pueblo* es una tarea política e intelectual necesaria en Venezuela y otros países de América Latina. En este sentido,

15 Es interesante lo que plantea Vilas respecto al neopopulismo. “Desde una perspectiva teórico-metodológica, la cuestión del supuesto *neopopulismo* va mucho más allá del supuesto caso particular del populismo y de la mayor o menor proximidad de algunos regímenes políticos recientes a las experiencias históricas ahora consideradas como populistas. Alude a la pertinencia, rigor y alcances de la llamada ‘elasticidad conceptual’ (conceptual stretching) y a la transposición de un concepto históricamente situado, con características constitutivas bien definidas, a fenómenos enmarcados en escenarios que poco tienen que ver con aquéllos y cuyos rasgos constitutivos son presentados con una llamativa ambigüedad” (Vilas, 2003: 14).

Portantiero (1981: 153) señala que *pueblo* “es una unidad de múltiples determinaciones” y Laclau afirma que

el retorno del “pueblo” como una categoría política puede considerarse como una contribución a la ampliación de los horizontes, ya que ayuda a presentar otras categorías –como ser la de clase– por lo que son: formas particulares y contingentes de articular demandas, y no un núcleo primordial a partir del cual podría explicarse la naturaleza de las demandas mismas (Laclau, 2005: 310).

Durante su campaña, Chávez apeló al *pueblo*, y permitió a los sectores dominados un reconocimiento de su propia historia y la recuperación del imaginario democrático: “una de las armas más valiosas que colocó al movimiento [refiere al Polo Patriótico de Chávez] en la senda hacia la victoria fue la incorporación del ‘pueblo’ en el discurso político como sujeto popular, y como el sujeto político que se interpelaba” (López Maya, 2003: 111) y que había desaparecido en el discurso de los años ochenta y principio de los noventa, cuando “las ideas neoliberales –y los tecnócratas que las defendieron– ejercieron una influencia significativa sobre el debate político de los actores en escena” (López Maya, 2003: 119). Un aspecto que no debe dejarse de lado es que el apoyo a Chávez también viene dado por su condición popular, permanentemente reivindicada por él y reconocida por los sectores populares, dado que “se construyó una nueva identidad política popular alrededor de la persona del presidente, dándole expresión política a las desigualdades sociales que habían estado alejadas durante tanto tiempo en el mundo público de Venezuela” (Roberts, 2003: 94).

En la fase actual del Estado y de la lucha hegemónica, la articulación y rearticulación de prácticas organizativas e institucionales y de imaginarios contribuyen a constituir al *pueblo* no sólo como categoría sino como sujeto político y como actor fundamental del bloque histórico en el poder con la tarea de construir y consolidar la hegemonía a partir de un proyecto nacional inclusivo.

LA CONSTRUCCIÓN DE UNA NUEVA HEGEMONÍA Y EL CICLO INSURRECCIONAL 2001-2003

En el proceso de construcción de la nueva hegemonía, la Asamblea Nacional otorgó a Chávez poderes habilitantes para agilizar la reforma del marco regulatorio en consonancia con los postulados de la CRBV. En noviembre de 2001 y como prolegómeno a la organización de la oposición y a sus acciones para sacar a Chávez del gobierno, se habían decretado una serie de leyes que tendían a cambiar las relaciones de poder económico y, especialmente, a reforzar la capacidad regulado-

ra del Estado. Fueron 49 leyes¹⁶. Entre las más importantes y que generaron mayor oposición estaban la Ley Orgánica de Hidrocarburos (petróleo) y otras referidas a la banca, seguros, pesca, costas, tierras. Además Chávez ya había decretado la Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos (gas) en septiembre de 1999, y se modificó la ley del trabajo. En general todas estas leyes fueron rechazadas por los grandes grupos económicos nacionales y por la burguesía transnacional, a la vez que los medios de comunicación lograron establecer una matriz de opinión favorable hacia los afectados, logrando cohesionar a la oposición junto a las organizaciones sociales de sectores medios y altos y a la tecnocracia petrolera. Hay que aclarar que el gobierno también contribuyó sustancialmente a este proceso de rechazo a través de un conjunto de errores políticos y acciones claramente autoritarias en los ámbitos educativos, sindical y político, que lo confrontaron con distintos sectores sociales y elites tradicionales de la iglesia, sindicalismo y con sectores y partidos que habían sido sus aliados al comienzo del gobierno. Además, no hubo apoyo ni cohesión alrededor de estas leyes, pues los seguidores del gobierno tampoco tuvieron una información clara sobre sus ventajas para el país y para ellos mismos.

La legislación en relación al petróleo era particularmente importante. La apertura petrolera de los noventa había llevado a una progresiva autonomización de la operadora petrolera PDVSA del control del Estado, llegando al punto de marcar la política petrolera del país más allá de los intereses del mismo. Dos afirmaciones usadas por distintos expertos petroleros y por el mismo presidente Chávez poco después de ganar las elecciones dan cuenta de esta situación: *PDVSA, un Estado dentro del Estado* y *PDVSA Caja Negra*, en clara alusión a su independencia para formular políticas y para manejar los extraordinarios fondos producto de la venta de petróleo. Para revertir esta política de apertura petrolera el gobierno dictó esas dos leyes fundamentales: gas (1999) y petróleo (2001), que reordenaron el sector y dejaron sin vigencia las anteriores leyes y disposiciones al respecto (Rodríguez Araque, 2002).

Con estas leyes se busca recuperar el papel central del Ministerio de Energía y Minas en la rectoría, diseño e implementación de las políticas públicas para el sector; mejorar los ingresos fiscales provenientes del petróleo y privilegiar las regalías sobre los impuestos a las ganancias. Además, se apunta a fortalecer a la OPEP como eje clave de la inserción global de Venezuela, se cierran las puertas a las posibilidades directas o indirectas de privatización de la actividad petrolera, se establece que el Estado será accionista mayoritario en las asociaciones con

16 Para un detalle de las leyes, ver <<http://www.asambleanacional.gov.ve/ns2/busqueda-leyes.asp>>.

empresas privadas y se promueve el desarrollo de empresas petroleras privadas nacionales (Lander, 2002; Mommer, 2002). Frente al paradigma de *petróleo e inserción global* que predominó con la apertura petrolera, se pasa al de *petróleo y desarrollo nacional* (Cariola y Lacabana, 2005a). Es decir, la reforma petrolera del actual gobierno es una de las principales causas del conflicto sociopolítico, dado que intenta fortalecer los intereses de aquella parte de la sociedad que no forma parte del sector petrolero (Lander L., 2004).

Los sectores privados nacionales ligados a la actividad petrolera consideran que la política petrolera venezolana es nacionalista (no proteccionista), pues le da prioridad a las empresas venezolanas y trata de fortalecer la economía del país y mejorar la calidad de vida (Viergutz, 2002, ex presidente de la Cámara Petrolera Venezolana). Además, la nueva legislación ofrece oportunidades a todos los actores: al Estado como propietario del recurso natural, a la empresa operadora nacional, a los inversionistas privados nacionales y extranjeros (Mommer, 2002). Esto lo confirma la participación de las empresas nacionales y transnacionales en las oportunidades que ha abierto el gobierno venezolano en el sector. Ello no quiere decir que no hayan participado en las distintas actividades insurreccionales en contra de Chávez, dado que si bien encuentran oportunidades en este nuevo modelo de desarrollo, también es cierto que los ritmos de acumulación que el nuevo marco regulatorio les impone son más lentos que con un modelo de apertura y privatización.

Al cambio del marco regulatorio petrolero se suman otros elementos que también contribuyen a explicar por qué la tecnocracia petrolera asumió una posición tan radical contra el gobierno de Chávez que la llevó a sumarse explícitamente al golpe de Estado de abril de 2002 y a liderar el paro insurreccional petrolero para sacar al presidente en diciembre del mismo año. Esta tecnocracia, y en general los técnicos, profesionales y trabajadores de PDVSA con una visión meritocrática, pertenecen a los sectores medios y altos de la sociedad con remuneraciones y beneficios que excedían largamente a los de cualquier trabajador de otros sectores económicos, y su imaginario social y de consumo está ligado a los patrones globales, por lo cual no estaban dispuestos a compartir un proyecto petrolero y de país que significara reducir prebendas, privilegios y cuotas de poder de un grupo social que, a su vez, se había transformado en un imaginario de poder y progreso en la sociedad venezolana¹⁷. Esta conjunción de sectores medios y altos

17 Como parte de su política de cambiar las relaciones en el sector petrolero, PDVSA realizó durante los años noventa un manejo mediático muy intenso y preciso para imponer y, en definitiva, convencer a la opinión pública de que sus visiones eran las más convenientes para el país.

opositores llevará a estos a definirse como sociedad civil en contraposición a las hordas chavistas, en una clara expresión de que la armonía en la sociedad venezolana no sólo había sido una ilusión (Naím y Piñango, 1984) sino que definitivamente se había muerto (Piñango, 2003), dando paso a la visualización del conflicto de clase con un componente racial importante. Es decir, la pluralidad y heterogeneidad propias de la sociedad civil no están presentes. Por ello:

en la coyuntura venezolana actual no se trata sólo de heterogeneidad sino de antagonismo entre bloques diferenciados, entre los cuales se pretende situar una franja de “no alineados”. Es por eso que no se puede hablar de “la” sociedad civil en Venezuela, sino de una diversidad de actores y gremios cuya identidad gira cada vez más alrededor del gran conflicto hegemónico que se plantea la sociedad venezolana (Gómez, 2005: 341).

El antagonismo llevó a un ciclo insurreccional que incluyó el paro de 2001, el golpe de Estado de 2002, el paro petrolero de 2002-2003, la *guarimba* en 2003, atentados a embajadas, etcétera. Los actores fundamentales de este ciclo fueron: Fedecámaras, la organización empresarial que agrupa a los grandes y medianos empresarios, cuyo máximo líder se nombraría presidente *de facto* durante las casi 48 hs en que el presidente Chávez fue destituido el 11 de abril de 2002; la CTV, que también participó activamente de la insurrección y cuyo secretario general tuvo un papel protagónico en los paros y las acciones que llevaron al golpe. Asimismo, partidos políticos tradicionales y emergentes con participación decisiva en el golpe, que en algunos casos llegaron a tener ministros en el gobierno *de facto*, como Primero Justicia (pequeño partido de centroderecha con protagonismo y poder en Caracas), y también un conjunto de organizaciones sociales de sectores medios y altos que fueron participes activos, grupos ligados a la tecnocracia petrolera (que constituyeron la organización Gente del Petróleo), militares disidentes (que tomaron la céntrica plaza de Altamira en el corazón del distrito de negocios) y la jerarquía de la iglesia católica. Si bien la organización que los agrupaba, la Coordinadora Democrática, tuvo un rol fundamental, no puede dejar de nombrarse a los medios privados de comunicación como el elemento que le dio cohesión a estas acciones de la oposición (López Maya, 2004). De hecho, un ministro del gobierno de Chávez dijo en su momento: “sin la televisión la oposición no es nada”. Todos ellos fueron participes del breve intento de gobierno *de facto* que mostró su clara vocación antidemocrática y antipopular derogando la Constitución de 1999, los poderes constituidos, eliminando la reforma petrolera y los incrementos salariales, y desatando la persecución policial a personeros y simpatizantes del gobierno de Chávez. Esta batalla en la lucha hegemónica no logró consolidar en el poder a estos grupos,

pues con la reacción popular y de un grupo de militares leales a Chávez, este retornó triunfalmente al gobierno.

Fracasado el intento de golpe de Estado, el ciclo insurreccional tendría todavía varios eventos importantes y decisivos. Si bien la derrota sufrida por la oposición fue muy grande, el poder de los medios de comunicación y el control que la tecnocracia petrolera todavía tenía sobre PDVSA les permitió organizar sistemáticamente y llevar a cabo el paro-sabotaje petrolero iniciado en diciembre de 2002, en el entendido de que si se para PDVSA el país no aguanta y Chávez tiene que salir. El gobierno, los trabajadores de bajo rango de la industria petrolera, así como algunos pocos gerentes activos, otros jubilados y profesionales de las universidades y otros sectores afectos al gobierno junto con las organizaciones populares lograron pacientemente poner a funcionar la industria, con lo cual el paro se fue diluyendo sin que ninguno de los actores promotores del mismo lo diera por terminado o asumiera su derrota, sino más bien traspasándose responsabilidades por ese nuevo fracaso.

La estrategia de sacar a Chávez a como dé lugar sin importar los costos para el país y su gente fracasó rotundamente. Los costos objetivos y subjetivos de este paro fueron inmensos y el país lo pagó con una caída de más del 20% del PIB en el primer trimestre de 2003, el cierre de un gran número de empresas privadas –especialmente medianas y pequeñas–, un incremento del desempleo del 15% al 20%, el despido de 18 mil trabajadores de la industria petrolera de un total de 40 mil y una sociedad totalmente polarizada: en este proceso, las bases de la oposición se habían debilitado (López Maya, 2004). Es así como la lucha hegemónica va transformando a los actores y constituyéndolos en la medida en que construyen su proyecto sociopolítico (López Maya, 2003) y, sin duda, los actores del nuevo modelo se han ido fortaleciendo paulatinamente y logrando consolidar avances en la construcción del nuevo proyecto nacional.

LA NUEVA ESTRATEGIA PARA CONSOLIDAR LA HEGEMONÍA DEL PROYECTO NACIONAL

Fracasado el paro o sabotaje petrolero con las consecuencias negativas para el país ya señaladas, y ante la incertidumbre de tener que confrontarse en un referéndum presidencial, el gobierno diseña una nueva estrategia para implementar un conjunto de medidas de corte claramente distributivo favorables a los sectores populares que respondían a los objetivos de participación democrática e inclusión social que estaban en la base del proceso de transformaciones en marcha. Con un continuo incremento de los ingresos petroleros como telón de fondo, en alguna medida consecuencia de las políticas petroleras del gobierno –fortalecimiento de la OPEP, fijación de bandas, alianzas con países productores

independientes como México, Noruega y Rusia, etc.– la respuesta del gobierno fue acertada en su objetivo de acumular fuerza y apoyo para la confrontación política. Así fue que optó por políticas públicas emergentes que se implementan bajo el nombre genérico de misiones y que permiten dejar a un lado la burocracia de los ministerios.

Estas misiones, en tanto nuevas políticas públicas destinadas a implementar las políticas sociales en los ámbitos rural y urbano de todo el país, son iniciativas de gran amplitud social y territorial que aspiran a superar las trabas burocráticas de la estructura ministerial tradicional con el fin de contribuir a la ruptura de la exclusión social y a la construcción de ciudadanía. Entre otras, se destacan las misiones educativas (Misiones Robinson, Ribas y Sucre), que cubren desde la alfabetización y educación básica para las personas que no habían alcanzado ese nivel, hasta la educación superior para los bachilleres sin cupo universitario; la misión de salud (Barrio Adentro), orientada a fortalecer la red primaria en las comunidades populares; y la misión alimenticia (Mercal), una red de establecimientos tipo supermercados, más mercados populares en las calles y bodegas populares en los sectores más segregados territorial y socialmente, que venden alimentos con precios preferenciales y que contribuyen decididamente a mejorar el consumo de estos sectores de la población¹⁸. El complemento vendrá dado por la creación de demanda efectiva a través de un amplio mecanismo de distribución directa de la renta petrolera por la vía de un gran número de modalidades de becas y de medidas de aumento del salario real (Cariola y Lacabana, 2005a). El carácter innovador de estas políticas sociales y su capacidad para cumplir las metas propuestas ha despertado el interés por conocerlas de organismos internacionales y países de la región¹⁹.

Al contrario del diseño de las políticas públicas de la década del noventa, que fueron fuertemente regresivas con consecuencias negativas en términos objetivos (concentración del ingreso, continuidad de la deslegitimación del sistema político) y subjetivos (ruptura de los lazos de solidaridad social, de los imaginarios de progreso, la autoconfianza y la seguridad), estas políticas emergentes responden a la necesidad de apuntalar a los sujetos sociales del nuevo bloque en el poder: los sectores populares.

Durante 2004, fracasada la vía insurreccional, la oposición activa un conjunto de acciones para ir a un proceso de referéndum, tal como

18 Otras misiones, ver <<http://www.gobiernoenlinea.gob.ve/miscelaneas/misiones.html>>.

19 Como casos emblemáticos pueden nombrarse los de la educación y el agua potable. En el primero, la UNESCO declaró a Venezuela territorio libre de analfabetismo, mientras que en agua potable, gracias a las nuevas formas de participación popular en la provisión del servicio, se alcanzó la Meta del Milenio de reducir a la mitad la población sin acceso al agua con diez años de anticipación.

lo establece la CRBV, para decidir la permanencia o salida del presidente. Este proceso estuvo plagado de obstáculos y acciones de distinto tipo por parte de ambos bandos, algunas claramente antidemocráticas, y convocó a la OEA y al Centro Carter como garantes aun cuando la oposición no tenía confianza en ellos. Si bien la oposición estaba convencida de su triunfo, el resultado fue la reafirmación del presidente en su cargo en agosto de 2004 con el 58% de los votos. El efecto de arrastre se notará en las elecciones regionales de octubre, donde el oficialismo saldrá totalmente fortalecido. Las misiones y otras medidas que contribuyeron a reafirmar en los sectores populares el imaginario de inclusión a través de su incorporación a la toma de decisiones políticas, particularmente por la vía de las distintas formas de participación popular y la mejora de su calidad de vida, sumadas a la progresiva recuperación de la industria petrolera y de la economía general en 2004, consolidaron el apoyo político al presidente Chávez.

A lo largo de este período, el comportamiento de la economía ha sido errático, tanto por el arrastre de los resultados de la gestión anterior a Chávez, por la gran desconfianza que el presidente y su discurso generan entre los sectores dominantes y parte de los sectores medios y altos, así como por las consecuencias económicas de los eventos insurreccionales que se sucedieron entre 2001 y 2003. La acumulación de estos sucesos sociopolíticos apuntaba a las bases de la actividad económica, que se vio seriamente afectada con consecuencias negativas no sólo en el ciclo coyuntural, sino también en la dinámica de mediano plazo en virtud de la destrucción de parte de la capacidad de producción de la economía venezolana. Se estima que el paro empresarial tuvo un costo de 3.500 millones de dólares, mientras que el paro petrolero tuvo un costo directo que superó los 10 mil millones de dólares. En 2002 y en 2003 se asiste a una caída del PIB, al retorno de la inflación e incremento del desempleo, mientras que en 2004 y 2005, una vez revertidos los negativos efectos de los sucesos sociopolíticos, el PIB se recupera, bajan la inflación y el desempleo, en el marco de un fuerte incremento de los precios petroleros y de la disponibilidad de ingresos fiscales para impulsar la demanda²⁰.

20 En 2002 y 2003 el PIB se desploma en un 8,9% y un 7,7%, respectivamente. Al mismo tiempo, la contracción se ve acompañada del retorno de elevados niveles de inflación, 31,2% y 27,1% respectivamente, e incremento del desempleo por sobre el 20% dejando atrás los logros del control inflacionario y la mejora de la ocupación y del salario real alcanzados durante el trienio 1999-2001. Durante 2004 y lo que va de 2005, se sostiene una fase de recuperación del crecimiento económico. El PIB creció en 2004 a una tasa del 17,3%, resaltando el aporte del sector privado no petrolero (18,8%). Se destacan dos reflexiones de tales resultados. Por un lado, sorprende esta fuerte recuperación, dadas las condiciones en que fue afectado el aparato productivo y, por otro, a pesar de ser la tasa

Lo importante del crecimiento de la economía es que va acompañado de una mejora importante de los dos motores de la demanda agregada, la inversión y, especialmente, el consumo privado. Es indudable que esta expansión le debe gran parte de su dinamismo a la permanente alza de los precios petroleros. El aspecto más notorio es que la economía disminuyó el trasvase de parte de estos recursos extraordinarios hacia el exterior, y una parte importante de ellos se reorientó hacia la economía interna, impulsando el consumo a través de una masiva transferencia de ingresos hacia las familias, especialmente las más pobres.

Como parte de su estrategia de consolidar la hegemonía del nuevo modelo de desarrollo, el gobierno, además de las misiones, ha implementado a través de distintos organismos públicos, principalmente financieros, una serie de políticas públicas destinadas a los sectores populares y a los pequeños y medianos empresarios. Se crea el Banco del Pueblo para otorgar microcréditos para emprendimientos individuales y el Banco de la Mujer al reconocer el fenómeno de feminización de la pobreza y para compensar la discriminación de género. Se impulsa la economía social con la creación del Ministerio de la Economía Popular, el desarrollo de cooperativas y el desarrollo endógeno como vías complementarias para el desarrollo económico y social. El impulso al sector de economía social es sin duda uno de los pilares del Estado distribucionista con vocación productiva. Impulsa simultáneamente la formación de los sectores excluidos de la educación formal y/o técnica (Misión Vuelvan caras) y del mercado de trabajo, a la vez que financia una amplia red de emprendimientos en todos los sectores económicos, en general de tamaño pequeño, que contribuyen significativamente a la disminución del desempleo²¹.

Paralelamente se impulsa la pequeña y mediana industria a través de financiamientos preferenciales y masivos, del comercio nacional, de las rondas de negocios de PyMEs y cooperativas con las empresas públicas. En la medida en que la economía se ha recuperado a partir de 2004, estos grupos pueden considerarse aliados del gobierno, y

más alta registrada desde que se mide el PIB, este nivel de actividad económica apenas logra alcanzar al de 2001. El incremento de los precios del petróleo permitió la recuperación de las reservas internacionales, que en 2005 llegaron a superar los 30 mil millones de dólares. Obviamente, la balanza de pagos tuvo saldos positivos y el riesgo país disminuyó por debajo de 500 puntos básicos. Los primeros resultados de 2005 permiten pronosticar un crecimiento para final del año que puede estar por encima del 8%, y una inflación del 15%, mientras se espera que la economía crezca al 6% en 2006 (Giordani, 2004; Parra Luzardo, 2005).

21 La categoría *miembros de cooperativas* ha pasado en seis años de menos del 1% a casi el 9% del total de ocupados. Estas experiencias no han sido exitosas en su totalidad, y en muchos casos se han prestado para distintas formas de fraude laboral.

su representación gremial, Fedeindustria (Federación de pequeños y medianos industriales), así lo expresa. Paralelamente, el gobierno ha dado su apoyo a nuevas asociaciones empresariales que se identifican con el proyecto de transformaciones en marcha, que en general agrupan empresarios individuales y pequeñas o medianas empresas del campo y la ciudad en lo que algunos autores llaman nuevo corporativismo estatal (Arenas, 2005). Es más, la base de Fedecámaras le exigió a su directiva abandonar la confrontación política, pues ellos necesitan incorporarse a las agendas económicas del gobierno para poder producir. Al respecto no debe olvidarse que la directiva de Fedecámaras representa a los grandes grupos económicos que pudieron soportar las consecuencias de los sucesos de 2001 a 2003 y recuperar más rápidamente su nivel de actividad. Esta situación es especialmente evidente en el sector bancario y en el sector monopólico productor de alimentos.

Un aspecto fundamental de la estrategia del gobierno es la intención de desarrollar una política de producción de alimentos con base en un criterio de soberanía nacional, que lo lleva a impulsar la incorporación de tierras a la producción y a asumir el conflicto derivado de la propiedad de la misma con los sectores dominantes, pues buena parte de los grandes establecimientos y latifundios privados ocupan tierras públicas que fueron apropiadas de hecho a lo largo de los años. Sin duda este conflicto tiene un gran peso ideológico, pues potencialmente afecta la propiedad de la tierra si bien aún no se han realizado expropiaciones masivas sino sólo algunas tomas de posesión emblemáticas, justamente de tierras que se consideran propiedad del Estado. La estrategia agrícola considera diversos mecanismos de incorporación de la población a estas actividades. Aunque existen opciones individuales, las más promovidas son las diferentes formas de asociación colectiva. Esta política ha tenido no sólo respuestas mediáticas y económicas sino que las muertes violentas (sicariato) de dirigentes campesinos de base se han incrementado en los últimos años.

Como parte de una visión desarrollista se crean los Ministerios de Industrias ligeras y de Industrias básicas en forma separada, y se inicia una política de reindustrialización con base en industrias tradicionales y encadenamientos productivos internos como parte de las alianzas con la fracción no dominante de la burguesía nacional. Además, se continúa con la política de alianzas con el capital extranjero en el sector petrolero y petroquímico, así como con una agresiva política de formación de asociaciones petroleras con países del Caribe (Petrocaribe) y América del Sur (Petrosur). La asociación al MERCOSUR es un punto fundamental de la estrategia internacional, pero genera conflictos con los empresarios nacionales que alegan no haber sido consultados sobre

este acuerdo y temen que los efectos resulten negativos para ellos, dado que tendrían que competir en un mercado más amplio.

En cierta forma, puede decirse que se asiste a una expulsión de los organismos corporativos tradicionales de los empresarios del Estado, ya que estos no tienen el poder que anteriormente tenían para fijar políticas económicas sectoriales. Sin embargo, durante 2005 se comienza a percibir un reacomodo de los sectores empresariales buscando negociar con el gobierno desde una posición gremial y dejando de lado la oposición política abierta. La institucionalización del conflicto sociopolítico y el crecimiento de la economía han permitido reconstituir algunas alianzas tácticas con fracciones del capital, sin que ello signifique que estas, al menos las fracciones más concentradas del capital, no continúen oponiéndose por diferentes vías a la implementación del nuevo modelo. Si bien lo corporativo y lo político difieren coyunturalmente, es de esperar que los conflictos por el predominio económico se expresen en la lucha hegemónica.

En referencia a este reacomodo, citemos tres ejemplos recientes: el nuevo presidente de Consec Comercio, que representa a la burguesía comercial importadora, declaraba: "... debemos intensificar el diálogo con el Gobierno, como actor fundamental de la sociedad... las bases están cansadas de una constante problemática política y por ello ese diálogo debe estar orientado a reconocernos y construir sobre las diferencias". A su vez, José Luis Betancourt, ex presidente de Fedenaga (gremio de los ganaderos), actual presidente de Fedecámaras y uno de los opositores más frontales a Chávez desde el inicio de su gobierno, declaraba: "... los empresarios tienen un papel fundamental en el debate nacional, desde el punto de vista social, ideológico, económico y político y si se han cometido errores, estamos dispuestos a reconocerlos y rectificar [...] El sector privado está presentando propuestas muy importantes para lograr el necesario entendimiento... entre los poderes públicos y los representantes sociales y económicos" (*El Universal*, 2005: 2-4). Por su parte, el nuevo presidente de Fedenaga, Genaro Méndez, declaraba: "hay que dejar atrás muchas situaciones que nos tuvieron enfrentados al Gobierno y debemos mirar hacia el futuro pensando en la solución de los problemas agropecuarios del país" (*El Universal*, 2005: 2-4).

Ahora bien, este reacomodo de los sectores que en muchos casos son los productores y/o distribuidores de bienes salario se da en un contexto donde el nuevo Estado impulsa una política distributiva de amplio alcance que incrementa la demanda de estos bienes y que sin duda impulsa la acumulación de esos sectores de la burguesía, más allá de que los alimentos considerados esenciales tengan precio máximo. Por otra parte, los excedentes financieros en manos del gobierno van a terminar de una u otra forma en los bancos privados, nacionales

y transnacionales, generando ganancias extraordinarias para los mismos²². Paralelamente, el sector financiero ha tenido que aceptar, al igual que otros sectores económicos, un proceso de disciplinamiento a través de la regulación de las tasas de interés y comisiones que le permitían obtener altas ganancias sin realizar intermediación financiera.

El gobierno no sólo ha impuesto controles de precios que tienden a regular la ganancia empresarial, sino que lleva adelante una política impositiva como nunca se había visto anteriormente en Venezuela. Esta política, si bien apunta a los mayores contribuyentes tanto en la evasión del impuesto sobre la renta (ganancias) como del impuesto al valor agregado (IVA), tiene por otro lado aspectos regresivos como el mismo IVA o el débito bancario. En términos impositivos, quizás lo más emblemático ha sido la fiscalización y cálculo de la evasión impositiva (alrededor de 4.000 millones de dólares) de las empresas petroleras transnacionales que operan en el país como consecuencia de la anterior política de apertura petrolera. Si bien el gobierno ha seguido con las asociaciones con el capital transnacional petrolero, estas se basan en la nueva política nacionalista petrolera que impone una serie de condiciones más favorables al Estado pero que no han sido obstáculos para que las empresas extranjeras acepten las asociaciones. A su vez, se ajustaron las regalías hacia arriba, mejorando el ingreso fiscal, y se dejaron de lado operaciones que si bien daban ganancias a los socios transnacionales, tenían un ínfimo o nulo aporte al fisco nacional. Obviamente, el alto nivel de los precios petroleros permite de todas formas altas ganancias, aun en el marco de estas políticas nacionalistas.

La política de reindustrialización impulsa en un primer momento la recuperación de industrias que sufrieron las consecuencias negativas de la apertura económica de los noventa y dejaron de producir y en segundo lugar la diversificación productiva con base en la internalización del petróleo (Petróleo y Desarrollo nacional). En esta primera etapa, el presidente Chávez ha llamado a todos los empresarios que hayan sido afectados por las políticas neoliberales a presentarse para plantear asociaciones con el gobierno para poner nuevamente en producción sus empresas bajo un régimen de cogestión con los trabajadores. En este sentido se visualiza un sector de la burguesía que no pertenece a la fracción dominante tradicional que se transforma en aliado del proyecto de transformaciones en marcha. Obviamente hay muchas dudas acerca de la viabilidad económica y tecnológica de algunas de estas empresas

22 Trino Alcides Díaz, superintendente de bancos, declaró que el Estado mantiene en fideicomisos y depósitos oficiales en la banca privada unos 50 billones de bolívares, de los cuales 20 han estado inmovilizados durante buen tiempo, permitiendo así a las instituciones ganar intereses por ese dinero (*Últimas Noticias*, 2005: 23).

que han estado cerradas mucho tiempo y que necesitan financiamiento público y protección externa. Esta ya ha empezado a generar conflictos con importadores e industriales que utilizan materia prima importada que, en ciertos casos, es más barata que la nacional.

Frente a esta situación de adaptación de los sectores empresariales a la agenda económica del gobierno, algunos intelectuales de la oposición han salido a criticar esta alianza, no sólo porque incrementa la dependencia de las grandes empresas y bancos privados con el Estado sino por las consecuencias negativas que para la oposición política tiene la recuperación económica²³.

Ahora bien, este proceso de transformaciones no está exento de contradicciones internas derivadas de visiones económicas y posiciones políticas diferenciadas. El Estado es el campo donde se condensan estas contradicciones y donde se expresan los intereses encontrados de los distintos sectores de la sociedad venezolana en un modelo estado-céntrico que deriva su legitimidad del proyecto nacional apoyado por los sectores populares. Si bien el Estado tiene todavía la rémora de los modelos anteriores, en esta fase las políticas emergentes le dan un contenido diferente que acerca su acción a los principios de la democracia participativa. Al respecto hay que considerar que las propuestas de participación se mueven entre la colonización de la sociedad por el Estado y la organización independiente de los sectores populares (Lander, E., 2004; Cariola y Lacabana, 2005a). En este punto se abre otro interrogante: cuál es la correspondencia o, mejor dicho, la falta de correspondencia de un conjunto de instituciones que están ligadas a la democracia representativa no sólo frente a los postulados de la democracia participativa sino a la emergencia de formas organizativas que tienen su base en este principio y que cuestionan tanto la permanencia de esas instituciones como las prácticas de los partidos en el gobierno para seleccionar sus candidatos. Estas prácticas siguieron siendo las mismas que utilizaron los partidos tradicionales y se especula que tuvieron un impacto negativo en la decisión de no participar en las recientes elecciones (05-12-2005) de diputados a la Asamblea Nacional. La abstención del 75% del electorado en el marco del retiro de todos los candidatos de la oposición pone al oficialismo en una situación delicada y abre

23 "Hay empresarios, sobre todo los nuevos; pero, también algunos de los viejos, que creen que ya todo pasó; que llegó la calma y, con ella, la sensatez. Ahora todos a ganar dinero, porque Chávez, al final, como Dios, aprieta, pero no ahoga. Esto permite a algunos manganzones deslizarse suavemente en la corte imperial, reconociéndole a 'Hugo' que en medio de sus exageraciones, deja hacer [...] Lo lamentable es que algunos otros, bien establecidos y con cierto prestigio, hayan entrado en el juego. Desde luego, no se trata de pedirles que quiebren una lanza en la lucha política; pero, tampoco tienen necesidad alguna de involucrarse en la francachela oficial" (Blanco, 2005).

interrogantes importantes, no ya sobre la cantidad del apoyo, que en el caso del presidente Chávez parece indiscutible, sino sobre la calidad del mismo. Este conjunto de elementos abre otro doble interrogante: ¿estos años han contribuido realmente a consolidar una organización independiente que reivindica su capacidad de participar directamente en las decisiones? Y, ¿la dirigencia y el gobierno no han logrado salir de las viejas prácticas clientelares y autoritarias?

Otro aspecto a tomar en cuenta es el carácter desarrollista o no del Estado²⁴. A todas luces el Estado venezolano actual es un Estado distribucionista que apunta a articular el aumento del consumo de los sectores populares con un fuerte impulso a las industrias tradicionales, pero no se aprecia una política industrial orientada hacia el sector externo que permita hablar de una política desarrollista al estilo de los estados populistas de los años cuarenta y cincuenta (Argentina, Brasil). Más aún, esta diferencia se amplía cuando se toma en consideración que hay un intento de cambio de relaciones de producción, y si bien no hay una definición clara, el presidente Chávez ha comenzado a hablar de la construcción del socialismo del siglo XXI. En este contexto se impulsan las empresas de producción social, dos de cuyas características fundamentales son la autogestión de los trabajadores desde una óptica de que el poder de planificar y gestionar no debe enajenarse en el saber de gerentes y técnicos sino estar en manos de los mismos, y la igualdad de remuneraciones más allá del tipo de trabajo²⁵. Sin duda, esta opción pone en el tapete el dilema distribución-acumulación. En este primer momento, el mismo se inclina hacia la distribución, pero es necesario pensar sobre la sostenibilidad de la misma si no se contribuye simultáneamente a la acumulación para que las condiciones del desarrollo sean impuestas desde dentro hacia fuera y no depender del exterior. “Si uno quiere decir desarrollo endógeno, quiere decir ‘desde dentro’ el país sea capaz de generar las condiciones de desarrollo y no depender de cuál sea la demanda externa” (Sunkel, 2005: 6).

Ahora bien, si en el proceso de lucha hegemónica se ha ido consolidando un bloque en el poder bajo la hegemonía de los sectores populares, se puede considerar que estamos ante un Estado democráti-

24 Agradezco a Enrique Arceo, quien fomentó esta reflexión con sus comentarios a la primera versión de este artículo.

25 En la actualidad hay una amplia discusión acerca de la transición productiva al socialismo del siglo XXI, donde entre otras cosas se discute: la permanencia de remuneraciones diferenciales para el trabajo complejo dentro de las empresas de producción social (EPS); la relación e interdependencia de estas EPS con las empresas privadas; y su relación y posible dependencia del Estado y/o las empresas del Estado. Al respecto, no es menor la consideración acerca de dónde está el énfasis del proceso de transformaciones en marcha: en los sujetos sociales o en el Estado.

co popular que internamente tiende a profundizar ese cambio en las relaciones de producción y en lo externo apunta a nuevas formas de inserción no sólo en el mercado mundial sino en la estructura de poder mundial. La legitimidad de este nuevo Estado democrático-popular nace del proyecto nacional inclusivo y del apoyo de los sectores populares, pues la burguesía nacional está muy debilitada como para asumir esa tarea histórica. “El nuevo bloque deberá afrontar la difícil tarea de compatibilizar las exigencias de la acumulación con la equidad a fin de hacer posible la paulatina incorporación de las formas más avanzadas del desarrollo de las fuerzas productivas y una disminución radical de la desigualdad” (Arceo, 2005: 33).

Para finalizar y retomando algunos interrogantes del documento inicial del Grupo CLACSO sobre Sectores Dominantes en América Latina, la coyuntura actual en Venezuela puede sintetizarse como sigue.

Se está en presencia de un Estado democrático popular, con una base distribucionista y aspiraciones desarrollistas, que se construye con la visión de un proyecto nacional que está plasmado en la nueva Constitución y que se opone a los postulados neoliberales.

El apoyo fundamental para este proyecto proviene de los sectores populares, para los cuales en la Venezuela actual hay una recomposición del imaginario colectivo, del *nosotros*, de lo nacional y de un imaginario democrático y de integración social.

En estos años se asiste a un recambio de elites, especialmente en el nivel político y, paralelamente, los sectores dominantes han tenido que ceder parte de su hegemonía política y adaptarse a los ritmos de acumulación que impone el proyecto en marcha, en lo que puede considerarse el disciplinamiento de la burguesía por los sectores populares que participan en la construcción del nuevo proyecto nacional y lo defienden en la calle. El retorno de Chávez al gobierno después del golpe de Estado de abril de 2002 de la mano de la movilización popular y el fracaso del paro petrolero son indicios claros de esta defensa del proyecto nacional.

Los viejos intelectuales orgánicos de los sectores dominantes no han logrado articular una estrategia política y la oposición al nuevo proyecto nacional no logra estructurarse, mientras surge una nueva alternativa orgánica con viejos y nuevos intelectuales del campo popular y el *pueblo* como protagonista. De hecho, los viejos partidos políticos han perdido ascendencia sobre la población, se encuentran deslegitimados y no sólo no pueden recuperar su protagonismo en la política sino que, en algunos casos, tienden a desaparecer, mientras los nuevos partidos de centroderecha sólo logran convocar con eficacia a parte de los electores de sectores medios y altos, en Caracas fundamentalmente. Sin embargo, es cada vez más evidente la conformación de un bloque de derecha en el que participan empresarios e intelectuales, que si bien

no tienen poder de convocatoria sí tienen una amplia cobertura mediática que apela a una retórica del pasado para diferenciarse del proyecto de cambios en marcha.

Aunque se ha conformado un nuevo bloque histórico, la lucha hegemónica continúa y no se ha consolidado una nueva hegemonía. En este sentido, más allá de los esfuerzos de palabra, pareciera que el nuevo bloque en el poder también tiende a la exclusión de algunos sectores sociales potencialmente aliados del proyecto nacional, específicamente sectores medios. Si bien el plano estratégico está muy claro, no puede decirse lo mismo del nivel táctico y de acción, aun cuando se deben reconocer cambios sustanciales con las misiones como políticas sociales emergentes y en el ejercicio de la democracia directa en las comunidades.

Se intenta un nuevo sendero de acumulación con base en el petróleo y sustentado en los altos precios del mismo, aunque no está claro cómo seguirá en el futuro. Se están desarrollando nuevos sectores de burguesía nacional, a la vez que se impulsa el sector de economía social de micro y pequeñas empresas y cooperativas junto con las empresas de producción social autogestionadas por los trabajadores. Los cambios no se centran solamente en el papel del petróleo como factor de desarrollo social y socio-territorial sino también en el impulso a la participación comunitaria y ciudadana que está incidiendo en la recomposición de los tejidos sociales y socio-territoriales, así como en la construcción de nuevas relaciones entre el Estado y los ciudadanos.

El reto de la construcción de estrategias alternativas, de un modelo de desarrollo alternativo, no sólo exige un desafío teórico sino un compromiso político y participativo con un proceso de cambios en construcción. Implica también tener claras las oportunidades, los límites, los errores que el mismo genera, así como la necesidad de interpelar permanentemente al Estado y a la nueva clase política desde los postulados de la democracia participativa en los cuales ese modelo se asienta. Construir un nuevo Estado que impulse la socialización del poder político en una sociedad abierta y deliberativa es, sin duda, un reto importante para el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Arceo, Enrique 2005 "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina" en *Revista Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 60.
- Arenas, Nelly 2005 "¿Languidece el corporativismo? De FEDECAMARAS a los nuevos actores empresariales en Venezuela" en *CENDES*

- Venezuela Visión Plural. Una mirada desde el Cendes* (Caracas: Bid & co./CENDES/UCV).
- Baptista, Asdrúbal 2004 *El relevo del capitalismo rentístico. Hacia un nuevo balance de poder* (Caracas: Fundación Polar).
- Baptista, Asdrúbal y Mommer, Bernard 1987 *El petróleo en el pensamiento económico venezolano. Un ensayo* (Caracas: IESA).
- Baptista, Asdrúbal y Mommer, Bernard 1989 “Renta petrolera y distribución factorial del ingreso” en Nissen, Hans-Peter y Mommer, Bernard *¿Adiós a la bonanza? Crisis de la distribución del ingreso en Venezuela* (Caracas: ILDIS-CENDES/Nueva Sociedad).
- Basualdo, Eduardo 2002 (2001) *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina* (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP).
- Betancourt, José Luis 2005 “Hay disposición para reconocer errores” en *El Universal* (Caracas) Sección 2.
- Blanco, Carlos 2005 “La quimera de la prosperidad” en *El Universal. Tiempo de Palabra* (Caracas). Ver en Internet: <http://www.eluniversal.com/2005/05/22/opi_art_23188C.shtml>.
- Boeckh, Andreas 2003 “The painful transition of a rentier state. Globalization and neopopulist regression in Venezuela”, Universitat Tübingen. Available at: <http://www.uni-tuebingen.de/pol/painful_transition.pdf>.
- Buxton, Julia 2003 “Política económica y ascenso de Hugo Chávez al poder” en Ellner, Steve y Hellinger, Daniel (eds.) *La política venezolana en la época de Chávez. Clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- Cariola, Cecilia (coord.); Betancourt, Luisa; Fernández, Beatriz; Darwich, Gregorio; Gutiérrez, Ana y Lacabana, Miguel 1992 *Sobrevivir en la pobreza. El fin de una ilusión* (Caracas: CENDES/Nueva Sociedad).
- Cariola, Cecilia y Lacabana, Miguel 2003 “Globalización y desigualdades socio-territoriales: la expansión de la periferia metropolitana de Caracas” en *Eure* (Santiago de Chile) Vol. XXIX, N° 87.
- Cariola, Cecilia y Lacabana, Miguel 2005a “Los bordes de la esperanza: nuevas formas de participación popular y gobiernos locales en la periferia de Caracas” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. XI, N° 1.
- Cariola, Cecilia y Lacabana, Miguel 2005b “Globalización y metropolización. Tensiones, transiciones y cambios” en *CENDES Venezuela Visión Plural. Una mirada desde el Cendes* (Caracas: Bid & co./CENDES/UCV).
- Carvalho, Gastón 1991 “Una visión de coyuntura del sistema político venezolano” en *Revista Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 17/18.

- Carvalho, Gastón y Hernández, Josefina 1981 “Dominación burguesa y democracia representativa en Venezuela. Apuntes para la evaluación de su funcionamiento” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. XLIII, N° 2.
- Carvalho, Gastón y López Maya, Margarita 1989 “Crisis en el sistema político venezolano” en *Revista Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 10.
- CLACSO 2004 “Sectores dominantes en América Latina”. Documento del Grupo de Trabajo Sectores Dominantes en América Latina, Buenos Aires, mimeo.
- Contreras, Miguel Ángel 2004 “Ciudadanía, Estado y democracia en la era neoliberal: dilemas y desafíos para la sociedad venezolana” en Mato, Daniel (coord.) *Políticas de ciudadanía y sociedad civil en tiempos de globalización* (Caracas: FACES-UCV).
- Córdova, Armando 1973 “Consideraciones acerca del tipo de desarrollo alcanzado por la economía venezolana” en Córdova, Armando y Silva Michelena, Héctor *Aspectos teóricos del subdesarrollo* (Caracas: UCV-FACES-División Publicaciones).
- Duarte, Rafael y Sierra, Rosaura 2004 “La disputa por el control de Petróleos de Venezuela (PDVSA). El conflicto entre el estado venezolano y la elite gerencial petrolera (1998-2003)”. Ponencia presentada en el II Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, México, mimeo.
- Ellner, Steve 2003 “En la búsqueda de explicaciones” en Ellner, Steve y Hellinger, Daniel (eds.) *La política venezolana en la época de Chávez. Clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- Ellner, Steve 2004 “Hugo Chávez y Alberto Fujimori: análisis comparativo de dos variantes de populismo” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 10, N° 1.
- Espinasa, Ramón 1997 “Evolución de la política petrolera nacional” en *Revista SIC* (Caracas) Año LX, N° 600.
- Espinasa, Ramón 2001 (1999) “El marco fiscal petrolero venezolano: evolución y propuestas” en Valecillos, Héctor y Bello, Omar *La economía contemporánea de Venezuela 1990-1999. Ensayos escogidos* (Caracas: BCV).
- Fontanals, Jorge 1981 “Capital financiero transnacional y expansión del Estado venezolano” en Estévez, Jaime y Lichtensztejn, Samuel *La nueva fase del capital financiero* (México: Nueva Imagen).
- Furtado, Celso 1957 “El desarrollo reciente de la economía venezolana”, CENDES, Caracas, mimeo.

- García-Guadilla, María Pilar y Roa Carrero, Ernesto 1997 *Sociedad civil, democracia liberal y economía de mercado: las organizaciones sociales liberales en Venezuela* (Guadalajara: Congreso LASA).
- Gil Yépez, José Antonio 1978 *El reto de las élites* (Caracas: Tecnos).
- Giordani, Jorge 2004 *Hacia una Venezuela Productiva* (Caracas: Ministerio de Planificación y Desarrollo-MPD).
- Gómez Calcaño, Luis 2005 “Actores y modelos de sociedad en la transición sociopolítica de Venezuela” en CENDES *Venezuela Visión Plural. Una mirada desde el Cendes* (Caracas: Bid & co./CENDES/UCV) Tomo I.
- Hidalgo, Manuel 2000 “Liderazgo político y reforma económica: el caso Venezuela 1989-1998” en *Zona Abierta* (Madrid) N° 90/91.
- Lacabana, Miguel 2001 (1999) “Impactos socioambientales de la nueva minería del oro en Venezuela” en Valecillos, Héctor y Bello, Omar *La economía contemporánea de Venezuela 1990-1999. Ensayos escogidos* (Caracas: BCV).
- Lacabana, Miguel y Cariola, Cecilia 2005 (forthcoming) “The Processes Underlying Caracas as a Globalizing City” in Amen, Mark; Archer, Kevin and Bosman, Martin (eds.) *Relocating Cities: From the Center to the Margins* (USA: Rowman and Littlefield).
- Laclau, Ernesto 2005 *La razón populista* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).
- Lander, Edgardo 2004 “El campo político de fuerzas y alianzas. Actores, tensiones y poder” (Versión preliminar). Ponencia para el seminario nacional Política Social ¿Un nuevo paradigma?, Fundación Escuela de Gerencia Social, Ministerio de Salud y Desarrollo Social, Caracas, mimeo.
- Lander, Luis 2002 “La reforma petrolera del gobierno de Chávez” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 8., N° 2.
- Lander, Luis 2004 “La insurrección de los gerentes: Pdvs y el gobierno de Chávez” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 10, N° 2.
- López Maya, Margarita 2001 “Venezuela después del Caracazo: formas de la protesta en un contexto desinstitucionalizado”. University of Notre Dame, Hellen Kellogs Institute, Working Paper N° 287. Tomado de <<http://www.nd.edu/~kellogg/WPS/287.pdf>>.
- López Maya, Margarita 2003 “Hugo Chávez Frías: su movimiento y presidencia” en Ellner, Steve y Hellinger, Daniel (eds.) *La política venezolana en la época de Chávez. Clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).

- López Maya, Margarita 2004 “Venezuela 2001-2004: actores y estrategias” en *Revista Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 56.
- López Maya, Margarita y Lander, Luis 2000 “Ajuste, costos sociales y la agenda de los pobres en Venezuela” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 6, N° 3.
- Machado de Acedo, Clemy; Plaza, Elena y Pacheco, Emilio 1981 *Estado y grupos económicos en Venezuela. Su análisis a través de la tierra, construcción y banca* (Caracas: Ateneo de Caracas).
- Márquez, Patricia 2003 “Vacas flacas y odios gordos. La polarización en Venezuela” en Márquez, Patricia y Piñango, Ramón *En esta Venezuela. Realidades y nuevos caminos* (Caracas: IESA).
- Mato, Daniel 2005 “Redes de ‘think-tanks’, fundaciones, empresarios, dirigentes sociales, economistas, periodistas y otros profesionales en la promoción de ideas (neo)liberales a escala mundial” en Mato, Daniel (coord.) *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización* (Caracas: FACES-UCV).
- Méndez, Genaro 2005 “Nuevo Presidente de Fedenaga” en *El Universal* (Caracas) Sección 2.
- Mommer, Bernard 1987 *La distribución de la renta petrolera. El desarrollo del capitalismo rentístico venezolano* (Caracas: ILDIS).
- Mommer, Bernard 1998 *La Cuestión Petrolera* (Caracas: APUCV-Tropykos).
- Mommer, Bernard 2001 (1999) “Venezuela, política y petróleos” en Valecillos, Héctor y Bello, Omar *La economía contemporánea de Venezuela 1990-1999. Ensayos escogidos* (Caracas: BCV).
- Mommer, Bernard 2002 “Venezuela: un nuevo marco legal e institucional petrolero” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 8, N° 2.
- Mommer, Bernard 2003a “Petróleo subversivo” en Ellner, Steve y Hellinger, Daniel (eds.) *La política venezolana en la época de Chávez. Clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- Mommer, Bernard 2003b *Petróleo global y estado nacional* (Caracas: Comala.com).
- Mommer, Bernard 2004 “La valorización del crudo extrapesado de la Faja Petrolífera del Orinoco” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 10, N° 2.
- Naím, Moisés y Piñango, Ramón 1984 *El caso Venezuela. Una ilusión de armonía* (Caracas: IESA).
- Parker, Dick 2003 “¿Representa Chávez una alternativa al neoliberalismo?” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 9, N° 3.

- Parra Luzardo, Gastón 2005 “Declaraciones de prensa” en *El Universal* 26-11-2005. Tomado de <http://buscador.eluniversal.com/2005/11/26/eco_art_26202E.shtml>.
- Patruyo, Thanalí 2005 “Los partidos políticos en la transición (1989-2004): de la desconsolidación a la antipolítica” en *CENDES Venezuela Visión Plural. Una mirada desde el Cendes* (Caracas: Bid & co./CENDES/UCV) Tomo I.
- Pérez Alfonso, Juan Pablo 1971 *Petróleo y dependencia* (Caracas: Síntesis Dos Mil).
- Piñango, Ramón 2003 “Muerte de la armonía” en Márquez, Patricia y Piñango, Ramón *En esta Venezuela. Realidades y nuevos caminos* (Caracas: IESA).
- Pirela, Arnoldo (ed.) 1996 *Cultura empresarial en Venezuela. La industria química y petroquímica* (Caracas: Fundación Polar/CENDES).
- Porta, Fernando; Lacabana, Miguel y Fajardo, Víctor 1983 *La internacionalización financiera en Venezuela* (Buenos Aires: IPAL-Centro de Economía Transnacional).
- Portantiero, Juan Carlos 1981 *Los usos de Gramsci* (México: Folios).
- Proceso Político 1976 “Reforma administrativa y V Plan de la Nación: instrumentos del sector emergente de la burguesía” en *Revista Proceso Político* (Caracas) N° 2.
- Pro-Venezuela 1974 *Pensamiento y Acción* (Caracas: Asociación Pro-Venezuela).
- Purroy, M. Ignacio 1986 *Estado e Industrialización en Venezuela* (Valencia: Vadell Hermanos).
- Purroy, M. Ignacio 1997 “Sesenta años en busca de diversificación” en *Revista SIC* (Caracas) Año LX, N° 600.
- Rangel, Domingo Alberto 1971 *La oligarquía del dinero* (Caracas: Fuentes).
- Roberts, Kenneth 2003 “Polarización social y resurgimiento del populismo en Venezuela” en *CENDES Venezuela Visión Plural. Una mirada desde el Cendes* (Caracas: Bid & co./CENDES/UCV) Tomo I.
- Rodríguez Araque, Alí 2002 “La reforma petrolera venezolana de 2001” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 8, N° 2.
- Sonntag, Heinz 1984 “Estado y desarrollo sociopolítico en Venezuela” en *Revista Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 4.
- Sunkel, Osvaldo 2005 “Conversación con Osvaldo Sunkel” en *Revista Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 60.
- Valecillos, Héctor 2001 (1994) “Reajuste estructural de la economía y desindustrialización en Venezuela” en Valecillos, Héctor y Bello,

Omar *La economía contemporánea de Venezuela 1990-1999. Ensayos escogidos* (Caracas: BCV).

Viergutz, Alan 2002 “La política energética venezolana y el sector privado” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 8, N° 2.

Vilas, Carlos M. 2003 “¿Populismos reciclados o neoliberalismo a secas?” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 9, N° 3.

Se terminó de imprimir en el mes de agosto de 2006
en los talleres de Cromosete Gráfica e Editora Ltda.

Rua Umland, 307 - Vila Ema
03283-000 - São Paulo - SP, Brasil
Primera impresión, 1.000 ejemplares

Impresso no Brasil