



## **Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital. Edición  
Cuatrimestral**

**<http://boletingoecon.wordpress.com/>**

Comité Editorial

**Omar Horacio Gejo**

*Director*

**Ana Laura Berardi**

*Secretaria de Redacción*

**Comité Académico**

**Jorge Osvaldo Morina** (UNLu – Centro Humboldt)

**Ana María Liberali** (UBA – UNMDP – Centro Humboldt)

**Zeno Soares Crocetti** (UFILA – Brasil)

**Especial: Conmemoración 100 años de la Revolución Rusa**

**La naturaleza histórica de la de la Revolución de Octubre..... 4**

Jorge Altamira

**Dossier: 20 años Crisis de Asia:**

**+ Vinte anos após a crise financeira asiática.....12**

Prabhat Patnaik

**+ Los dragones flacos.....17**

Michael Roberts

**+ ¿Fin del trabajo o fetichismo de la robótica? .....25**

Paula Bach

**+As novas e velhas máscaras da terceirização no capitalismo contemporâneo .....34**

Christian Duarte – Carlos Salas

**La crisis qatarí y la economía política del Golfo .....51**

Adam Hanieh

**II CGE II Congreso de Geografía Económica “La Nueva Geografía del capitalismo” .....64**

Colectivo GeoEcon

**+ II CGE Las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo en el marco de políticas públicas habitacionales. Mar del Plata, 2006 – 2017. ....67**

Cristian Sar Moreno – Luis Fabiani

**+ II CGE Territorio, Economía Popular, Social y Solidaria. Una aproximación a través de tres estudios de caso: COOPERTEI, IMPA y el Hotel Pipinas.....75**

Marcos Bucher – Román Fornessi – Nahuel Mamonde

**+ II CGE Transporte Aéreo y Desarrollo Local .....83**

Fernando Alfredo Arias

**+ II CGE El impacto de las políticas proteccionistas en el proceso de liberalización y privatización del mercado aerocomercial latinoamericano .....93**

Grisel Victoria Azcuy

**III Seminario Nacional de Geografía Económica y Social .....96**

Alan Rebottaro

**As crises do capitalismo seus impactos no Brasil e as saídas a partir da perspectiva de Ignacio Rangel..... 103**

**Ivo Raulino – José Messias Bastos**

**O papel do estado na expansão dos complexos agroindustriais, destacando o setor sucroenergético.....122**

**Taís Coutinho Parente**



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<http://boletingeoecon.wordpress.com>**

**Especial: Conmemoración 100 años de la Revolución Rusa**

## **La naturaleza histórica de la Revolución de Octubre**

**Jorge Altamira**

**Conferencia pronunciada en el Departamento de Historia de la Universidad de San Pablo, el 2 de octubre de 1996, en el marco de una Mesa Redonda acerca del significado histórico de la Revolución de Octubre**

El asunto que será tratado en esta disertación es la naturaleza histórica de la Revolución Rusa de 1917. El objetivo es delinear lo que se entiende por perspectivas actuales de esta Revolución, mostrando sus diferentes condicionamientos históricos.

Durante buena parte del siglo XIX y en particular, durante las Revoluciones de 1848, el problema era que Rusia había permanecido al margen de las grandes convulsiones que se produjeron en Europa. Como revolucionarios que analizaron esta trayectoria de manera muy especial, Marx y Engels entendían que las grandes revoluciones democráticas que tuvieron como escenario a Europa Central en 1848, sólo podían completar su misión histórica lanzando una guerra mundial contra el imperio zarista, que era visto como bastión de la contrarrevolución. Creían que este imperio sólo sería aplastado desde el exterior con el auxilio de las armas; por este motivo.

Marx y Engels fueron cambiando de opinión en función de las condiciones ulteriores del desenvolvimiento capitalista. Su posición pasó a ser que el desmantelamiento del imperio zarista sería obra, no de una guerra externa, sino de una revolución interna. Marx y Engels ya veían expresiones de tendencias revolucionarias en Rusia, desde la nobleza hasta los intelectuales. Comprobaron también que el capitalismo occidental se había desarrollado en tales proporciones que había dejado de ser un factor

revolucionario frente al zarismo, y que se había vuelto un factor de conservación del mismo.

La Inglaterra capitalista tenía importantes acuerdos con el zarismo, y lo mismo ocurría con las potencias centrales de Europa. Ya no era posible imaginar que el capitalismo europeo occidental pudiese llevar adelante una guerra revolucionaria contra Rusia y, además, el desarrollo de contradicciones en Rusia permitía establecer que el imperio zarista sería derribado por una revolución que se originaría en sus propias fuerzas interiores.

Se puede decir que la naturaleza histórica de la Revolución Rusa, expuesta hasta aquí por los pensadores más audaces de este período, es percibida y caracterizada como la conclusión de las revoluciones burguesas democráticas que comenzaron en Francia en 1789, y que continuaron después en Europa en 1848. En el período posterior, el más firme teórico de la revolución burguesa en Rusia fue Lenin. El combatió, con mucho rigor y energía, la idea de que en Rusia se pudiera realizar algo diferente a una revolución burguesa. Así, en el transcurso de los debates de la socialdemocracia rusa, quedaron establecidas “dos tácticas” (título de un libro de Lenin): la primera planteaba la alianza de la clase obrera rusa con la burguesía liberal, y la segunda, la de Lenin, la alianza de la clase obrera rusa con la burguesía revolucionaria rusa, encarnada en los campesinos.

Sin embargo, quien llegó más cerca de la realidad histórica para caracterizar la naturaleza de la Revolución Rusa en esta época fue León Trotsky, aunque sin trascender la idea de que la Revolución Rusa completaría el ciclo de las revoluciones burguesas democráticas.

Trotsky, en su libro *1905*, con mucho cuidado y rigor didáctico, establece que la revolución rusa sería una revolución burguesa que se diferenciaría sustancialmente tanto de la Revolución Francesa de 1789 como de las revoluciones europeas de 1848. En la Revolución Francesa de 1789, dice, la burguesía, cuando no la dirigía, dejaba que las masas se movilizasen, pues no temía la amenaza que en un futuro representaría la clase obrera. Ya en las revoluciones de 1848 ocurrió algo diferente. Estas revoluciones no adquirieron impulso pues, desde el comienzo, la burguesía, por temor al proletariado que se había expandido como consecuencia del desarrollo capitalista alcanzado en esta época, prefirió un pacto con las monarquías para poder desmovilizar a la clase obrera.

En la Rusia de comienzos de siglo, dice Trotsky, la situación era doblemente diferente de 1789, y de 1848, pues el impulso revolucionario surgiría de la propia clase obrera.

Con este impulso revolucionario, esta clase iría a enfrentar no solamente al zarismo, sino también a la burguesía liberal. Buscaría la alianza con los campesinos y llegaría al poder como clase, en virtud de la dinámica de la revolución democrática. Su carácter *permanente* surge del hecho de que con el proletariado en el poder, no sólo deberían ser ejecutadas las tareas democráticas que no estuvieran cumplidas —la tierra a los campesinos, la abolición de la autocracia, la emancipación nacional—, sino también las tareas propias de una revolución socialista: establece así la idea genial de que Rusia sería la vanguardia de la revolución socialista internacional, lo que quedaría demostrado por los acontecimientos posteriores (el libro de Trotsky fue redactado poco después de la revolución de 1905).

Como se puede observar, nada más lejos de la realidad que una versión estática, y rígida de lo que sería la naturaleza histórica de la Revolución Rusa. La teoría se fue transformando con la revolución de las relaciones entre las clases, y en particular con la clase dirigente rusa, como consecuencia de su desenvolvimiento interior y del ingreso del capital extranjero. Esto creó un proletariado concentrado, combativo y, hasta cierto punto, revolucionario, que modificaba la perspectiva histórica tradicional de Rusia.

La Revolución de 1917, sin embargo, supera, modifica y altera todas las caracterizaciones revolucionarias, pues se procesa dentro de un marco histórico completamente diferente de aquel de las revoluciones democráticas pasadas. No sólo tendría lugar en un marco histórico de unificación de la economía mundial (o sea, de la existencia real de una economía mundial), sino también en el de la transformación del capitalismo de libre competencia en capitalismo imperialista.

La integración de las principales naciones del mundo y de algunas secundarias en la red de la economía mundial, que después dará lugar al fenómeno del imperialismo, es el marco histórico necesario para poder caracterizar, por primera vez, la descomposición del modo capitalista de producción, o sea, la época de fragmentación mundial del capitalismo. En esta etapa, el capitalismo entra en una fase de transición hacia la organización socialista a escala mundial. La caracterización de que el mundo, como un todo, había madurado para la revolución socialista, altera la perspectiva histórica de la revolución en un país atrasado que, considerado aisladamente, no está preparado para el socialismo, pero sí lo están la economía y la política mundiales, en las cuales la revolución nacional y democrática de Rusia tendrá lugar.

Se incurre frecuentemente en el mito de que la Primera Guerra Mundial habría favorecido la llegada de la Revolución de 1917. Sin embargo, la guerra sirvió al zarismo para congelar el recrudecimiento de las tensiones en el interior del Estado ruso. En 1914, en Rusia, la socialdemocracia y el propio movimiento de masas experimentaban un crecimiento fenomenal, dando inicio a un período revolucionario que no pasaría desapercibido para las clases dirigentes de Rusia.

Era posible entonces acabar con el zarismo sin las inmensas cuotas de sacrificio que significó la Primera Guerra Mundial. Pero esta guerra transformó la Revolución Rusa en una guerra civil internacional; demostró que la sobrevivencia del capitalismo necesitaba de la masacre de millones de personas y que la conquista de la paz realmente sólo sería posible con el derrocamiento de la burguesía en cada país. Aquí se puede percibir un salto en la apreciación de la naturaleza histórica de la Revolución Rusa, pues una revolución que se presentaba como democrática, cambia por las perspectivas abiertas por la lucha de la clase obrera, para convertirse en una revolución socialista; y por el marco internacional en que se inserta, es una parte de la revolución mundial y de la guerra civil internacional de la clase obrera contra las burguesías y el capitalismo mundiales.

Existe una corriente historiográfica llamada revisionista, que tuvo origen en Alemania, y uno de cuyos autores más conocido es Ernst Nolte, que parece justificar al nazismo y que tuvo una cierta popularidad académica, incluso fue retomada por el historiador francés François Furet. Historiador derechista de la Revolución Francesa, renegado del partido comunista francés, Furet, en un reciente libro (*El fin de una ilusión*), desarrolla la misma tesis que los revisionistas alemanes: la Revolución Rusa sería responsable del nacimiento del nazismo, como una reacción del capitalismo contra el bolchevismo.

El nazismo tendría el mérito de haber previsto el fracaso del bolchevismo, y de haber tenido la iniciativa de enfrentarlo. Pero el nazismo no es sólo el resultado de la reacción capitalista contra el bolchevismo, y éste, a su vez, no fue una conspiración mundial para acabar con el estado de derecho: ambos son productos opuestos y contradictorios de un mismo fenómeno: la descomposición mundial del capitalismo. Esta se produce por la contradicción entre el desarrollo internacional de las fuerzas productivas y el marco estrecho de las fronteras nacionales, los Estados nacionales, en los que ese desarrollo se procesa; por la competencia entre los capitalistas; por la socialización enorme de la producción y la apropiación cada vez más estrecha en el sistema capitalista. Se puede

decir que la Revolución de Octubre fue un producto genuino y una respuesta de las masas a la descomposición del capitalismo.

Para sus líderes, la Revolución de Octubre era el comienzo de la revolución socialista mundial, caracterizando el inicio de una época histórica de guerras y revoluciones. Inauguraba un período político e histórico de revuelta de las fuerzas productivas contra las relaciones de producción capitalistas, transformadas en un obstáculo histórico para el desarrollo de aquéllas.

Tanto Lenin como Bujarin habían analizado, antes de la revolución, la nueva configuración de la economía mundial, concluyendo que el mundo ingresaba en un nuevo período histórico. Para los bolcheviques, la Revolución Rusa era el comienzo de la revolución mundial. Ellos no tenían ninguna intención de realizar el socialismo solamente en su país.

El bolchevismo incorporó su comprensión de las particularidades nacionales rusas a las del proceso internacional del capitalismo y, dialécticamente, estableció la unión entre una revolución democrática conducida por la clase obrera y el proceso de la revolución internacional. Por eso, una de sus primeras medidas, después de la revolución, fue la convocatoria a la creación de una nueva Internacional, la Comunista. Pero ésta no era una creación del Estado soviético. Este podría operar como *Estado* en el marco de las relaciones internacionales. La Internacional actuaría de modo independiente, y fue preparada con bastante antelación. En la bancarrota de la Internacional Socialista (la IIª), los bolcheviques llamaron a la creación de la Internacional Comunista (la IIIª) mucho antes de la Revolución de Febrero y mucho antes de la Revolución de Octubre de 1917.

El proletariado del mundo pasó a organizarse en un partido mundial centralizado, a diferencia de la Iª y la IIª internacionales, lo cual refleja un nuevo estadio de la lucha internacional entre las clases.

Este planteo fue una gran novedad política: el mundo podía ser reorganizado enteramente sobre bases comunistas, libertarias, de fraternidad universal y era posible construir un partido mundial de la revolución socialista. Como dice Rosa Luxemburgo, la responsabilidad por las limitaciones de la Revolución Rusa fue de la socialdemocracia europea, que tuvo un comportamiento traidor. ¿Por qué traición si la socialdemocracia alemana, por ejemplo, nunca fue revolucionaria, sino reformista? Porque el imperialismo y la guerra habían mostrado que el reformismo ya no tenía un



lugar histórico. Solamente existían dos opciones: la revolución y la contrarrevolución. Las tendencias reformistas, bajo el pretexto de no optar por ninguna de ellas, optaron de hecho por la contrarrevolución, volviéndose traidoras.

No sólo traicionaron a la Revolución de Octubre, sino que también fueron cómplices de la derrota de la Revolución Española, y entregaron Alemania a Hitler.

Llama la atención en toda la literatura contemporánea la falta de comprensión de que la restauración capitalista en los estados obreros no es otra cosa que una contrarrevolución política iniciada por la burocracia “comunista” para acabar integralmente con las conquistas sociales de la Revolución de Octubre, transformándose así en clase propietaria. En China, en Rusia, actualmente, los capitalistas son los antiguos burócratas. Veamos las raíces históricas de ese proceso.

A partir de 1922, cuando había terminado la revolución, una burocracia anticomunista (todavía existen los que la llaman comunista), pretoriana, represiva, sustituyó a la clase obrera y la colocó bajo su dominio. Comienza también a entrelazarse con el capitalismo internacional, y en un determinado momento se entrelaza con la contrarrevolución política. En los últimos 60-70 años hubo, entre la burocracia de los llamados estados obreros y el capitalismo mundial una relación social profunda. La burocracia pensaba aumentar más y más sus beneficios, aprovechándose de su condición de intermediaria entre el capitalismo mundial y la estructura estatal creada por la revolución en la Unión Soviética.

A medida que se internacionaliza este proceso, se enfrenta a otro creado por él. En 1953, con el levantamiento de la clase obrera de la parte oriental de Alemania, se inicia, en los territorios de las naciones dominadas por la burocracia rusa, un proceso creciente de revoluciones políticas.

El levantamiento de la clase obrera polaca, en 1980, se inició cuando la burocracia intentó aplicar, una vez más, pero ahora en una escala nunca vista antes, los programas fondo-monetaristas de aumento de precios, de liberación del mercado, etc. Con eso provoca un movimiento nacional sin precedentes, que pone en evidencia la función de la burocracia como mera intermediaria del capital internacional. Es entonces la revolución política de la clase obrera la que empuja definitivamente a la burocracia stalinista al campo del capitalismo y de la contrarrevolución. Nace más tarde la política de apertura de mercados conocida como ‘*perestroika*’. Esto muestra la comprensión, por parte de la burocracia, de que los días de su “socialismo en un solo país” estaban contados.

En esas condiciones, cabe preguntarse si las condiciones históricas que dieron lugar a la Revolución de Octubre y que determinaron su caracterización como inicio de la revolución socialista mundial, están presentes en la actualidad, y si aparecen más atenuadas o más intensificadas.

Asistimos al florecimiento de una nueva teoría: la globalización, que, en líneas generales, afirma que el capital se transformará en mundialmente homogéneo. Las rivalidades nacionales, si no hubieran desaparecido, tenderían a desaparecer: no habrá más guerras y podrá construirse un mundo de paz. Todo esto no pasa de una versión novelesca de la teoría del ultra-imperialismo de Kautsky, que ni siquiera es original, pues Hobson, en 1902, ya establecía la perspectiva del ultra-imperialismo como futuro ineluctable del capitalismo mundial.

Criticando la tesis de la globalización, algunos marxistas dicen que es engañosa, pues oculta su naturaleza social, o sea, la mundialización del capital. Pero la tendencia del imperialismo no es en dirección a la mundialización, sino a la nacionalización del capital—eso fue irrefutablemente esclarecido por Bujarin en su libro *El imperialismo y la economía mundial*.

Solamente si el desarrollo capitalista fuese exactamente igual desde el punto de vista tecnológico, económico y sociológico, en todos los países, se podría admitir que un capital se aliase a otro en iguales condiciones. Sin embargo, ¿por qué un capital se uniría a otro en iguales condiciones, si aquél posee mejores condiciones que éste? ¿Por qué un capital norteamericano se uniría a un capital argentino en iguales condiciones, sin reducir a este capital a una condición subordinada, llegando así a las relaciones características del sistema imperialista?

Las contradicciones del capitalismo, a medida que se internacionalizan las fuerzas productivas, son más profundas hoy que en la época de Lenin. Pero el capitalismo es incapaz de estructurar un Estado mundial, o una coordinación mundial que exprese esta supuesta internacionalización del capital. La perspectiva no es un condominio mundial, sino la dominación del imperialismo más fuerte contra los imperialismos rivales.

Esto implica un Estado fortalecido de modo descomunal, a través de su entrelazamiento más profundo con el capital, para defender e impulsar más consecuentemente los intereses del capitalismo del propio país.

Una expresión del fortalecimiento del Estado que desmiente la idea de movimientos pacíficos del capital, es la tendencia a la privatización del sistema de previsión social en

los más diversos países. La privatización de la previsión social es compulsiva. La clase obrera, en los sistemas que están siendo impuestos, es obligada a depositar 10% de su salario en un fondo de pensión. Por eso, los fondos de pensión presentan un fabuloso crecimiento en los últimos años, y esto es un resultado de la acción del Estado.

En estas contradicciones se verifica que la naturaleza histórica de la Revolución de Octubre, en el sentido de que inició un período de revolución socialista mundial, está más vigente que nunca.

Rusia, actualmente, es un país amenazado por la desintegración nacional, pues nunca fue un país nacionalmente afirmado. En la apertura del mercado al capital extranjero las relaciones internas de circulación económica dejaron de existir, porque sus industrias, confrontadas con el capital extranjero, quedaron capitalistamente obsoletas, o sea, sin financiación, sin mercado, sin capital. Esto provoca una serie de tendencias centrífugas y separatistas enormes: crisis en el poder, agravamiento de las guerras locales. La Rusia actual es un terreno de luchas entre Japón, Estados Unidos y Alemania.

La Unión Europea es otra manifestación de este crecimiento de luchas nacionales. No es un fenómeno de mundialización del capital, es un fenómeno de internacionalización de la fuerza productiva del capital y de nacionalización de la propiedad capitalista. Los “bloques regionales” expresan la disputa entre los diversos imperialismos por el mercado mundial.

La propia crisis del capital genera una masa enorme de desempleados y miserables que es una fuente permanente de revueltas sociales. Estamos, por lo tanto, en el mismo Siglo XX que comenzó con la Revolución Rusa y que aún no terminó. El fin de siglo será testigo de crisis, guerras y revoluciones inéditas en la historia contemporánea.



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeocon.wordpress.com>**

## **Dossier: 20 años Crisis de Asia:**

### **Vinte anos após a crise financeira asiática<sup>i</sup>**

**Prabhat Patnaik<sup>ii</sup>**

Exactamente a vinte anos atrás uma grande crise financeira atingiu os países do Leste e do Sul da Ásia, em Julho de 1997. Esta crise foi um divisor de águas na história do desenvolvimento do terceiro mundo, no sentido de que estes "tigres económicos" que haviam experimentado taxas de crescimento extraordinariamente altas até então ficaram permanentemente incapacitados depois disso. Bem no momento em que estavam a livrar-se dos efeitos da crise de 1997 nas suas respectivas economias, o colapso da "bolha habitacional" nos Estados Unidos mergulhou todo o sistema capitalista mundial dentro de uma crise que também os afectou, de modo que nunca puderam recuperar a sua tendência de crescimento anterior.

O desempenho anterior de crescimento destas economias asiáticas fora utilizado pelo Banco Mundial, pelo FMI e pela OCDE (o clube dos países ricos) para desprestigiar a estratégia de crescimento perseguida pela Índia e um punhado de outras economias do terceiro mundo na sequência imediata da descolonização (a que chamamos a "estratégia de Nehru"), a qual encarava o desligamento do capitalismo mundial através do comércio e do controle de capitais, assim como enfatizava o desenvolvimento dirigista baseado no mercado interno, para romper o padrão colonial da divisão internacional do trabalho. O argumento utilizado contra uma tal estratégia de "nacionalismo económico" era que as

---

\* Publicado en Resistir 9/8/17 [http://resistir.info/patnaik/patnaik\\_06ago17.html](http://resistir.info/patnaik/patnaik_06ago17.html) y Red GeoEcon 751/17

\*\* Economista hindú. O original encontra-se em [peoplesdemocracy.in/2017/08/06\\_pd/twenty-years-after-asian-financial-crisis](http://peoplesdemocracy.in/2017/08/06_pd/twenty-years-after-asian-financial-crisis)

economias asiáticas estavam a sair-se bem ao amarrarem-se à economia global e evitarem o dirigismo e controles.

Dito de modo diferente, o argumento era que uma ruptura com o padrão herdado da divisão internacional do trabalho verificar-se-ia espontaneamente sob o capitalismo; não era precisa a parafernália da intervenção e controles do Estado. Na verdade países que recorriam às mesma haviam fracassado, ao passo que países, a exemplo dos "tigres asiáticos", que haviam adoptado o liberalismo e "deixado as coisas para o mercado", haviam-se desempenhado muito melhor. Uma vez que a antiga estratégia económica tivera origem num certo entendimento do capitalismo mundial, nomeadamente que estava marcado pelo "imperialismo" o qual tendia a produzir "subdesenvolvimento" no terceiro mundo, a experiência das economias do Leste e do Sul da Ásia era utilizada para invalidar a ideia de "imperialismo", certamente no mundo pós colonial e mesmo como um acompanhamento económico necessário do anterior sistema político do colonialismo.

A OCDE publicara vários volumes em 1970 contendo estudos de caso de países do terceiro mundo, nos quais argumentava esta tese e lançava um ataque à estratégia dirigista. A esquerda também fora crítica da estratégia dirigista (no nosso caso a "estratégia de Nehru"), mas com bases totalmente diferentes. Ela apoiara resolutamente todos os aspectos anti-imperialistas que tinha esta estratégia, mas criticara-a por sua incapacidade para efectuar reformas agrárias radicais e romper a concentração da terra, a qual mantinha tanto a dimensão do mercado interno como a sua taxa de crescimento restringidas (esta última devido à baixa taxa de crescimento da agricultura dentro de uma estrutura agrária em grande medida não reformada). A limitação da estratégia, argumentava a esquerda, tem esta origem e não na sua adopção da substituição de importações, do investimento do Estado, dos controles de capitais e de comércio e das restrições ao big business interno e internacional.

Com um olhar mais atento verificou-se que a estratégia do Leste asiático não fora realmente o que economistas da OCDE, do FMI e Banco Mundial haviam afirmado. Não se baseara na confiança em mercados livres, evitando a intervenção do Estado e dando rédea solta ao capital. Ao contrário, o Estado havia tentado intervenção mesmo ao nível micro, exortando capitalistas a exportarem, permitindo-lhes fazer dumping de mercados no exterior (através da cobrança de preços mais altos no mercado interno) e estabelecendo zonas de

processamento de exportação às quais o capital interno e estrangeiro (principalmente japoneses) podia utilizar como bases para o lançamento de campanhas de exportação. A sua estratégia fora neo-mercantilista ao invés de neoliberal, com o Estado a desempenhar um papel principal, embora um papel diferente daquele em países como a Índia, e tivera êxito porque países imperialistas lhes permitiram acesso ao mercado.

O que deitou abaixo as trajetórias de crescimento destas economias foram os fluxos mais livres da finança internacional. Estas economias lançaram um programa de "liberalização financeira" apenas uns poucos anos antes da crise, a qual fez entrar enormes montantes de finança estrangeira. A própria abertura de economias em crescimento rápido mas até então financeiramente fechadas (elas estiveram a obter investimento estrangeiro directo mas não de finanças com livre transito) para fluxos livres de finança teria provocado de qualquer forma grandes influxos financeiros. Mas além disso tais influxos foram ajudados por um diferencial de juros. Nos EUA, as taxas de juros haviam sido mantidos baixos no princípio dos anos 90 numa tentativa de estimular o crescimento, ao passo que as taxas de juros eram comparativamente mais elevadas nas economias em crescimento rápido da Ásia. Com a liberalização financeira, isto fez com que firmas internas se voltassem para fundos estrangeiros mais baratos e também fizeram com que bancos e instituições financeiras estrangeiras despejassem fundos nas economias asiáticas para obter maiores ganhos de juros.

Sempre que há um surto de influxos financeiros para dentro de uma economia, então, não importa o que provoque, esta economia entra em dificuldades. Pense-se apenas nas várias possibilidades. Se ela simplesmente permite que estes fundos entrem sem qualquer intervenção e a despesa interna não aumenta, então a taxa de câmbio valoriza-se, a qual tem um efeito contraccionário sobre o produto interno e o emprego, mesmo quando os passivos externos do país vão em aumento. Isto é uma situação bizarra, um caso de "desindustrialização financiada por dívida", isto é, contracção de empréstimos no exterior para arruinar a própria economia.

Se com maiores influxos de fundos o défice corrente se expande por causa da maior despesa interna, então também se verificam problemas. Se o aumento é em despesas de consumo, então efectivamente o país está a tomar fundos emprestados a curto prazo a fim de permitir-se um consumo ostentatório, tipicamente dos ricos, e quando tais fundos são

retirados há uma crise cambial, a qual provoca um esmagamento, tipicamente sobre o consumo dos pobres, para gerar recursos para os fluxos de saída. Por outro lado, se o país utiliza os fundos para finalidades de investimento, então país está "tomar emprestado a curto prazo para investir no longo", isto é, a utilizar fundos de curto prazo para investimento de longo prazo, o que significa que quando os fundos são retirados ele enfrentará uma crise de liquidez.

Ele pode naturalmente simplesmente manter reservas e impedir qualquer apreciação da taxa de câmbio. Mas uma vez que reservas (as quais são equivalente a emprestar ao estrangeiro) rendem muito pouco como retornos, possuir reservas maiores, embora previna as perspectivas de uma crise cambial no caso de os fundos serem retirados, implica em que o país está a "tomar emprestado caro para conceder empréstimos baratos", o que é evidentemente absurdo. Portanto, quaisquer grandes influxos de fundos estrangeiros a curto prazo estão necessariamente repletos de perigos para a economia hospedeira.

As economias asiáticas tipicamente ampliaram suas taxas de investimento quando se verificou este surto de influxos financeiros externos. Alguns destes influxos aumentaram de qualquer modo porque firmas internas estavam a tomar emprestado no exterior para aumentar o investimento. Além disso, outras firmas aumentaram seu investimento com a disponibilidade fácil de fundos devido a estes influxos, alguns dos quais encontraram o seu caminho para bancos locais. Estas economias, sendo a Coreia do Sul um exemplo primário, estiveram portanto não só a "tomar emprestado no curto prazo para investir no logo" como também a tomar emprestado em divisa estrangeira para financiar investimentos sem ganhos de divisa estrangeira, tais como no sector de infraestrutura.

Quando a crise chegou, houve tanto uma corrida à divisa estrangeira como uma corrida aos bancos e estas duas reforçaram-se uma à outra. Quando a taxa de câmbio cai, os passivos dos bancos que eram em divisa estrangeira aumentam em relação aos seus activos que eram em divisa interna, tornando-os vulneráveis. E este mesmo facto faz com que investidores estrangeiros retirem seus depósitos o que mais uma vez faz com que a taxa de câmbio entre em colapso.

As políticas impostas pelo FMI para as quais estas economias se voltaram fizeram as coisas piores, uma vez que o FMI, se bem que concedendo empréstimos, insistia em que aqueles que retiravam fundos deviam ter liberdade de assim fazer. Os empréstimos do FMI foram

portanto utilizados para financiar a fuga de capitais, enquanto as medidas de austeridade draconiana e de "desnacionalização" (entregando activos internos a estrangeiros) cobravam um alto preço às vidas dos povos e à soberania dos países. Ironicamente o país que saiu da crise em primeiro lugar e com os efeitos menos penosos sobre o povo foi a Malásia, a qual impôs controles de capitais para impedir a fuga da finança.

Desde a crise, estas economias (e a de outros países do terceiro mundo também, incluindo a Índia) começaram a manter reservas de divisas externas muito maiores a fim de evitar uma repetição de tal eventualidade. Mas ao mesmo tempo a sua dívida a estrangeiros, o que é diferente de dívida em divisa externa, subiu substancialmente. Esta distinção pode ser entendida como se segue: quando um indivíduo estrangeiro entra com divisa externa, troca-a por divisa local e compra activos internos com isso, então há uma dívida a indivíduos estrangeiros mas não uma dívida em divisa externa. Mas a partir daí, na ausência de controles de capitais, o indivíduo estrangeiro pode sempre vender o activo e levar a moeda para fora trocando a divisa interna em divisa externa, a ameaça para a economia do país não é menor com a anterior espécie de dívida do que com a última. Se ambas as espécies de dívidas são somadas, então as reservas cambiais destes países ainda permanecem lamentavelmente inadequadas, em relação a esta dívida total, para impedir a recorrência de uma crise no caso de uma saída de capitais. Mas enquanto tais países permanecem tão vulneráveis como antes, e estão bem abaixo da trajectória de crescimento que seguiam anteriormente, o controle estrangeiro sobre os seus activos aumentou dramaticamente. O problema, em suma, jaz em permitir fluxos livres de capital, incluindo fluxos financeiros, e não em medidas específicas de políticas dentro de tal regime.

A hegemonia do capital financeiro internacional, a qual levou economias a "abrirem-se" ao turbilhão de fluxos financeiros globais, demoliu tanto o dirigismo de Nehru como o neo-mercantilismo do Leste asiático. E a mesma hegemonia trouxe agora a economia capitalista mundial a uma crise da qual não está em posição de recuperar-se.

06/Agosto/2017





**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<http://boletingeoecon.wordpress.com>**

## **Dossier: 20 años Crisis de Asia:**

### **Los Dragones Flacos<sup>1</sup>**

**Michael Roberts**

Comenzó en Hong Kong. Las pantallas se pusieron rojas cuando empezaron a caer como piedras los precios de las acciones de las compañías en el índice de la Bolsa de Hong Kong. El "lunes negro", la Bolsa de Hong Kong perdió 60.000 millones de dólares en una venta masiva de acciones de las grandes instituciones inversoras.

El maremoto se transmitió por el ciberespacio financiero internacional. Cuando el mercado de Hong Kong comenzaba a cerrar, los mercados europeos abrían sus acciones e inmediatamente se desplomaban. A continuación siguió Wall Street con una caída de 550 puntos, la mayor desde la crisis de 1987 y tuvo que cerrar antes de la hora... y de nuevo el martes una nueva ronda, con Hong Kong recogiendo la caída de Nueva York y desplomándose todavía más hasta un 14%. De nuevo Europa comenzó a caer. Se trataba de una gran crisis.

Muy preocupadas, las bolsas latinoamericanas de Brasil, Argentina y México anunciaron que no abrirían sus sesiones a la hora habitual y que esperarían a Wall Street. Los principales gurús en los Estados Unidos, anunciaron que no había que preocuparse; que se trataba de una oportunidad para comprar a la baja. El presidente Clinton aseguró que los fundamentos de la economía de Estados Unidos son firmes, con un crecimiento fuerte, una inflación baja y el déficit más bajo de toda la historia. Por lo tanto, no había necesidad alguna de que los mercados financieros se desplomasen. Las grandes compañías anunciaron que volverían a comprar sus acciones devaluadas.

---

\* Este artículo fue extraído de la Revista Viento Sur N° 35 y publicado en diciembre de 1997. Se encuentra disponible en: <http://vientosur.info/spip.php?article2521>.

Pero cuando volvieron a abrir, las Bolsas volvieron a caer de nuevo. Cuando Wall Street alcanzó el índice 7.000, 1.500 puntos por debajo de su pico más alto de agosto, comenzó a girar hacia arriba. Las acciones comenzaron a subir de precio. Al final del día, el mercado de valores norteamericano había vuelto a alcanzar los 7.500. Era todo lo que necesitaba Hong Kong ese miércoles. Volvió a subir un 19%. La crisis había pasado.

Pero de verdad, ¿qué había pasado?, ¿qué es lo que había originado la crisis? Todo comenzó en julio en Bangkok. El Gobierno tailandés anuncio de pronto que después de décadas de mantener su divisa, el baht, con una tasa de cambio fija en relación con el dólar de 25 baht / 1 dólar, había decidido dejar flotar su divisa. Pero no flotó, porque el valor del baht se hundió inmediatamente. Primero bajó a 30 bahts / 1 dólar y siguió cayendo. El cambio actual es de 40 baht / 1 dólar, es decir un 60% de su valor. Pronto, las divisas de otros tigres asiáticos se despeñaron con el baht. El ringgit malayo cayo de 2.50 / 1 dólar a 3.40 / 1 dólar. La rupia indonesia y el peso filipino también se hundieron. Y en seguida el dólar taiwanés y el won coreano sufrieron las repercusiones. El Gobierno tailandés anunció también que solicitaría apoyo financiero del FMI para poder pagar sus importaciones del extranjero y su deuda externa en divisas. Confesó que había gastado casi la mitad de sus reservas en divisas intentando mantener el valor del baht. El gobierno estaba a punto de quebrar.

Pero sobre todo, la mayoría de los bancos y las instituciones financieras del país estaban al borde del abismo porque tenían tal cantidad de deudas con bancos extranjeros que no podían seguir pagando los intereses, ya que los créditos que habían dado con ese dinero, sobre todo a compañías inmobiliarias y otras empresas de carácter especulativo, habían desaparecido sin dejar huella.

### **Una imagen falsa**

¿Cómo pudo ocurrir? Después de todo, el gran milagro asiático se basaba en la idea que este puñado de países situados entre Australia y China podían mantener su expansión con un crecimiento anual del 8% / 10% del PNB, ya que sus poblaciones ahorraban e invertían el 35% / 40% de su renta nacional y el capital extranjero, atraído por este éxito, aportaba capital extra para inversiones por valor de otro 5% / 7% de la renta de la región. Cuando el mundo entró en recesión en 1990, el Sudeste asiático se libró. Parecía un bastión inexpugnable al que no afectaba el ciclo capitalista de prosperidad y crisis.

Los capitalistas argumentaron que la razón era que las naciones asiáticas se habían beneficiado de una política neoliberal sin límites. Hong Kong y Singapur eran ejemplos

de un capitalismo puro que había desarrollado con éxito economías modernas, situando a las dos ciudades en el grupo de cabeza de los países capitalistas desarrollados por excelencia. Se nos ponía este ejemplo en un momento en el que el comunismo de Europa del Este se caía en pedazos, demostrando que una economía planificada no podía funcionar.

Ahora sabemos hasta qué punto esta imagen de Asia era falsa. En realidad las economías de Asia, lejos de ser un ejemplo de capitalismo neoliberal, eran en realidad la última expresión de un capitalismo monopolista dirigido y planeado desde el Estado, con planes quinquenales (Malasia, Taiwán, Corea y Singapur), producto del apoyo financiero por razones militares de Occidente (Corea, Taiwán, Tailandia) y un ejemplo de la explotación de trabajo barato por dictaduras, o regímenes militares monopartidistas (Corea, Taiwán, Singapur, Indonesia e incluso Malasia).

Qué ironía que cuando finalmente las clases dominantes de estos países fueron convencidas en los años 90 por los defensores de la globalización (los grandes poderes imperialistas occidentales) de la necesidad de poner fin a su proteccionismo comercial, - reducir las tarifas a las importaciones extranjeras, liberalizar sus mercados y permitir la entrada de capital extranjero, disminuyendo el control del Estado y abandonando los mecanismos de planificación-, comenzó la crisis y a hundirse sus economías.

Durante un periodo en los años 90, las economías asiáticas crecieron muy deprisa. Pero se encontraron con la horma de su zapato y con el dólar norteamericano. El control de los tipos de cambio de sus divisas en relación con el dólar había sido una buena política. Significaba que los capitalistas extranjeros tenían garantizado que los beneficios de sus inversiones en Malasia o Tailandia podían ser recuperados y convertidos en dólares USA con garantías de rentabilidad. Y aunque el dólar USA era débil en comparación con el yen japonés o las divisas europeas, las exportaciones asiáticas también eran por ello baratas. A comienzos de los años 90 el dólar era muy débil y el yen muy fuerte.

Pero en abril de 1995, el dólar USA comenzó a reforzarse rápidamente. La incapacidad de la economía japonesa para recuperarse de la recesión internacional mientras la economía de los Estados Unidos se fortalecía, significaba que los japoneses no tenían más remedio que devaluar su moneda para poder aumentar sus exportaciones a los Estados Unidos. Pero las economías asiáticas sufrieron; sus divisas se fortalecían con el dólar. Sus exportaciones comenzaron a caer y a medida que crecían las deudas que tenían en dólares USA, el pago de intereses se hizo más difícil. Su balanza comercial, la

relación entre importaciones y exportaciones, comenzó a acumular grandes déficits. Cada vez era más difícil pagar y seguir creciendo a un 7% / 9% anual.

### **La caída de las viejas élites**

Los acreedores internacionales comenzaron a preocuparse: sus créditos podían no ser devueltos. Comenzaron a exigir tasas de interés más altas para conceder nuevos créditos o para mantener su dinero en Asia. A medida que comenzaron a retirar su dinero y capital, comenzaron a vender divisas asiáticas para comprar dólares norteamericanos. La presión comenzó a acumularse sobre las divisas asiáticas a lo largo de 1997, dejando sólo una salida: las divisas se hundieron.

La época de vacas gordas se había terminado. Todos los gobiernos asiáticos se vieron obligados a subir los impuestos y a recortar gastos para poder pagar la deuda. Las tasas de interés se dispararon, la inversión y el consumo han caído. El crecimiento económico de Tailandia puede ser cero en 1998. El resto de las economías de la región crecerá un 50% menos que en los últimos años.

Las clases dominantes en estos países están asustadas. El Gobierno tailandés, formado por generales jubilados y magnates, no sabe qué hacer. En un año se han sucedido cuatro ministros de Economía y tres primeros ministros. Se ha visto obligado a aceptar una nueva Constitución cuyo objetivo es poner fin a la corrupción y a la manipulación de las elecciones (ya veremos qué pasa). El gobierno no llegará al fin de año.

El primer ministro de Malasia, Dr. Mahatir ha intentado encontrar un chivo expiatorio. Y lo ha hallado en los especuladores internacionales como George Soros, el hombre que hundió la libra esterlina en septiembre de 1992, cuando era primer ministro John Major. Ahora Soros estaría intentando hacer lo mismo con Malasia, que según Mahatir había funcionado tan bien bajo su liderazgo. Pero mientras Mahatir culpaba a la "conspiración judío-capitalista" de los problemas de su país, sus amigos más cercanos, los grandes magnates de Malasia, vendían discretamente sus acciones y activos en ringgits y compraban dólares norteamericanos. La verdad es que las compañías malayas no tenían más remedio que comprar dólares para pagar sus deudas y las importaciones que necesitaban al mismo ritmo que caía el ringgit. Lo primero de lo que se desprendieron fue de su patriotismo.

Después le tocó el turno al viejo y corrupto anticomunista presidente Suharto de Indonesia, verdugo de millones de personas en el golpe militar de 1965 y principal responsable del genocidio de Timor Este. Suharto y su familia gobiernan Indonesia como si se tratase de su cortijo. La mujer de Suharto y sus hijos controlan la mayor

parte de las industrias del país que no están en manos extranjeras. Son dueños de la mayoría de las plantaciones, en las que se han cortado tantas maderas preciosas y palmeras que este verano los fuegos provocados en los bosques han ahogado literalmente en humo a Singapur y Malasia.

Suharto y su clan intentaron hacer lo que les pedían los inversores extranjeros. Devaluaron la rupia, redujeron las tarifas de importación, aumentaron los impuestos sobre la gente y, finalmente, pidieron dinero al FMI como había hecho Tailandia. Pero había algo a lo que no estaban dispuestos: a poner fin a su monopolio familiar sobre la industria del país. El hijo de Suharto es propietario de la fábrica nacional de automóviles Protón y se niega a que otros fabricantes de coches extranjeros puedan competir en el país en igualdad de condiciones. La economía indonesia sigue hundida en una fuerte crisis.

Pero es una crisis que ahora amenaza a la vieja élite dominante... Mahatir lanza ataques populistas contra los extranjeros para protegerse; Suharto tiembla ante la posibilidad de una revuelta popular contra las medidas de austeridad que quiere imponer. Los presidentes de Corea y Taiwán han visto reducirse enormemente su apoyo popular y serán derrotados con toda probabilidad en las próximas elecciones, de la misma manera que el partido que gobierna en Filipinas. La población de los tigres asiáticos sufrirá importantes caídas en su nivel de vida en los próximos años en la medida en que los tigres se convierten en gatitos. Pero estos países, al menos, han devaluado sus divisas; sus exportaciones serán más baratas en el mercado mundial. Pero uno de ellos no lo ha hecho: Hong Kong. De nuevo nos dicen que Hong Kong es diferente.

### **El negocio continúa**

Cuando el régimen colonial británico devolvió finalmente Hong Kong al régimen estalinista de Pekín el pasado mes de julio, el gobernador conservador Chris Patten (y sus adorables hijas) derramaron una lágrima o dos. Pero también dijo que los negocios continuarían como siempre. Quería decir que Hong Kong seguiría siendo un ejemplo de capitalismo neoliberal. Que continuaría siendo una puerta de entrada hacia China de mercancías y de inversiones de capitalistas extranjeros, la mayoría de ellos chinos de ultramar de Asia. El régimen chino no tendría que cambiar y el gran boom continuaría. Qué decepción. El colapso de las otras divisas asiáticas ha revelado el espejismo que era Hong Kong. Lejos de ser el espejo del neoliberalismo, Hong Kong ha sido siempre una economía dirigida por el Estado. El gobierno controla estrictamente las operaciones de los bancos, no permite la menor veleidad democrática y los magnates gobiernan sin

oposición. Y sobre todo controlan el suelo: la mayoría de la tierra en Hong Kong está nacionalizada. El gobierno la va vendiendo a pedacitos para obtener fondos para sus grandiosos proyectos y construir casas para la población. Y durante años las ventas han sido muy limitadas.

De pronto el nuevo jefe del ejecutivo chino ha anunciado que el gobierno venderá más tierra y construirá más casas baratas. Los monopolios inmobiliarios se han alarmado ante la perspectiva de que los astronómicos precios de sus propiedades puedan caer. El precio de un pequeño apartamento en Hong Kong es casi de un millón de dólares. Los precios son tan altos que el coste de operación empresarial está muy por encima que en Singapur o en el resto de Asia. Y ahora que el resto de las economías asiáticas son mucho más baratas tras la devaluación, Hong Kong destaca como una escoba vieja.

El dólar de Hong Kong está atado al dólar norteamericano como Prometeo a la roca. La fijación del dólar de Hong Kong era la piedra angular del éxito de la ex-colonia. Garantizaba que tanto los inversores extranjeros como los ciudadanos de Hong Kong podían cambiar su dinero de una moneda a otra en un abrir y cerrar de ojos. Pero no hacía ninguna falta porque el dólar de Hong Kong equivalía al dólar norteamericano gracias a la garantía del gobierno. Pero ahora el dólar norteamericano es caro y también lo es el de Hong Kong. La ex-colonia ha perdido la mayor parte de sus industrias que se han relocalizado al otro lado de la frontera en los siniestros talleres de Shenzhen. Ahora puede dejar de ser el centro financiero de China a favor de sus competidores más baratos.

Los inversores han decidido que el dólar de Hong Kong tiene que ser devaluado para reducir costes. Pero las autoridades de Hong Kong no pueden permitirlo porque si todos los ciudadanos de Hong Kong cambian sus ahorros por dólares norteamericanos temiendo la devaluación del dólar de HK se produciría una bancarrota financiera. Por lo tanto, las autoridades no han tenido más remedio que subir los intereses, en algunos casos hasta el 1.000% en una noche para evitar que el dinero se escapase de Hong Kong. Pero tasas de interés más altas suponen tasas hipotecarias más altas también para los ciudadanos de Hong Kong, menos beneficios para los negocios y caída en los precios inmobiliarios. Y la Bolsa se derrumbó.

### **La "corrección"**

¿Pero qué tiene que ver la crisis asiática con el resto del mundo? Después de todo, los tigres asiáticos no aportan más del 10% de la producción mundial. Incluso si el crecimiento de sus economías se redujera a cero en 1998 solo supondría una reducción

del 10% de la expansión en Occidente que ahora crece a una media del 3% / 3,5%. En otras palabras, quizás supondría 0,25% anual. Importante, pero no decisivo.

Pero el capital internacional está preocupado por la caída de la Bolsa de Hong Kong. Durante dos años, las bolsas internacionales se han disparado hacia arriba alimentadas por los bajos intereses, grandes cantidades de dinero líquido y la recuperación del crecimiento económico y los beneficios empresariales. Pero el precio de las acciones ha crecido mucho más que los beneficios de las empresas que las sustentan. El mercado de valores de Estados Unidos subió un 50% en dos años, mientras que los beneficios de las empresas lo hicieron en un 20%. Como señaló el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, los mercados financieros sufrían una "exuberancia excesiva" que hacía temer una "corrección"

Cuando los mercados asiáticos se hundieron en julio, Wall Street no se inmutó, pero cuando le tocó el turno a Hong Kong, los inquietos inversores europeos y norteamericanos decidieron que había llegado el momento de recoger beneficios e irse a otra parte. El miedo pudo más que la avaricia.

En el momento de escribir este artículo, los mercados han recuperado gran parte de sus pérdidas en la gran caída. Es como si todo hubiera sido una pesadilla y los inversores reciben consuelo de expertos, gobiernos y banqueros que les aseguran que ya todo está bajo control.

Pero los mercados de valores siguen estando sobrevaluados en relación con los beneficios futuros. Los inversores viven en un mundo de ensueño. Un reciente estudio ha revelado que los inversores de Estados Unidos, que son el 40% de todos los hogares, creían que iban a obtener un 30% anual de beneficios de sus acciones. Como cualquier jugador de carreras de caballos o de dados de Las Vegas puede confirmarles, se trataba sólo de un sueño.

Las bolsas se precipitan hacia nuevas caídas. Las cotizaciones de las acciones no pueden seguir subiendo sin relación con la economía real y, en particular, sin relación con los beneficios de las compañías implicadas. Y el gran boom de los beneficios de las empresas norteamericanas está llegando a su fin. Cuando los beneficios empiecen a decrecer, y todo apunta a que sea durante 1998, y la noticia llegue a los accionistas con los balances de resultados, habrá una venta masiva de acciones.

El peligro para el capitalismo es que si se reduce drásticamente la riqueza de la gente por un colapso de los mercados de valores, o si la gente empieza a preocuparse demasiado por su prosperidad, dejarán de consumir y gastar. En la medida que las

empresas vean cómo se reducen su capital accionario y sus beneficios, dejarán de invertir en producción. El resultado será primero una caída del crecimiento, después una recesión y finalmente una crisis con todas sus consecuencias. Eso fue lo que ocurrió en 1929-32, pero no en 1987, el último gran desplome de las bolsas.

En 1987, cuando los mercados de valores se hundieron, los bancos centrales de los grandes países inmediatamente recortaron sus tasas de interés para hacer más baratos los créditos y reducir el coste de la deuda de las empresas. Y empezaron a reducir impuestos e incrementar el gasto público, lo que permitió estirar el boom durante tres años más antes que se reimpusiera de nuevo el inevitable ciclo capitalista de auge y crisis.

En esta ocasión hay menos margen de maniobra. Las tasas de interés están casi en su nivel mínimo. En Japón, el gobierno tiene ya un déficit presupuestario equivalente al 7% del PNB; en Europa, todos los gobiernos están aplicando a la desesperada los planes de convergencia para entrar en la moneda única, recortando el gasto público y subiendo los impuestos para alcanzar el objetivo de un déficit no superior al 3% del PNB. Para salvar el crecimiento y frenar la crisis, los gobiernos europeos tendrían que sacrificar la unión monetaria.

La caída de los mercados de valores puede que haya sido simplemente un aviso en rojo en las pantallas electrónicas de las bolsas, o puede que sea la señal de la crisis económica que se avecina. Pero de lo que no hay duda alguna es que la burbuja asiática ha estallado. Los dragones han entrado en una época de austeridad y conflictos sociales. Y el capitalismo volverá a hundirse en otra recesión en unos cuantos años, hagan lo que hagan hoy los inversores en bolsa.

Traducción: G. Buster





**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeocon.wordpress.com>**

**Dossier: 20 años Crisis de Asia:**

### **¿Fin del trabajo o fetichismo de la robótica?**

**Paula Bach**

Nuevas tecnologías y el destino del trabajo humano. Retorno de viejas teorías y dados que están cargados. A propósito de la naturaleza de las máquinas y la naturaleza del capital.

La tesis del fin del trabajo está de regreso y con amplia repercusión mediática. Sus representantes: un sector del mainstream conocido como “tecno-optimista”. La hipótesis: que las nuevas tecnologías tales como la inteligencia artificial, el big data, Internet de las cosas, las impresoras 3D, la nanotecnología, la biotecnología o la robótica –que, dicho sea de paso, posee una gran carga simbólica–, amenazan la existencia misma del trabajo asalariado.

La cuestión exige dos distinciones fundamentales. La primera es que si bien en el curso del proceso de inversión el capital se sirve de las cualidades de la tecnología para forjar una masa creciente de desocupados estructurales, una cosa muy distinta es sostener que efectivamente pueda existir o subsistir en el mediano o largo plazo desvinculándose progresivamente del trabajo asalariado.

La segunda exige diferenciar entre las cualidades físicas, materiales, útiles de los productos tecnológicos y las características propias del proceso de valorización del capital. ¿Son las cualidades físicas –el valor de uso– de aquellos adelantos lo que dará la pauta del destino del trabajo asalariado? Sostendremos que el nudo del asunto remite una vez más al

---

\* Publicado en: **Ideas de Izquierda**, N°39, Julio 2017 y en **Red GeoEcon** 646/17

movimiento contradictorio entre valor de uso y valor de cambio. Dualidad que no por azar permitió a Marx descubrir la diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo y con ella, la especificidad del modo capitalista de producción.

Por supuesto ningún razonamiento teórico puramente abstracto puede quitarles a los “tecno-optimistas” el derecho a la verdad. Sin embargo, la abundante contribución empírica de la historia reciente parece revelar que en la nueva tesis del fin del trabajo –una vez más– los datos están cargados.

### **Los precursores**

Recordemos que mientras la pluma de André Gorz daba a luz en los años ‘80 a su famoso Adiós al proletariado y la de Jeremy Rifkin en los ‘90 al no menos célebre El fin del trabajo, el capital se hallaba a la conquista de una “nueva empresa”. La *métier* era doble: desgarrar el llamado “Estado de Bienestar” y los empleos industriales de cierta calidad en los países centrales, captando a la vez fuentes de mano de obra barata offshore. Esta mixtura, antecedida por los avances del reaganismo-thatcherismo y la restauración capitalista en Europa del Este, la URSS y China, operó fundamentalmente a través de dos fases.

Hacia mediados de la década del ‘90 se produce un dinámico –aunque de corto alcance– proceso inversor en territorio norteamericano sustentado en la comunión de los ordenadores personales y las comunicaciones (TIC). Algo más tarde la productividad reaccionaba duplicando su tasa de incremento promedio registrada entre 1972 y 1996. La continua deslocalización industrial en curso desde los años ‘80 avanzó internamente (hacia regiones de menores salarios y menor o nula organización sindical) y exteriormente, hacia México, el Sudeste Asiático y la India, poniendo de manifiesto aquella acción dual. Por ese entonces el *modus operandi* del capital recuerda bastante el diagnóstico temprano de Marx en Miseria de la filosofía –rememorado oportunamente por Fredric Jameson<sup>1</sup>–. Decía Marx que en Inglaterra:

*...las huelgas han servido constantemente de motivo para inventar y aplicar nuevas máquinas. Las máquinas eran, por decirlo así, el arma que empleaban los capitalistas para sofocar la rebeldía de los obreros calificados<sup>2</sup>.*

Si en Estados Unidos –como en Reino Unido– las huelgas y las derrotas se habían sucedido fundamentalmente en los años ‘80, no cabe duda que el impulso tecnológico de los ‘90

contribuyó a consolidarlas, forjando un ejército industrial de reserva permanente que otorgó a la vez salvoconducto al proceso deslocalizador.

El auge de inversión y productividad se agota durante los primeros años de la década del 2000. Pero en el mismo período se produce la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio, atrayendo gran parte de la inversión norteamericana y transformándose en nuevo destino privilegiado del outsourcing. Si alrededor del ascenso de las denominadas “punto com” y la exportación de capitales se montó una ciclópea burbuja crediticia, el crecimiento norteamericano de los años ‘90 mostró bases internas relativamente genuinas. Por el contrario, durante la década del 2000 el crecimiento se ciñe casi exclusivamente a la burbuja inmobiliaria y el elemento genuino queda localizado esencialmente afuera y muy en particular en China. Y justamente –por esas cuestiones del desarrollo desigual y combinado– al tiempo que el incremento de la productividad de la economía norteamericana retornaba a los pobres parámetros del período pos ‘70, la productividad de la economía china crecía a un 10,7 % promedio durante la década del 2000.

El trípode tecnología, outsourcing, liberación de flujos de capitales internacionales, desató una orgía combinada de financierización y exportación de capital, desfigurando a la vieja clase trabajadora del “Estado de Bienestar” y reconfigurando a la vez una nueva clase internacional cualitativamente más barata y más precaria. Como resultado de esa “destrucción creativa” se obtiene un complejo y macabro entramado de múltiples dimensiones. Por un lado, degradación de antiguas zonas industriales –como la región del Rust Belt en el medio oeste norteamericano– con creación de desempleo interno estructural. Proceso que combina eliminación lisa y llana de algunas ocupaciones perimidas por el avance tecnológico<sup>3</sup> de un lado, y otros trabajos y tareas de baja calificación<sup>4</sup> que resultaron víctimas de la acción combinada tanto de la sustitución como de la deslocalización<sup>5</sup>, del otro. Tal como señalan Frank Levy y Richard Murmane, las tareas simples que pueden computarizarse también pueden explicarse fácilmente a gran distancia y por ello mismo, son susceptibles de deslocalización<sup>6</sup>. La cuestión conduce a la segunda dimensión de exportación de trabajos de baja calificación a regiones en proceso de industrialización dinámica –principalmente asiáticas– donde crecieron velozmente los empleos formales en manufactura y servicios, con salarios significativamente más baratos,

ritmos agobiantes de trabajo y frecuentemente en condiciones deplorables. Pero existe también una tercera dimensión de países “periféricos” de crecimiento lento o desigual en los cuales las migraciones rurales terminaron favoreciendo centralmente el incremento de masas de pobres urbanos empleados mayoritariamente en la economía informal<sup>7</sup>. Por último aunque sin pretender agotar las múltiples caras de este proceso, señalaremos la generación de polos tecnológicos autores de nuevas tareas y trabajos altamente calificados –como Silicon Valley en la Bahía de San Francisco– muchas veces cubiertos con fuerza de trabajo más barata proveniente de migraciones.

Lo notable es que como balance final de este proceso y lejos –muy lejos– de las predicciones de Gorz y Rifkin, en el momento cúlmine del período neoliberal y previo al estallido de la crisis de 2008, no sólo la fuerza de trabajo al servicio del capital no había disminuido sino que se había duplicado<sup>8</sup>. Como señala David Harvey:

*La incorporación del campesinado chino, indio y de gran parte del sureste de Asia (junto con Turquía y Egipto y algunos países latinoamericanos...) a la fuerza de trabajo asalariada global desde la década de 1980, junto con la integración de lo que era el bloque soviético, ha significado un enorme incremento (y no disminución) de la fuerza de trabajo asalariada global muy por encima de lo que correspondería al aumento vegetativo de la población* <sup>9</sup>

En este contexto, si el concepto de “jobless recovery” en países como Estados Unidos o Reino Unido durante los años ‘90 resulta válido en términos locales, es parcial en términos del funcionamiento “global” del capital. Por ejemplo y con respecto a la industria la OIT evaluaba en 2006 que:

*...como porcentaje del empleo total (mundial, N.deR.), representaba aproximadamente 21 % tanto en 1995 como en 2005. Esta falta de variación oculta un descenso en la proporción del empleo industrial en el empleo total del 28,7 % en 1995 al 24,8 % en 2005 en varios países industrializados y un aumento en la proporción en algunos de los países en desarrollo más grandes. En todos los países en desarrollo la proporción del empleo industrial en el empleo total aumentó del 19,4 % en 1995 al 20,2 % en 2005. Un reducido número de países experimentó un aumento importante en el empleo total en la industria y un aumento en la proporción del empleo en la industria en relación con el empleo total*

*durante el mismo período. Entre estos países figuran: Brasil, China, Indonesia, México, Pakistán, Federación de Rusia, Sudáfrica, Turquía, Tailandia y Vietnam*<sup>10</sup>.

La conclusión final del movimiento descansa en la creación de masas de desempleados y pobres a fin de recrear una fuerza de trabajo más voluminosa, desigual, precarizada, explotada y vulnerable en su conjunto. A ciencia cierta el verdadero problema del capital no era el exceso de trabajo, sino la escasez de mano de obra barata.

### **Diferentes naturalezas**

Retornando a la nueva tesis del fin del trabajo, resulta forzoso distinguir entre la capacidad material tecnológica disponible para reducir el tiempo de trabajo necesario –como problema genérico– y la necesidad del capital de absorber tiempo de trabajo para su valorización, como problema específicamente capitalista. A diferencia de lo que afirman los denominados “tecno-optimistas” es preciso resaltar que no son las “cualidades físicas” de los nuevos avances tecnológicos –su forma “útil”– el dato que dará la pauta de si el capitalismo avanza hacia una reducción progresiva del tiempo de trabajo humano.

En un sentido los llamados “tecno-pesimistas”<sup>11</sup> –en lo que hace a su faceta estancacionista tecnológica– razonan con similar lógica abstracta que los “tecno-optimistas”, salvo que hacen hincapié en los límites de la capacidad material (física) actual de las nuevas tecnologías para la sustitución del trabajo humano. A diferencia de este modo de razonar, parte significativa de las pistas para la solución del enigma hay que buscarlas no en la “naturaleza” física de las actuales nuevas tecnologías –o en la de las futuras mejoradas– sino en la “naturaleza” del capital. Porque resulta que una cosa es la tecnología entendida en términos de su capacidad de crear valores de uso –y de liberar tiempo de trabajo necesario– y otra muy distinta es la tecnología entendida como medio para la creación de valores de cambio, y es esta última cualidad la que resulta verdaderamente “útil” al capital. El capital es un valor de cambio en busca de vías para su valorización que desprecia el valor de uso más que en cuanto vehículo necesario de valor y plusvalor, es decir de ganancia. El capital fijo no tiene la capacidad de generar valores enteramente nuevos y es por ello que, si por un lado la fuerza de trabajo es un “costo” que el capital pretende incansablemente reducir, por el otro, el trabajo representa la fuente única de la ganancia genuina que –con igual voluntad– ansía incrementar. Precisamente la tecnología como instrumento productor de plusvalía relativa representa la herramienta privilegiada

para combinar esta doble aspiración –aún cuando en el mismo proceso termine por erosionar la tasa de rentabilidad.

Decía Marx en el famoso “Fragmento sobre las máquinas” hace muchos años –tantos que casi incomoda citarlo– que:

*El capital mismo es la contradicción en proceso (por el hecho de) que tiende a reducir a un mínimo el tiempo de trabajo, mientras que por otra parte pone al tiempo de trabajo como única medida y fuente de la riqueza. Disminuye, pues, el tiempo de trabajo en la forma de tiempo de trabajo necesario, para aumentarlo en la forma de trabajo excedente como condición –question de vie et de mort– del necesario<sup>12</sup>.*

Y refiriéndose al proceso de incorporación de maquinaria reflexiona que:

*A través de este proceso, efectivamente, se reduce a un mínimo el cuánto de trabajo necesario para la producción de un objeto dado, pero sólo para que un máximo de trabajo se valorice en el máximo de tales objetos<sup>13</sup>.*

Si el mecanismo de reducción del tiempo de trabajo necesario e incremento especular del excedente –que en último análisis consiste en reducir salarios e incrementar ganancias– se expresa del modo más sofisticado y acabado en el proceso de incorporación de tecnología y producción de plusvalía relativa, representa en verdad el deseo y la necesidad permanente del capital y puede por ello verificarse como resultado del movimiento conjunto de producción de plusvalía relativa y absoluta. Veamos.

### **En busca del tiempo perdido**

En aquel proceso combinado que dibujó el formato neoliberal –y a pesar del siglo y medio transcurrido– el capital otorgó una vigencia macabra al razonamiento de Marx. Si el tiempo de trabajo necesario para producir cada mercancía se redujo progresivamente en un polo y si como consecuencia de ello millones perdieron antiguos empleos de cierta calidad, se trató de ocupar a muchos millones más en peores condiciones y por mayor cantidad de tiempo a fin de valorizar el capital por medio de la producción de una masa irracionalmente creciente de mercancías. El trabajo excedente no sólo se acrecentó como subproducto automático relativo a la reducción del trabajo necesario en los lugares de aplicación de tecnología ahorradora de fuerza de trabajo, sino también –y particularmente– como consecuencia de la superexplotación –aumento de la plusvalía absoluta– en parte de los

propios trabajadores de los países centrales, pero muy especialmente de grandes masas que antes se hallaban por fuera de la esfera de acción del capital. Harvey recuerda con pertinencia que entre los antídotos posibles a la caída de la tasa de beneficio Marx propuso *“una tasa fenomenal de crecimiento de la fuerza de trabajo total que aumentara la masa de capital producido aunque la tasa de beneficio individual cayera”*<sup>14</sup>.

Si gracias al nivel tecnológico el trabajo necesario tendió a su progresiva reducción en un polo, el capital buscó maximizar su contraparte excedente en todas las variantes posibles. La resultante consistió no sólo en la maximización del trabajo excedente en términos de la cantidad de tiempo promedio individual necesario para producir el equivalente a los bienes que satisfacen las necesidades cotidianas (históricamente determinadas) sino también en términos de las posibilidades de absorción de mercados masivos cuyos ingresos decrecieron –al menos relativamente– respecto de la magnitud de la riqueza creada. A medida que el capital incorporaba nuevas tecnologías y agregaba tiempo de trabajo excedente, destruía y creaba –obligatoriamente– nuevas tareas, empleos y “necesidades” no estrictamente necesarias.

En ese proceso de poner “al tiempo de trabajo como única medida y fuente de la riqueza” el trabajo excedente se vuelve crecientemente superfluo a medida que el trabajo necesario decrece, cuestión que redundaba en un incremento exponencial de una riqueza que aparece enfrentada no sólo a las verdaderas necesidades sociales sino a las posibilidades de realización del capital. No es difícil visualizar estos resultados en las pasadas décadas. El carácter irracional de la producción mercantil se verifica largamente en un esquema en el que el capital reduce –como señala Harvey<sup>15</sup>– sistemáticamente el tiempo de duración de los bienes de consumo mediante la producción de mercancías crecientemente perecederas –celulares, tablets, notebooks, automóviles, ropa. Muchos de esos objetos nuevos no agregan utilidad alguna más que la que puede proporcionar estar a la altura de las modas velozmente cambiantes que imponen las necesidades de reproducción y valorización del capital.

Vale la pena avanzar por este sendero notando que el interés por acotar al mínimo la duración de los bienes como forma de realizar el valor de cambio, se presenta como figura explícitamente opuesta a la utilidad de las cosas –en la medida en que busca conscientemente reducir el tiempo de vida útil–. Un esquema aberrantemente irracional que

elige aumentar el tiempo de trabajo humano y reducir el tiempo de vida de los productos que libera, coexiste con masas crecientes de superexplotados y carenciados que no alcanzan siquiera el ingreso mínimo necesario para cubrir sus requerimientos básicos.

El capital cierra el círculo con el sistema de crédito que en particular durante el boom hipotecario y hacia mediados de los años 2000, alcanzó incluso franjas de muy bajos ingresos en particular en Estados Unidos, pero también en Reino Unido, España o Francia. Un sistema que consigue ampliar el mercado de consumo y a la vez –como analizara en su momento Costas Lapavistas<sup>16</sup>– extraer cuotas de plusvalor extra por la vía del interés bancario. Harvey<sup>17</sup> aborda el asunto en un contexto más amplio de nuevos mecanismos de “acumulación por desposesión” incluyendo los créditos hipotecarios que colocan crecientemente a la vivienda como “valor de cambio” –es decir como vía de acceder a nuevos valores de uso– y que tras la crisis de 2008 acabaron frecuentemente en la expropiación lisa y llana.

### **Breve reflexión final**

Como es sabido los límites del esquema neoliberal se dispararon en la crisis de 2008 y caracterizaron la débil recuperación posterior. El “círculo virtuoso” de movilidad internacional del capital, financierización creciente, “revolución tecnológica”, apertura de áreas para la acumulación (China, en particular), nuevas y abundantes fuentes de trabajo barato, mercados y crédito al consumo, está mostrando múltiples síntomas de agotamiento. Justamente el concepto de “estancamiento secular” tiene la virtud de expresar la impotencia de una inversión que crece apenas a la mitad del ya alicaído ritmo promedio del período pos ‘70 en los países centrales, y que no reacciona a las fluidas masas de dinero barato. Es sensato pensar que el capital internacional se encuentra a la búsqueda de una “nueva empresa”. Las contradicciones crecientes entre nacionalismo e internacionalización del capital anuncian movimientos profundos.

Todo hace pensar que la nueva tesis del “fin del trabajo” encarna un discurso intimidatorio que oculta a la vez intenciones probablemente más sombrías que las neoliberales. Los inmigrantes “amenazan” a los trabajadores desde las fronteras y los “robots” desde la inmutable naturaleza de la “economía” –que por supuesto nada tiene que ver con las relaciones entre los hombres–. La idea de la renta universal ciudadana asume de hecho el



nuevo discurso del “fin del trabajo”, y por mejores intenciones que guarden algunos de sus exponentes acabará convalidando nuevos embates del capital. La tarea del momento es unir lo que el capital divide y enfrentar viejas falacias ya conocidas. Repartir las horas de trabajo existentes entre ocupados y desocupados, entre nativos e inmigrantes, entre calificados y precarios, entre adultos y jóvenes, entre hombres y mujeres, sin rebajas salariales, es una medida impiadosa frente a la ganancia capitalista. Es sin embargo la única forma de que la humanidad se reapropie de la técnica y la ciencia como su propia obra. Aunque no lo crean, hay vida más allá del capital.

1. Jameson, Fredric, Representar El Capital, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2013.
2. Marx, Karl, Miseria de la filosofía, Marxist Internet Archive, 2010.
3. Entre los empleos perimidos o en declive por el avance tecnológico destacan, entre otros, los vendedores de enciclopedias –¿qué sentido tendrían con Wikipedia?–, los empleados de los Blockbuster o la tarea de cajero bancario, que aún lejos de desaparecer crece a un ritmo mucho menor que el empleo total, debido a la proliferación de cajeros automáticos.
4. Algunos ejemplos de empleos de baja calificación son operadores de maquinaria, tareas de distribución, reparación, empleos de oficina y administración.
5. Levy, Frank y Murmane, Richard, Dancing with Robots: Human Skills for Computerized Work, Third Way Foundation, 2013.
6. Ídem.
7. “Cambios en el mundo del trabajo”, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 2006.
8. Ídem.
9. Harvey, David, Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo, Madrid, Traficantes de sueños, 2014.
10. “Cambios en el...”, ob. Cit
11. Hay que reconocerles a los “tecno-pesimistas”, no obstante, un pensamiento mucho más sensato.
12. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858, México, Siglo XXI editores, 1982.
13. Ídem
14. Harvey, ob. cit.
15. Ídem.
16. Lapavitsas, Costas, “Capitalismo financierizado, crisis y expropiación financiera”, Huellas de EE. UU. 1, mayo 2011.
17. Harvey, ob. cit.



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeocon.wordpress.com>**

## **Dossier: 20 años Crisis de Asia:**

### **“As novas e velhas máscaras da terceirização no capitalismo contemporâneo”<sup>i</sup>**

**Christian Duarte – Carlos Salas**

*Tem-se assistido a um duplo processo de desindustrialização no capitalismo desenvolvido e industrialização no capitalismo em desenvolvimento. A deslocalização da indústria transformadora e o deslocamento de determinadas etapas do processo produtivo das empresas dos países desenvolvidos para a periferia do capitalismo, em especial a Ásia, transformaram esta região numa importante recebedora de investimento directo, o que acarretou a difusão acelerada do progresso técnico. Para os trabalhadores a tendência é outra: trabalho temporário ou de jornada reduzida, diminuição do custo salarial, salários estagnados, maior desigualdade económica*

#### **Introdução**

Em artigo recente do Wall Street Journal (2 de Fevereiro de 2017), intitulado “O fim dos empregados”, se encontra a declaração de um director da empresa Virgin Airways feita em uma reunião com investidores em Março de 2016: “vamos terceirizar cada um dos postos de trabalho que conseguirmos, sempre que estes não se relacionem com o tratamento directo com o público”. Em Dezembro de 2016, quando a terceirização já se havia generalizado, a empresa foi vendida. Hoje, a Virgin Airways terceiriza a venda de

---

\* Publicado en: **Odiario** 23/7/17 <http://www.odiario.info/as-novas-e-velhas-mascaras-da/> y en Red **GeoEcon** 691/17

Texto originalmente publicado no sitio do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (Cesit/Unicamp) e em: <https://pcb.org.br/portal2/15055>

passagens aéreas, o manejo das bagagens, as reparações maiores e a alimentação nos voos, o que se traduz em maiores lucros por passageiro que a média das companhias aéreas.

Este exemplo não é um fato isolado. O processo acentuado de externalização inclui hoje em dia numerosas empresas que aproveitam a flexibilidade da legislação trabalhista e o ambiente anti-sindical nos Estados Unidos para diminuir custos e aumentar os dividendos de seus accionistas. Como sempre ocorre nestas circunstâncias, os prejuízos para os trabalhadores são dobrados, uma vez que a diminuição dos custos e a piora das condições de trabalho afectam tantos aqueles que passam a desempenhar as actividades subcontractadas quanto os que permanecem nas empresas terceirizadas.

Este processo de externalização das actividades não é um fenómeno novo no capitalismo. A onda anterior mais recente havia sido a do chamado “enxugamento das empresas” nos anos 1980 e 1990 do século passado. No entanto, a terceirização, com seus altos e baixos, acompanha a história do capitalismo. A situação actual de ofensiva dos grupos capitalistas para impor os custos de recuperação e saída da crise sobre os trabalhadores é, portanto, mais um capítulo da permanente disputa entre capital e trabalho, no qual a terceirização desempenha um papel central.

Neste texto se examina, de maneira geral, a história recente dos processos de terceirização e como este processo vem acompanhado pelo deslocamento geográfico da produção e dos serviços e pela consolidação de redes económicas, as chamadas cadeias de produção ou de valor. Será mostrado que estes processos seguem uma lógica intrínseca de busca de maior rentabilidade – o que inclui redução de custos directos e indirectos. Segundo a lógica empresarial, estes custos indirectos incluem sindicatos e impostos. Portanto, uma condição necessária para o avanço nos processos de externalização produtiva é a mudança institucional e das políticas públicas. Ademais, as recentes transformações produtivas e de organização se acentuam apoiadas por mudanças e avanços importantes e diversos na tecnologia, especialmente na tecnologia de transporte, informação e comunicações.

Nas seções a seguir serão analisados os efeitos destes processos sobre os trabalhadores e, em particular, sobre as trabalhadoras, que constituem uma parte significativa da mão-de-obra ocupada nos sectores produtivos onde a terceirização é mais expressiva. Finalmente, será destacado como a terceirização – seja na forma de externalização simples ou de

deslocamento geográfico das actividades – traz consigo uma mudança na estrutura organizacional das empresas e tem profundas consequências sobre a organização e as condições de trabalho.

### **1 - O enxugamento (downsizing) empresarial no período 1980-2000**

No estudo da terceirização na sua expressão actual faz necessário considerar a forma com a qual o capitalismo reestruturou as empresas a partir dos anos 1980, em um processo duplo de fusões e aquisições, seguido de uma redução da planta de trabalho.

De fato, a nota jornalística citada no início deste artigo tem um importante precedente em uma série de artigos publicados pelo New York Times em 1996 e que foram reunidos no livro *The Downsizing of America* (publicado em 1996). Define-se *downsize* como a eliminação planeada de postos de trabalho ou empregos, isto é, uma decisão consciente da empresa de cortar parte da força de trabalho ou eliminar funções, níveis hierárquicos ou unidades (Cascio, 1993).

O início dos anos 1990 testemunhou um acentuado processo de eliminação de postos de trabalho no sector manufactureiro dos Estados Unidos, ao mesmo tempo que a ocupação nas actividades de serviços crescia (Baumol et al., 2003). Este processo não foi resultado de uma contracção na demanda dos produtos manufacturados ou da intensificação do progresso técnico. No período com os maiores cortes – entre 1983 e 1996 – a economia americana cresceu, em média, 3.5% ao ano, não havendo, portanto, um suposto “ambiente recessivo” que justificasse as demissões em massa.

As demissões estiveram associadas, na verdade, a uma estratégia de reestruturação corporativa que buscava incrementar os lucros líquidos das empresas e aumentar seu valor accionário. No discurso dos executivos, as práticas de *downsizing* visavam a redução de suas operações a fim de revitalizar a companhia e garantir sua competitividade. De fato, a realidade era oposta: as empresas mantinham um quadro executivo inchado, enquanto os salários dos trabalhadores de base eram contraídos. A tendência de queda dos salários dos trabalhadores da produção se relaciona com a abordagem mais agressiva que as corporações americanas adoptaram com relação à negociação salarial com os sindicatos. (Gordon, 1996).

Tal processo se materializou em demissões generalizadas em algumas indústrias, as quais nem sempre deram como resultado o alcance do objectivo buscado (Baumol et al., 2003, Capítulo 9). A demissão irrestrita em áreas de menores custos levou a perdas de produtividade, mas garantiu maiores lucros líquidos e menores custos salariais. Entre os sectores mais afectados estiveram o de vestuário, o de electrónicos de consumo, o de fabricação de brinquedos e o de joalheria. Voltaremos mais tarde a examinar brevemente os dois primeiros sectores.

O enxugamento da planta de trabalho nesses anos se soma às perdas de postos de trabalho derivadas das fusões e aquisições dos anos 1980. Uma interessante discussão sobre a origem e o impacto deste processo, que resulta em queda no número de empresas e diminuição de postos de trabalho em muitas delas, pode ser encontrada no texto de Gordon (1996), ironicamente intitulado *Fat and Mean*. O argumento de Gordon é que, devido à crise de rentabilidade empresarial nos anos 1970, a classe capitalista assumiu o caminho do crescimento liderado pelos lucros (*profit-led growth*), isto é, dedicou seus esforços a controlar o crescimento dos salários, combater os sindicatos e conseguir apoio governamental para diminuir as protecções legais aos trabalhadores. Este processo culmina com a eleição de Ronald Reagan e representa o início da era neoliberal. É neste novo ambiente político que aparece a epidemia de fusões e aquisições e que desemboca no movimento de demissões em massa do início dos anos 1990.

As demissões de pessoas ocupadas em uma empresa – quando não derivam de mudanças substantivas na demanda do produto ou dos serviços proporcionados pela firma – não estão directamente ligadas com o progresso técnico poupador de trabalho, nem tampouco com o ciclo de negócios. Actualmente, trata-se de um movimento motivado pelo interesse de recuperar, no curto prazo, o valor accionário das empresas para oferecer maiores lucros anuais distribuídos aos accionistas. Deve-se, também, ao resultado de transformações na estrutura das empresas, orientadas para ampliar os lucros em um horizonte temporal mais amplo.

O foco dos gerentes americanos neste movimento de demissões em massa dos anos 1990 passou a ser demitir trabalhadores e distribuir rendas de forma a garantir os preços das acções, o que gerou elevados retornos aos accionistas (seguindo o princípio de governança

de “maximização de valor ao accionista”) e também aos gerentes, uma vez que o ganho com a valorização da acção se tornou uma parte cada vez maior dos seus salários. Em outras palavras, os executivos aumentaram a lucratividade e os retornos financeiros para si e para os accionistas em detrimento dos rendimentos dos trabalhadores.

No entanto, tais políticas nem sempre se transformam em resultados positivos para as empresas, especialmente para as de menor tamanho. No caso das grandes empresas, o impacto da lógica de curto ou longo prazo na rentabilidade pode variar bastante. O impacto sustentado na rentabilidade é maior para aquelas empresas que seguem uma lógica de longo prazo (McKinsey, 2017). Para algumas firmas, os benefícios económicos antecipados não se materializaram – como redução dos custos, aumento dos lucros e do retorno sobre o investimento – e nem os benefícios organizacionais de se operar com uma estrutura reduzida. Do ponto de vista do emprego, houve declínio da estabilidade, queda do tempo de permanência (aumento da rotatividade), baixos salários, elevada flexibilidade e crescimento da desigualdade de renda e da riqueza. Muitas das vezes, os resultados negativos se davam pela queda da produtividade do trabalho, uma vez que a moral dos empregados era deteriorada pela permanente ameaça de desemprego (Cascio, 1993).

Em última instância, a reestruturação da planta de trabalho é sempre um instrumento para aumentar a rentabilidade, se transformando em elemento para ameaçar os trabalhadores e dissuadir os sindicatos (Baumol et al., 2003; Gordon, 1996; Harrison, 1997). O discurso corporativo de que o *downsize* atende às necessidades das empresas tornarem-se mais enxutas e eficientes para competir nos mercados globais e nos novos sectores mascara a realidade de um conflito de apropriação da riqueza gerado pela empresa que opõem os accionistas e os gerentes, de um lado, pelos ganhos de maiores dividendos e salários (respectivamente), e os trabalhadores, de outro, que, através da insegurança no emprego gerada pelas demissões em massa apresentaram, em média, salários reais declinantes nos Estados Unidos nos anos 1980 e 1990 (Gordon, 1996).

Na manufactura, a diminuição de postos de trabalho também está associada com os processos de terceirização. De fato, a terceirização é uma estratégia usada pelas empresas que têm uma longa história que corre paralela à do capitalismo. Mecanismos de subcontratação podem ser identificados já na Alta Idade Média na produção de vestuário a

partir da lã através do sistema de putting out, ou seja, a externalização para as áreas rurais de partes do processo de produção que era levado a cabo nas oficinas artesanais das cidades.

As primeiras formas deste sistema aparecem já no século XIV (Landes, 1969, Capítulo 2), e se transformam em um sistema generalizado na Inglaterra durante os séculos XVI e XVII (Littlefield e Reynolds, 1990). Este sistema de produção – caracterizado por uma relação de dependência entre um mercador-empresário e um trabalhador (ou trabalhadora) rural – representa um avanço na divisão do trabalho. Ao mesmo tempo, contém a semente das formas de trabalho assalariado que culminam com o Capitalismo Industrial, uma vez que diversas etapas da produção são desenvolvidas por artesãos especializados, ainda que o mercador capitalista mantenha a propriedade dos materiais ao longo de todas as etapas de produção (Littlefield e Reynolds, 1990). Arranjos de subcontratação semelhantes ao sistema de putting out persistem nas sociedades contemporâneas, visíveis no trabalho de confecção e que renascem em economias como a dos Estados Unidos, por exemplo (Rosen, 2002).

## **2 -Da externalização ao deslocamento para o exterior**

A história da indústria têxtil e do vestuário nos Estados Unidos exemplifica o uso da externalização nas primeiras etapas da industrialização devido, principalmente, à existência de oficinas de pequeno porte, sobretudo nas actividades de elaboração do vestuário. Muitas destas oficinas eram de carácter familiar, com força de trabalho basicamente feminina. Com isso, as más condições de trabalho e a exploração eram a regra. As indústrias têxteis e de vestuário mais importantes dos Estados Unidos localizaram-se no Nordeste do país, entre Nova Iorque e Massachusetts. Não obstante, as oficinas familiares de costura existiam ao longo do território norte-americano, particularmente nos estados do Sul. O fato de que no Nordeste a estrutura destas indústrias fosse dominada por grandes unidades favoreceu o processo de organização de seus trabalhadores, elemento que ganhou importância depois da Segunda Guerra Mundial e levou a importantes ganhos de salários e condições de trabalho, bem como a quase extinção das oficinas mais precárias. Contudo, a situação política internacional do pós-guerra – com a necessidade de reconstruir o Japão e combater o avanço da esquerda no Sudeste Asiático – levou a um processo de estímulo à produção

têxtil e de vestuário no Japão, Coreia, Hong Kong e, posteriormente, Taiwan (Rosen, 2002). Assim se inicia o crescimento explosiva da indústria têxtil e do vestuário no leste da Ásia.

A entrada destas mercadorias nos Estados Unidos começou a colocar pressão sobre as empresas do Nordeste, as quais confrontaram uma intensa competição com as actividades de elaboração de vestuário, concentrada nas empresas do Sul, caracterizadas por menores salários, quase total ausência de sindicatos e forte presença de pequenas unidades e oficinas familiares. Assim, no fim dos anos 1970, observa-se o fenómeno de realocização geográfica com um movimento do Norte em direcção ao Sul e à Califórnia, que leva à generalização dos sweat shops: oficinas precárias, sem medidas de segurança ocupacional, baixos salários e longas jornadas, que trabalhavam como terceirizadas de grandes empresas. Depois de uma notável melhoria nas condições de trabalho no Norte dos Estados Unidos no período do Pós-Guerra, já nos anos 1990 a produção de vestuário nestas oficinas havia reaparecido, em particular em Nova Iorque.

Em suma, a transformação das actividades têxteis e de vestuário nos Estados Unidos obedece a um processo mais complexo que a simples busca por menores custos trabalhistas. Esta foi resultado da geopolítica que surgiu depois da Segunda Guerra Mundial de contenção do avanço das forças de esquerda no mundo, em particular na Ásia. Ao apoiar a capacidade produtiva das indústrias têxteis primeiro e depois da indústria do vestuário, o governo dos Estados Unidos conseguiu recriar as condições para um desenvolvimento industrial nos países asiáticos, mas, simultaneamente, colaborou com a perda de importância da indústria têxtil e do vestuário no próprio país, ainda que tenha terminado reforçando o papel das empresas comercializadoras destes produtos.

Apesar do progresso técnico ter facilitado a operação de plantas têxteis modernizadas nos Estados Unidos – com a subsequente perda de empregos – uma parte importante do processo produtivo do vestuário não pôde ser modernizado ou automatizado. A busca de espaços onde a produção de vestuário fosse mais barata e sem a presença de sindicatos levou à expansão desta indústria para a costa Oeste. Este movimento não parou aí, chegando aos países da Ásia no início dos anos 1960, ao México em meados dos anos 1970 e à América Central nos anos 1980, dando origem a uma onda de deslocamento produtivo.



Este deslocamento rapidamente abarcou a indústria de electrónicos de consumo, de sapatos, de brinquedos e de joalharia. Todo o processo de mudança na distribuição geográfica destas actividades produtivas esteve marcado por uma forte presença da força de trabalho feminina com baixos salários e más condições de trabalho (Elson e Pearson, 1981; Saha, 1981). Na década de 1980, a introdução da produção flexível e a fabricação em lotes (Piore e Sabel, 1984) eram vistas como elementos que eliminariam grandes blocos de força de trabalho pouco qualificada na indústria global do vestuário. No entanto, tal processo não ocorreu de forma generalizada nesta actividade, tampouco na electrónica de consumo ou na produção de jóias. O motivo é que os ganhos de produtividade derivados de mudanças tecnológicas não eram suficientemente grandes para justificar a eliminação dos trabalhadores menos qualificados.

Ainda que uma parte do processo, como a produção de insumos, pôde ser automatizada com êxito, outras resistiriam à completa mecanização. A indústria têxtil passou por um intenso processo de modernização a partir dos anos 1970 com a generalização das fibras artificiais, enquanto a indústria do vestuário mudou o processo de design de roupas e o corte dos padrões e a indústria electrónica automatizou os processos de produção de componentes básicos. Não obstante, os processos de acabamento, costura ou montagem não foram automatizados. Assim, a opção por externalizar os processos produtivos intensivos em trabalho e, posteriormente, deslocá-los ao exterior dependia de numerosos factores, como: a abertura comercial e as necessidades de investimento estrangeiro da economia receptora; as condições institucionais de baixa regulação e estabilidade política dos países recebedores; a possibilidade de monitorar o processo produtivo; e os custos e a facilidade de transporte.

A crise mundial iniciada em 1973 abriu espaço para a queda das barreiras comerciais como resultado dos processos de reestruturação global que se desencadeiam na busca de uma renovada rentabilidade (Armstrong et al., 1991; Gordon, 1995). A agenda mundial de livre comércio se acentua a partir dos anos 1980, quando se vive a crise da dívida em muitos países de menor grau de desenvolvimento e dos subseqüentes programas de ajuste estrutural orientados pelo Banco Mundial (Beneria, 1999; Armstrong et al., 1991). Nestes programas enfatizou-se que as barreiras comerciais fossem diminuídas ou desmanteladas

enquanto se buscava maior investimento estrangeiro directo. Estes processos acentuaram a globalização da produção de vestimentas para o mercado dos Estados Unidos, situação que também foi incentivada pelos grandes grupos de comércio varejista (Rosen, 2002). Assim, o actual processo de deslocamento produtivo inicia-se como resultado da busca de vantagens na produção, de menores custos de trabalho e menos regulações trabalhistas, objectivo que se soma com as metas geopolíticas da Guerra Fria de criação de mercados para os produtos asiáticos e, obviamente, para os produtos dos Estados Unidos.

O processo de expandir a terceirização para fora das fronteiras nacionais onde residem as empresas controladoras requer uma série de condições básicas. Entre elas, destacam-se a possibilidade de supervisionar à distância estes processos, de contar com transporte barato e eficiente e de dispor de uma estrutura organizacional flexível e capaz de responder de imediato a mudanças nos mercados e se adaptar às condições institucionais dos países para onde se desloca a produção. Entre os componentes tecnológicos destas necessidades destacam-se os meios de transporte baratos e eficientes. De fato, um dos elementos que facilitou o transporte de grandes volumes de mercadorias a baixo custo foi a uniformização dos contêineres (Levinson, 2016) tanto em termos de design quanto de volume, o que facilitou o transporte, a carga e a descarga de mercadorias. Esta homogeneização é um fato relativamente recente na história dos transportes: a primeira viagem de um contêiner padrão foi feita entre Newark e Galveston em 1956.

Os outros elementos que permitiram o deslocamento da produção foram avanços na electrónica e nas comunicações, como a microelectrónica, os computadores e as comunicações confiáveis e de alta velocidade. Sob estas condições a produção de vestuário se fragmentou geograficamente de forma importante: deslocou-se para Japão, Coreia, Taiwan, Índia, Bangladesh e Vietnam, e também para o México e América Central. Esta mudança aconteceu ao mesmo tempo em que muito do sector de electrónicos de consumo abandonou o território dos Estados Unidos e seguiu o caminho da Ásia e, posteriormente, do México. No caso do Japão, Coreia e Taiwan, a produção de propriedade local destas indústrias consolidou-se ao ponto de que actualmente – no caso do sector de electrónicos de consumo – a maioria das grandes empresas do sector são asiáticas (Chandler, 2005) ou

produzem seus equipamentos fora dos Estados Unidos – como é o caso da Apple, HP e Dell, que terceirizam sua produção para empresas asiáticas.

### **3 - A análise da geografia da produção global**

Nas seções anteriores foi exposto o caminho que as empresas dominantes seguiram no Pós-Guerra e que culmina na mundialização capitalista (Chesnais, 1997), na qual os processos produtivos dispersam-se ao redor do mundo, ao mesmo tempo em que se criam novos espaços de consumo (Coe e Hess, 2013). Estes movimentos nos processos produtivos são iniciados por empresas multinacionais (Dicken, 2011) que se movem pelo mundo sem problemas aparentes. Uma perspectiva popularizada por comentaristas como Thomas Friedman imagina o mundo como um espaço plano onde as mercadorias correm livremente entre produtores e consumidores “globalizados” com preferências altamente homogêneas (Friedman, 2007). Esta imagem simplista deixa de lado as complexidades das relações entre o produtor final e as empresas fornecedoras dos insumos, e entre aquele e o consumidor.

Isto não é um acidente, já que quando se observa de perto esta relação material consumidor-produto-insumo aparecem não apenas as empresas produtoras, distribuidoras e os fornecedores, mas também os trabalhadores, as relações sociais mais amplas, o Estado e as relações entre Estados. Em outras palavras, as análises simplistas abstraem do espaço social onde ocorrem as transações comerciais e os processos produtivos. Ao considerar a complexidade dos processos produtivos globais, é necessário um instrumental que dê conta das inter-relações entre empresas, governo e contexto social. Assim, nas últimas décadas, a análise da produção global e, conseqüentemente, do comércio internacional foi marcada pelo uso do conceito de cadeias globais, seja de produção, seja de valor e, mais recentemente, pela ideia de redes globais de valor (Bair, 2008).

Bair (2008) apresenta, no capítulo inicial de seu livro, uma genealogia do conceito de cadeia global, que vai desde a ideia inicial de Gary Hamilton e Immanuel Wallerstein de cadeias globais de mercadorias, passando pelo conceito de Cadeia Global de Produção até a ideia de Sturgeon de Cadeia Global de Valor. A ênfase pode mudar, mas a ideia é que se deve analisar a produção de bens e serviços – desde o início de um processo que servirá de um insumo a outros até o momento do consumo final – com adições relativas aos processos de coordenação globalizados que governam estas trocas desde a base até o consumo final.

Trata-se, assim, de uma análise onde um de seus elementos centrais refere-se a quais empresas participam no processo e, sobretudo, quem comanda o resultado final. Em qualquer caso, trata-se de uma análise linear, quase do tipo insumo-produto.

Como uma forma de levar em conta que todo processo produtivo é parte de uma série de redes de produção, cada uma das quais contribui para o resultado final, nos últimos anos aparece a ideia de redes globais de valor. Apesar da contribuição destas análises para compreender a evolução recente da produção globalizada, é importante assinalar o papel quase ornamental que têm os trabalhadores nas primeiras análises de Cadeias Globais. Apenas recentemente se discutiram alternativas de análises da estrutura da economia globalizada na qual se insere claramente o papel do trabalho (Coe, 2012).

Existe, portanto, uma necessidade importante de examinar estas cadeias e redes de maneira que o trabalho tenha um papel relevante e não seja considerado como um agente passivo (Selwyn, 2011). Neste sentido, deve-se enfatizar a imperiosa necessidade de recuperar a ideia de que estas cadeias são formadas muitas vezes a partir de processos de terceirização e deslocamento produtivo. Ao estudar a maneira com a qual o capitalismo contemporâneo implantou a produção em diversas regiões, aparece também a necessidade de destacar o papel do espaço nestas formas de reorganização produtiva. Dicken (2011) dá conta da maneira em que os processos globais e locais se articulam de maneira que a geografia da produção se transforma em um elemento explicativo de como se constroem as cadeias globais.

O exemplo mais clássico é o do chamado “Silicon Valley”, que se transforma de uma área de produção industrial de produtos eletrônicos e computadores em uma área que concentra as empresas que controlam enormes cadeias globais no sector de eletrônicos de consumo e de comunicações, mas que não contam mais com esta produção industrial, transferida para a Ásia ou para o México (Lüthje et al., 2013). De qualquer forma – como mostra o estudo do conglomerado da indústria eletrônica de Guadalajara no México (Gallagher e Zarsky, 2007) – a construção das cadeias globais correspondentes dependeu de decisões que levaram em conta a localização espacial, a facilidade de transporte e de comunicação e o ambiente institucional, e não apenas as características de proximidade ou a existência de abundante mão-de-obra qualificada.

#### **4 - Externalização e deslocamento produtivo actual: o papel das finanças**

A partir dos anos 1970, o comércio mundial intensificou-se, primeiro pela recuperação da produção na Ásia e depois por um intenso movimento de fragmentação de actividades produtivas que foram levadas para fora dos países capitalistas mais desenvolvidos, em particular para fora dos Estados Unidos. Este processo, iniciado nas actividades têxteis e de vestuário, rapidamente englobou a indústria de electrónicos de consumo, de produção de sapatos e de brinquedos. Encabeçado por empresas transnacionais, o deslocamento produtivo levou à criação ou consolidação de actividades industriais nos países que receberam estes novos investimentos. A etapa seguinte foi a realocação das actividades de serviços, como o atendimento a clientes – os chamados call centers – para outros países. O último avanço nesta área dos serviços está representado pelo deslocamento das actividades de contabilidade, serviços de consultoria e, sobretudo, de criação e adaptação de tecnologias da informação (Lazonick, 2009).

Tem-se assistido a um duplo processo de desindustrialização no capitalismo desenvolvido e industrialização no capitalismo em desenvolvimento. A deslocalização da indústria de transformação e o deslocamento de determinadas etapas do processo produtivo das empresas dos países desenvolvidos para a periferia do capitalismo, em especial a Ásia, transformaram esta região numa importante recebedora de investimento directo, o que acarretou na difusão acelerado do progresso técnico. Os exemplos mais claros são os Estados Unidos e o Reino Unido e a Coreia e Bangladesh. Os dois lados da moeda do deslocamento das actividades e serviços entre países levaram a uma discussão sobre os benefícios potenciais dos países emissores e dos países receptores destes deslocamentos (Paus, 2009). Não obstante, o deslocamento da produção e dos serviços parece apenas beneficiar às empresas que continuam sendo as controladoras (Milberg e Winkler, 2013), ainda que nem sempre a externalização produtiva resulte em grandes benefícios para as empresas (Berggren e Bengtsson, 2004).

Para o caso dos Estados Unidos, revelou-se que grandes empresas que externalizaram sua produção ou suas actividades de serviço – mesmo quando têm maiores margens de lucro – não usam seus excedentes para o reinvestimento produtivo e sim para o investimento em activos financeiros ou para recomprar seus próprios títulos e aumentar o valor de suas

acções ou os pagamentos aos seus accionistas (Milberg e Winkler, 2009). O resultado é um esforço de financeirização da economia e uma menor taxa de investimento produtivo (Milberg e Winkler, 2013). Para as empresas nos países receptores de investimento a situação é de bonança (Nelson, 2014), mas não para os trabalhadores. Assim, a economia global, hoje, conta com uma crescente actividade do sector financeiro e uma financeirização das empresas produtivas que se retroalimentam entre si, no marco de uma estagnação na maior parte das economias capitalistas desenvolvidas e de uma precarização significativa do trabalho.

## **5 – Conclusões**

Não seções anteriores foi visto como a economia global tem transformado o comércio internacional e a produção através das cadeias globais (e, às vezes, locais) de produção. Estas cadeias contêm empresas que estão sendo terceirizadas por outras, empresas autónomas que oferecem seus produtos em mercados que não estão restritos a apenas um comprador, e empresas que estão em localizações distantes dos mercados finais. A construção e manutenção destas redes é um processo que envolve não apenas as empresas. Envolve também os trabalhadores e o contexto institucional de cada país ou região que participa nestes processos. Não obstante, o estudo particular de como os trabalhadores são afectados pela externalização e pela deslocalização produtiva não tem estado presente nas pesquisas sobre cadeias de valor.

Apenas a partir do esforço recente de alguns pesquisadores (Milberg e Winkler, 2013; Peck, 2017) é que se tem buscado sanar sistematicamente esta omissão. No entanto, existem exemplos na literatura de uma preocupação clara em relação aos efeitos da desigualdade gerados pelo deslocamento produtivo. Harrison (1994) adverte sobre os efeitos da terceirização tanto na empresa contratante quanto nas empresas contratadas. O autor destaca que o uso de trabalhadores temporais ou de jornadas reduzidas – inclusive no interior de grandes empresas – se traduz em incentivo para a diminuição do custo salarial e, conseqüentemente, abertura do leque salarial. Quando Harrison escreveu este texto, o modelo de empresa que terceirizava estava nas actividades de produção de vestuário ou calçado. No início da década de 2000, por sua vez, o novo modelo de emprego que se deriva a partir da emulação daquilo que é feito nas empresas de alta tecnologia –

notadamente as do Silicon Valley – parece destacar o emprego temporário e com salários estagnados, contribuindo para o crescimento da instabilidade do trabalho e maior desigualdade económica (Lazonick, 2009).

A terceirização e o deslocamento produtivo têm tido um grande impacto sobre a força de trabalho feminina, uma vez que as principais actividades afectadas se relacionam com indústrias ou serviços altamente feminizados (Beneria, 2015). Mesmo quando os processos atuais afectam actividades de serviços com significativa presença masculina, as mulheres – particularmente aquelas que vivem nos países capitalistas menos desenvolvidos – continuam sendo as principais afectadas pela redistribuição geográfica das actividades económicas. Estas tendências apenas acentuam aquelas já presentes nos grandes movimentos de fusões e aquisições e no enxugamento de empresas que ocorrem a partir dos anos 1980 nos Estados Unidos e em outros países de capitalismo desenvolvido. Isto mostra que a busca de maior rentabilidade possível e de maior controle do processo de trabalho segue sendo uma prioridade do capitalismo actual, globalizado ou não (Newsome et al., 2015). Trata-se, assim, de uma repetição de uma antiga história, que deve ser contada a partir dos matizes derivados do estudo global e suas interacções com os processos locais (Peck, 2017a).

A terceirização, longe de ser um simples mecanismo para o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis em uma economia globalizada, orientada para o aumento da produtividade e cujos benefícios se distribuem entre os trabalhadores participantes, se converte em ameaça para os trabalhadores do mundo capitalista, desenvolvido ou não (Levy, 2005). Particularmente porque a lógica das empresas globalizadas é, em geral, uma lógica de curto prazo que usa parte dos excedentes monetários em actividades financeiras (Millberg, 2013), o que significa um menor nível de investimento produtivo e um apoio importante ao domínio do capital financeiro, sobretudo de carácter especulativo. Nas condições atuais de baixo crescimento global, a busca de uma saída para a crise parece se concentrar em conseguir que novamente os trabalhadores arquem com os custos. Os acontecimentos políticos recentes tanto no Brasil como no Reino Unido e nos Estados Unidos revelam evidências que corroboram este ponto. Este avanço da direita que traz



consigo fortes retrocessos nos processos de democratização representa um enorme desafio para os trabalhadores.

### Referências

- Armstrong, P., Glyn, A., Harrison, J., & Harrison, J. (1991). *Capitalism since 1945* (Vol. 20). Oxford: Basil Blackwell.
- Bair, Jennifer (2008). *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford University Press.
- Barker K. Drucilla y Susan A. Feiner (2004), *Liberating Economics: Feminist Perspectives on Families, Work and Globalization*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Baumol William J. , Alan S. Blinder, Edward N. Wolff (2003), *Downsizing in America: Reality, Causes, and Consequences*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Benería, L. (1999). Structural adjustment policies. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Edward Elgar, pp 687-95.
- Beneria L. Günseli Berik y Maria Floro (2016). *Gender, Development and Globalization: Economics as if All People Mattered 2nd Edition*, Londres, Roudlege.
- Berggren, C., & Bengtsson, L. (2004). Rethinking outsourcing in manufacturing: A tale of two telecom firms. *European Management Journal*, 22(2), 211–223. <http://doi.org/10.1016/j.emj.2004.01.011>
- Cascio, W. F. Downsizing: What do we know? What have we learned. *The Academy of Management*, 7(1): 95-104. 1993
- Chandler, Alfred D. (2005), *Inventing the Electronic Century: The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*, (Harvard Studies in Business History), Cambridge, Harvard University Press
- Chesnais, F.(1997), *La mondialisation du capital*, new edition, Paris: Syros.
- Coe, N. M. (2012). Geographies of production III: Making space for labour. *Progress in Human Geography*, 37(2), 271–284. <http://doi.org/10.1177/0309132512441318>
- Coe, N. M., & Hess, M. (2013). Global production networks, labour and development. *Geoforum*, 44, 4-9. <http://doi.org/10.1016/j.geoforum.2012.08.003>
- Dicken, Peter (2015), *Global Shift, Seventh Edition: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, The Guilford Press 7th Edition.
- Elson, D., & Pearson, R. (1981). “Nimble Fingers Make Cheap Workers”: An Analysis of Women’s Employment in Third World Export Manufacturing. *Feminist Review*, 7(1), 87–107. <http://doi.org/10.1057/fr.1981.6>
- Friedman, Thomas L (2007), *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*. Farrar, Straus and Giroux.
- Gallagher Kevin P y Lyuba Zarsky (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico’s Silicon Valley (Urban and Industrial Environments)*. MIT Press.
- Gordon, David (1996), *Fat and Mean. The Corporate Squeeze of Working Americans and the Muth of Managerial “Downsizing”*, Nueva York, The Free Press.
- Harrison, Bennett (1994) “The dark side of flexible production.” *National Productivity Review*, vol. 13, no. 4, 1994, p. 479+. Academic OneFile, [go.galegroup.com/ps/i.do?p=AONE&sw=w&u=capes&v=2.1&id=GALE%7CA16062737=r&asid=bedfa8a0614e9b63eee6de910a1482cc](http://go.galegroup.com/ps/i.do?p=AONE&sw=w&u=capes&v=2.1&id=GALE%7CA16062737=r&asid=bedfa8a0614e9b63eee6de910a1482cc). Accessed 1 Mar. 2017.



- Harrison, Bennet (1997) *Lean and Mean: Why Large Corporations Will Continue to Dominate the Global Economy*. The Guilford Press
- Landes, D. S. (1969). *The unbound Prometheus: Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lazonick, W. H. (2009). What is New, and Permanent, about the “New Economy”? In *Sustainable Prosperity in the New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States* (pp. 1–38). Upton Institute for Employment Research.
- Levinson, Marc (2016) *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton University Press; 2 edition
- Levy, D. L. (2005). Offshoring in the new global political economy. *Journal of Management Studies*, 42(3), 685–693. <http://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00514.x>
- Littlefield, A., & Reynolds, L. T. (1990). The putting-out system: Transitional form or recurrent feature of capitalist production? *The Social Science Journal*, 27(4), 359–372. [http://doi.org/10.1016/0362-3319\(90\)90013-A](http://doi.org/10.1016/0362-3319(90)90013-A)
- Lüthje Boy; Stefanie Hürtgen; Peter Pawlicki and Martina Sproll (2013) *From Silicon Valley to Shenzhen. Global Production and Work in the IT Industry*. Rowman and Littlefield
- McKinsey Global Institute (2017). *Measuring the Economic Impact of Short-Termism*.
- Milberg, W., & Winkler, D. (2009). Financialisation and the dynamics of offshoring in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, 34(2), 275–293. <http://doi.org/10.1093/cje/bep061>
- Milberg, William y Deborah Winkler (2013), *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge
- Neilson, J., Pritchard, B., & Yeung, H. W. (2014). Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction. *Review of International Political Economy*, 21(1), 1–8. <http://doi.org/10.1080/09692290.2013.873369>
- Paus, E. (2007). *Global Capitalism Unbound. Winners and Losers from Offshore Outsourcing*. (Palgrave Macmillan, Ed.). New York.
- Peck, J. (2016). Uneven regional Development. *The Wiley-AAG International Encyclopedia of Geography*, 1–22. <http://doi.org/10.2307/3520374>
- Peck, J. (2017). Pluralizing labor geography Jamie Peck. In M. G. & D. W. (eds) GL Clark, MP Feldman (Ed.), *The New Oxford handbook of economic geography* (pp. 1–27). Oxford: Oxford University Press.
- Piore, Michael J., y Charles F. Sabel. (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York, Basic Books.
- Rosen, E. (2002). *Making Sweatshops The Globalization of the U.S. Apparel Industry*. Berkeley: University of California Press.
- Selwyn, B. (2012). Beyond firm-centrism: Re-integrating labour and capitalism into global commodity chain analysis. *Journal of Economic Geography*, 12(1), 205–226. <http://doi.org/10.1093/jeg/lbr016>
- The New York Times (1996), *The Downsizing of America*, Three Rivers Press; 1st edition
- Wall Street Journal (2017), “The end of employees” February 2 <http://outraspalavras.net/brasil/reforma-trabalhista-a-cara-do-capitalismo-real/>





**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeoecon.wordpress.com>**

## **La crisis qatarí y la economía política del Golfo**

**Adam Hanieh**

La decisión tomada el 5 de junio por Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos (EAU), Bahrein y Egipto de suspender las relaciones diplomáticas con Catar ha enviado ondas de choque a través de todo Oriente Medio. El bloqueo provocado ha interrumpido una gran parte del comercio marítimo y terrestre con Catar, lo cual hace temer que este pequeño estado pueda afrontar penurias alimentarias próximamente. Las principales líneas aéreas, entre las cuales se encuentran Emirates, Gulf Air, flydubai y Etihad Airways, han anulado vuelos. Los ciudadanos qataríes que viven en los países que participan en el bloqueo no han tenido más que dos semanas para volver a sus casas. Incluso los inmigrantes con permiso de residencia qatarí han sido alcanzados por la ola de expulsiones.

Los EAU han prohibido toda expresión de simpatía hacia Catar (también en Twitter), y los transgresores han sido amenazados con penas de prisión de hasta 15 años. Los gobiernos que se encuentran estrechamente ligados a Arabia Saudí y a los EAU han expresado rápidamente su apoyo al bloqueo, entre los cuales se hallan la Cámara libia de Representantes de Tobruk, el gobierno yemení de Abd al-Rahman Rabbuh al-Mansur al-Hadí, apoyado por los saudíes, así como las Comoras, Mauritania y las Maldivas.

La ofensiva contra Catar llega tras varios meses durante los cuales los medios de comunicación estadounidenses y del Golfo publicaron artículos con citas de altos cargos de

---

\* Publicado en **Viento Sur** 25/7/17 <http://www.vientosur.info/spip.php?article12845> y Red **GeoEcon** 707/17. Publicado originalmente en: <https://www.jacobinmag.com/2017/06/catar-saudi-arabia-uae-crisis-middle-east>

\*\* Adam Hanieh enseña en la School of Oriental and African Studies (SOAS), en la Universidad de Londres. Es autor de *Lineages of Revolt: Issues of Contemporary Capitalism in the Middle East* (Haymarket, 2013), *Capitalism and Class in the Gulf Arab States* (Palgrave, 2011).

Estado que afirmaban que Catar estaría financiando a grupos islamistas y acercándose a Irán.

Yousef al-Otaiba, embajador de los EAU en los EEUU, ha jugado un rol importante en esta campaña. Desde el inicio de las revoluciones árabes de 2011, al-Otaiba ha recorrido los pasillos del poder en Washington, alertando de que dichas revueltas populares amenazaban el orden establecido en la región y declarando que Catar apoyaba movimientos e individuos hostiles tanto a Arabia Saudí como a los EAU.

Antiguos funcionarios del gobierno estadounidense, así como think-tanks de este país —y, de manera notoria, la Israel Foundation for the Defense of Democracies (FDD), neoconservadora e importante defensora de la invasión de Irak de 2003—, retomaron esta cruzada anti-catarí. El 23 de mayo, la FDD organizó un importante seminario para debatir sobre las relaciones de esta nación del Golfo con los Hermanos Musulmanes así como sobre la manera en la que la administración Trump debería reaccionar. En esta ocasión, el ex secretario de defensa Robert Gates apeló al gobierno estadounidense a trasladar su enorme base aérea de Catar si este país no cortaba sus relaciones con estos grupos.

Según varios e-mails publicados poco después de la conferencia, al-Otaiba habría repasado y respaldado los comentarios de Gates. Es esta filtración la que habría favorecido la activación del bloqueo, lo cual da cuenta de la íntima relación que mantenía el embajador con Gates, con la FDD y con otras figuras próximas de la administración Trump.

Tanto los EAU como Arabia Saudí han declarado igualmente que Catar habría intentado intensificar sus relaciones con Irán en los últimos meses. Una prueba sería que Catar habría pagado recientemente 700 millones de dólares a Irán para obtener la liberación de 26 miembros de la familia real catarí secuestrados en Irak en 2015 y detenidos en Irán durante un año y medio. Esta historia —relacionada también con una supuesta transferencia separada de alrededor de 300 millones de dólares a grupos próximos de al-Qaeda en Siria— ha sido negada por el primer ministro iraquí Haider al-Abadi, quien declaró el 11 de junio que el dinero se encontraba aun en el banco central iraquí.

Por su parte, Arabia Saudí denunció una declaración atribuida al emir catarí Tamim bin Hamad al-Thani, publicada por la agencia estatal Catar News. En un discurso pronunciado durante la entrega de diplomas a los oficiales de la Guardia Nacional en la base de al-Udeid, al-Thani habría elogiado a Irán y criticado a los estados del Golfo que consideran a

los Hermanos Musulmanes como una organización terrorista. Catar explicó que la página web había sido pirateada —afirmación confirmada más tarde por el FBI— y que al-Thani no había hecho tales declaraciones.

En medio de todas estas afirmaciones y desmentidos, algunos observadores estiman que la visita de Donald Trump a Arabia Saudí el 20 de mayo fue un momento clave de la campaña contra Catar, y que Trump dio así luz verde a Arabia Saudí y a los EAU. Uno de los tuits de Trump parece confirmar esta hipótesis, ya que en él el presidente se jacta de que el bloqueo vendría de sus encuentros en Riad. Pero no todos apoyan en Washington a Arabia Saudí y a los EAU. Otras personas —especialmente Rex Tillerson [secretario de Estado de Asuntos Exteriores y antiguo director ejecutivo de ExxonMobil]— llaman a suavizar el bloqueo y a una solución pacífica. El secretario de Asuntos Exteriores del Reino Unido, Boris Johnson [que acaba de visitar los diferentes Estados del Golfo], intervino también, llamando a poner fin al conflicto, pero declarando sin embargo que Catar debería “incrementar sus esfuerzos en lo relativo a su apoyo a grupos extremistas”.

Las riñas internas no son nada nuevo para las indisciplinadas familias gobernantes del Golfo, pero la decisión de aislar a Catar constituye una escalada importante. ¿Cómo deberíamos entender el bloqueo en el contexto de los acontecimientos de mayor envergadura que han tenido lugar en Oriente Medio, especialmente en la estela de las revoluciones árabes? ¿Indican estos acontecimientos un cisma irreconciliable en la política del Golfo, o un importante desplazamiento de las históricas alianzas estadounidenses en la región?

### **Intereses compartidos y rivalidades**

No se puede entender el conflicto actual sin analizar el proyecto más amplio de integración regional encarnado por el Gulf Cooperation Council (GCC) [Consejo de Cooperación del Golfo]. Arabia Saudí, los EAU, Kuwait, Catar, Bahrein y Omán crearon esta organización dos años después de la Revolución iraní de 1979 y al comienzo de la guerra entre Irak e Irán que duraría hasta 1988.

Entonces, se consideraba ampliamente al GCC como una reacción apoyada por EE UU a estas turbulencias regionales, como un paraguas de seguridad que cubriese a los seis estados miembros, y se pensaba que EE UU animarían, equiparían y supervisarían el consejo.

Estos Estados no solamente tienen ricas reservas de petróleo y de gas —lo cual constituye la explicación definitiva del interés de EE UU por tal alianza—, sino que comparten también estructuras similares, marcadas por la presencia en el poder de familias autoritarias y una fuerza de trabajo compuesta principalmente de trabajadores migrantes temporales sin derechos. Este último aspecto ha sido olvidado a menudo a lo largo de estas últimas semanas, en plena efervescencia mediática en torno a la región del Golfo. El proyecto de integración del GCC reflejaba sus intereses colectivos, que se alineaban de manera singular con los de las potencias occidentales. Las relaciones entre EE UU, otras potencias occidentales y el GCC se han visto considerablemente fortalecidas desde 1981, como lo demuestra la instalación de la base aérea de al-Udeid en Catar hace catorce años. Esta base acoge más de 10 000 soldados estadounidenses y constituye la base aérea de los EE UU más importante en el extranjero. En calidad de cuartel general avanzado del Special Operations Central Command y del Air Forces Central Command, Catar ayuda a coordinar la presencia militar estadounidense en el conjunto de la región, inclusive en Irak y en Afganistán.

Asimismo, EE UU gestionan su principal base naval desde Bahreín, donde se hallan el Naval Forces Central Command y la Quinta Flota estadounidense. Más de 20 000 militares estadounidenses se encuentran posicionados en el resto del Golfo.

La venta de equipos militares al Golfo por EE UU y ciertas naciones europeas, particularmente el Reino Unido y Francia, está estrechamente ligada a esta presencia militar. La reciente visita de Trump a Arabia Saudí ha puesto en evidencia este aspecto de las relaciones entre EE UU y dicho país: según consta, se habrían firmado contratos por más de 100 000 millones de dólares. (El valor preciso sigue sin estar claro, dado que está basado en gran parte en declaraciones escritas y comprende también acuerdos a los que se llegó con la administración Obama).

Según el programa de gasto militar y en armas del Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI por sus siglas en inglés), casi el 20 % de las importaciones militares a nivel mundial se dirigía a las naciones del GCC en 2015; Arabia Saudí y los EAU se encontraban en el primer y en el quinto puesto. Arabia Saudí y los EAU recibían el 80 % de todas las importaciones militares del GCC de ese mismo año, pero Catar, Kuwait y Omán se encontraban también en la lista de los cuarenta países importadores más

importantes. La parte del GCC en el mercado mundial se ha visto más que duplicada desde 2011, y se ha convertido en el mayor mercado de armamento del mundo.

Estas compras reciclan una parte de los excedentes de petrodólares del Golfo hacia las compañías que producen material militar a escala mundial. El GCC no solamente alberga a las fuerzas estadounidenses, sino que además paga generosamente por este privilegio.

### **La economía política del Golfo**

Pero la importancia del proyecto del GCC va más allá de la protección de un exclusivo club de monarquías ricas en petróleo y del mantenimiento de su rol regional de cuartel general avanzado para la potencia estadounidense en Oriente Medio, en Asia central y en África oriental.

A lo largo de los años 90 y 2000, el marco institucional instaurado por el GCC alentó en los seis Estados miembros la concepción de un acercamiento político y económico más estrecho, en un arreglo que a menudo se compara con el de la Unión Europea. En las últimas dos décadas, ha habido un avance considerable hacia esta meta: niveles superiores de flujos de capitales a través del GCC, un movimiento hacia la estandarización de tasas y tarifas para bienes importados, políticas que favorecen la libre circulación de los trabajadores que gozan del estatus de ciudadanos, así como un proceso de unificación de las instituciones políticas. Incluso se ha abordado la adopción de una moneda única, el khaleeji.

Este proceso de integración regional sirve de apoyo a la forma específica de capitalismo que comparten los Estados del GCC. Los grandes conglomerados (estatales y privados al mismo tiempo) que dominan la economía política del Golfo operan atravesando las distintas fronteras, y, como en la Unión Europea, están marcados también por la fuerte interpenetración de las estructuras de propiedad del capital a través de los diferentes estados del Golfo.

Pero hay que subrayar —y ello nos ayudará a entender los recientes conflictos de la región— que este proyecto de integración no ha conseguido poner fin a las rivalidades y a las tensiones competitivas entre los estados miembros. El GCC se caracterizó desde el principio por una importante jerarquización del poder político y económico, cuyo pivote principal se articula en torno al eje Arabia Saudí-EAU.

Estos dos países se han convertido en los primeros centros de acumulación de capital, y sus empresas dominan la economía del GCC en los sectores de la construcción, financiero, comercial, logístico, de las telecomunicaciones, petroquímico y manufacturero. Sin contar con la existencia de significativas inversiones transfronterizas entre Arabia Saudí y los EAU.

Este eje no carece de sus propias tensiones —como, por ejemplo, el rechazo emiratí del proyecto saudí de moneda única en 2009—, pero el alineamiento político de estos dos países ha surgido de la mano de sus lazos económicos.

Bahréin se encuentra estrechamente integrado a dicho eje en calidad de socio júnior. La monarquía al-Jalifa en el poder depende del apoyo de Arabia Saudí en los planos político y militar, hecho que se ha visto claramente demostrado durante las revoluciones de 2011.

Esta sub-alianza influye en la manera en la que los demás Estados del GCC establecen relaciones con el resto del mundo, como lo ilustra el modelo de transacciones comerciales regionales. Debido a los niveles relativamente bajos de producción de bienes no ligados a los hidrocarburos, así como a la pequeña talla de los sectores agrícolas, el GCC depende enormemente de las importaciones. El eje Arabia Saudí-EAU mediatiza estos intercambios: ambos países hacen entrar los productos y los reexportan hacia los demás estados, a veces con un valor añadido.

Las importaciones de comida son especialmente importantes. Los otros cuatro Estados del GCC importan más comida desde Arabia Saudí y los EAU que desde cualquier otro país del mundo. En 2015, Arabia Saudí y los EAU estaban o bien a la cabeza o bien en segundo lugar en las exportaciones de comida a cada uno de los demás estados del GCC.

Sorprendentemente —y aún más si se considera que los datos que siguen tienen en cuenta a los mayores exportadores de trigo y de carne, entre los cuales están los EEUU, la India, Brasil y Australia—, Arabia Saudí y los EAU eran responsables del 53 % de los valores totales de exportación de comida hacia Omán, del 36 % hacia Catar, del 34 % hacia Bahréin y del 24 % hacia Kuwait.

Estas tendencias subrayan la importancia de situar al eje Arabia Saudí-EAU en el centro de nuestra comprensión sobre lo que ocurre en la región del Golfo, pero contribuyen igualmente a explicar los efectos potenciales del bloqueo actual.

### **Las correlaciones de fuerzas a escala regional**



Dominados por el eje Arabia Saudí-EAU, los demás Estados, menos grandes, han jugado un rol más marginal en la economía política del Golfo. Con una población ciudadana minúscula (sólo 313 000 ciudadanos a partir de una población total de 2,6 millones, esto es, un sorprendente 12 % del país) y una enorme riqueza proveniente de sus vastas reservas de gas natural, Catar se encontraba especialmente contrariado por esta estructura jerárquica.

A nivel de los ingresos per cápita, es el país más rico del mundo, teniendo en cuenta que el 17,5 % de los hogares poseen una fortuna reconocida de un millón de dólares o más. Sin embargo, se le ha negado sistemáticamente un puesto en las estructuras políticas y económicas más amplias del GCC, de las cuales ha sido excluido por sus vecinos más grandes.

Limitados por la talla de sus mercados domésticos y rebosantes de excedentes de capital procedentes de casi 15 años de aumentación de los precios del petróleo y del gas, una consecuencia clave de estas jerarquías competitivas internas ha sido la tendencia de todos los estados del Golfo a intentar extenderse más allá de las fronteras del GCC. Grandes conglomerados privados o apoyados por el Estado han extendido sus operaciones a escala transnacional, con inversiones en la construcción, en instituciones financieras, en tecnologías emergentes, en la agroindustria y en otros sectores. Pero, aunque todos los miembros del GCC hayan participado en este proceso, Arabia Saudí, los EAU y Catar son los que han tomado la delantera.

Aunque los flujos de capital del Golfo estén mayoritariamente concentrados en Norteamérica y en Europa, Oriente Medio se ha convertido igualmente en un importante objetivo de estos. A medida que los Estados árabes abrían sus mercados y liberalizaban sectores económicos claves —un proceso dirigido por el Egipto de Mubarak, última criatura neoliberal del Banco Mundial—, los capitales del Golfo fueron adquiriendo un rol dominante a lo largo de los años 2000, comprando activos privatizados (a menudo mediante acuerdos corruptos con las élites estatales) y beneficiándose de la apertura del mercado provocada por las reformas neoliberales.

Entre 2003 y 2015, los estados del GCC constituyeron un impresionante 42,5 % de las nuevas inversiones extranjeras directas (IED) en el resto de naciones árabes. Durante este período, cerca de la mitad de todas las inversiones extranjeras en Jordania, en Egipto, en Libia, en el Líbano, en Palestina y en Túnez provenían del Golfo. Además, entre 2010 y

2015, los inversores europeos, del Golfo y de Norteamérica gastaron un poco más de 20 000 millones de euros en fusiones y adquisiciones en el mundo árabe. La parte del GCC era casi la mitad de esta suma: el 44,7 %.

Por impresionantes que parezcan, de hecho, estos datos no dan cuenta del nivel de internacionalización. No incluyen, por ejemplo, las partes considerables de ayuda bilateral de la parte del Golfo, ni consideran la cartera de inversiones de las compañías del Golfo en los mercados de valores regionales.

A medida que este proceso se extendía, el rol político del GCC fue ganando en importancia. Los Estados del Golfo no se han limitado a dirigir la construcción de un orden regional marcado por el autoritarismo estatal y el carácter liberal de la economía, sino que también han sacado provecho de ello. Todo esto ha tenido lugar bajo el patrocinio de las potencias occidentales y de las instituciones financieras internacionales.

Si bien este proceso ha contribuido al acercamiento de los Estados del GCC entre sí, al mismo tiempo ha intensificado sus rivalidades. Una de las manifestaciones más importantes de esta tensión se puso de manifiesto cuando Catar intentó adoptar una política regional autónoma, relativamente independiente de Arabia Saudí y de los EAU. Catar comenzó a financiar a diferentes fuerzas políticas —los Hermanos Musulmanes, Hamás y los talibanes— y a dar cobijo a toda una variedad de disidentes exiliados, como el imán egipcio Yusuf al-Qaradawi, que anima programas televisivos populares en las cadenas catariés, o el intelectual palestino Azmi Bishara [comentarista habitual de la situación internacional y regional en la cadena Al Jazeera]. Catar ha utilizado igualmente su gran red mediática para afirmar su rol de potencia regional, particularmente con Al Jazeera y sus socios y, más recientemente, con el periódico y la cadena de televisión Al-Araby Al-Jadeed, lanzados a principios de 2015.

Las revoluciones árabes que comenzaron en Túnez a finales de 2010 acentuaron estas divisiones, pero también pusieron de relieve los intereses comunes de los países del Golfo. Al amenazar profundamente el orden regional y a sus regímenes autoritarios, estas revoluciones suponían un desafío mayor para los países del GCC: ¿cómo desviar los movimientos populares y reconstituir así el orden autoritario neoliberal? A cada uno de los Estados le interesaba de igual manera este proceso contrarrevolucionario, pero sus reacciones fueron distintas según lo expuesto más arriba.

Catar apoyó a las fuerzas aliadas a los Hermanos Musulmanes, mientras que Arabia Saudí y los EAU se inclinaban por personalidades como Abdelfatah al-Sisi en Egipto o el antiguo activo de la CIA, Jalifa Belqasim Haftar, en Libia. Una constelación de alianzas contradictorias y rápidamente cambiantes se formó en torno a los intereses comunes de los países del GCC y de sus rivalidades internas.

Catar apoyó la intervención dirigida por los saudíes en Bahreín, participó en la guerra contra Yemen y, en Siria, se opuso a su supuesto nuevo aliado, Irán. En Egipto, en Libia, en Túnez y en Palestina, sin embargo, Catar tiende a apoyar a facciones opuestas. Pero incluso en estos casos las líneas parecen desdibujarse: Catar expresó su apoyo a al-Sisi tras el golpe de 2013, a pesar de su clara alianza con los Hermanos Musulmanes egipcios.

Estas alianzas divergentes se extienden igualmente a otros participantes en el actual bloqueo. Por ejemplo, el Egipto de al-Sisi apoya al régimen de al-Asad en Siria, alineándose así con Irán y contra Arabia Saudí, a pesar de su casi completa dependencia respecto al eje Arabia Saudí-EAU. El punto clave, dejado a menudo de lado en los comentarios mediáticos sobre el bloqueo, es que, en estas alianzas, no hay ninguna posición política de principio; no hay más que oportunismo calculado y una evaluación pragmática, por cada estado, de la posibilidad de extender su influencia regional de la mejor manera — eso sí, siempre en el marco de una reorganización de la región que sea compatible con el poder político y económico colectivo del GCC—.

Tenemos que tener presentes estas dos tendencias a la hora de analizar la actual situación. La fuerte comunidad de intereses apuntala la posición de los Estados del Golfo en lo alto del orden regional, situación que cuenta con el apoyo de —y que resulta un apoyo hacia— las potencias occidentales. De manera simultánea, el GCC se encuentra dividido por las rivalidades y la competición, lo cual se refleja en las diferentes concepciones de sus miembros sobre la cuestión de cómo mantener sus intereses compartidos.

### **La cuestión de Israel**

En la estela de las revoluciones árabes, vemos hoy en día la afirmación de estas dos tendencias paralelas. Concretamente, el actual bloqueo es una jugada de Arabia Saudí y de los EAU cuyo objetivo es afirmar plenamente su hegemonía en la región y poner a Catar en su sitio. Pero lo que está en juego ahí no son sólo las políticas saudí y emiratí, sino el proceso contrarrevolucionario global existente desde el inicio de las revueltas, proceso cuyo

objetivo es la restauración del statu quo de estos estados autoritarios neoliberales, tan útil desde hace décadas para el GCC en su conjunto (también para Catar). Por otro lado, todo esto ha de examinarse a través de las lentes de una alianza continua y cada vez más fuerte del Golfo con los EEUU y otras potencias occidentales.

En este proceso, Israel juega un rol clave. Desde los años 90, la política regional estadounidense intenta acercar al GCC y a Israel, normalizando las relaciones económicas y políticas entre estos dos pilares de la potencia estadounidense en la región. Desde las revoluciones árabes, este acercamiento parece cada vez más probable. No es casualidad que el primer viaje internacional de Trump fuese una visita a Arabia Saudí y después a Israel (en vuelo directo), un programa de viaje que ilustra perfectamente sus prioridades estratégicas en la región. A pesar del largo bloqueo de la Liga Árabe a las relaciones con Israel, la región del Golfo (especialmente el eje saudí-emiratí) e Israel están de acuerdo en lo relativo a cuestiones políticas clave, y las dos partes tratan de crear lazos más estrechos.

A finales de marzo de 2017, Haaretz informaba de que los EAU e Israel habían participado a ejercicios militares conjuntos en Grecia, junto con los EE UU y varios países europeos. Y no se trataba de su primera colaboración: un año antes, Israel, los EAU, España y Pakistán habían participado ya al Red Flag, un ejercicio de entrenamiento al combate aéreo que tuvo lugar en el estado de Nevada.

A finales de noviembre de 2015, Israel abrió una oficina diplomática en la capital de los EAU, Abu Dhabi, como parte de la Agencia Internacional de las Energías Renovables [IRENA en sus siglas inglesas]; era la primera vez que una estructura diplomática israelí oficial aparecía en el país. El Bloomberg Businessweek informaba en febrero de 2017 de que dicha oficina podría ejercer de embajada para las relaciones que se están creando en el Golfo.

Empresas israelíes habrían creado supuestamente infraestructuras de seguridad valoradas en 6 000 millones de dólares en los EAU; esto ocurre después de que Israel les haya vendido tecnología militar por un valor estimado de 300 millones de dólares en 2011.

Algunas empresas israelíes de alta tecnología militar y de seguridad están activas también en Arabia Saudí, donde parece que ayudan a Saudi Aramco a instalar un sistema de ciberseguridad, vendiendo sistemas de misiles avanzados e incluso realizando un sondeo de opinión pública para la familia real. Medios de comunicación israelíes han declarado que el

país ha ofrecido a los saudíes su tecnología militar Iron Dome [“Cúpula de acero”] para defenderlos de los ataques provenientes de Yemen.

Estas relaciones, antes clandestinas, son abordadas abiertamente hoy en día. El Times of Israel informaba en junio de 2015 de que Arabia Saudí e Israel habían participado a cinco reuniones secretas desde principios de 2014. En mayo de 2015, Dore Gold, antes director general del Ministerio israelí de Asuntos Exteriores, se mostró públicamente acompañado del general saudí retirado Anwar Eshki. Al año siguiente, Eshki visitó Israel para reunirse con el antiguo portavoz de las Fuerzas de Defensa de Israel [el Tzáhal] y actual coordinador de las actividades del gobierno en los Territorios, el teniente general Yoav Mordechai.

Así pues, no debería parecernos sorprendente que Israel apoye el bloqueo contra Catar. Pero ello no quiere decir que Catar no haya intentado, también, normalizar sus relaciones con Israel. Como ocurre con los demás Estados del GCC, el sentido de la implicación de Catar en Palestina era obtener una mejor posición de poder —objetivo que los israelíes están dispuestos a favorecer cuando ello sirve a sus intereses—.

En 1996, Catar autorizó a Israel a abrir una oficina comercial en Doha, haciendo así de él por entonces el único estado del Golfo que mantenía relaciones oficiales con Israel. Esta oficina cerró tras el bombardeo israelí de Gaza en 2008, pero Catar ha propuesto numerosas veces restablecer las relaciones a cambio de poder aportar ayuda financiera y material a Gaza. Según fuentes, una delegación comercial israelí que visitó Catar en 2013 habría descubierto que este país estaría interesado en invertir en el sector de la alta tecnología israelí.

Catar es el único estado del GCC que autorizó visitas israelíes, así como la participación de atletas israelíes en eventos deportivos y culturales. En 2013, Catar presidía la reunión que modificaría la iniciativa de paz de 2002 para que Israel pudiera mantener sus bloques de colonias en el acuerdo final. Tzipi Livni, por entonces ministra de Justicia israelí, describió el acontecimiento como “muy positivo”. Y, a principios de febrero de 2017, Muhammad al-Imadi, jefe del Comité Nacional Catarí para la Reconstrucción de Gaza, declaraba que mantenía excelentes relaciones con oficiales políticos y militares israelíes.

Todas estas tendencias muestran que ninguno de los estados del Golfo (tampoco Catar) debería considerarse como un aliado o como un amigo fiable de la lucha del pueblo

palestino. Pero las actuales tensiones en el Golfo tienen también implicaciones potencialmente importantes para el poder político en Palestina.

La creciente influencia política de Mohammed Dahlan es una muestra de esta posibilidad. Dahlan, líder de una facción de al-Fatah, y en quien algunos ven al futuro reemplazante de Abu Mazen (esto es, Mahmud Abás, el actual líder de la Autoridad Nacional Palestina basada en Ramala), vive en Abu Dhabi, y los EAU lo apoyan política y financieramente desde hace tiempo. Posee estrechos lazos con Israel y con los EEUU, y se ha convertido en su candidato preferido a la sucesión del octogenario Mazen-Abás.

Aunque las rivalidades en el seno de al-Fatah podrían bloquear el ascenso de Dahlan, su creciente importancia muestra hasta qué punto las tensiones actuales en el Golfo podrían reestructurar la correlación de fuerzas en las regiones vecinas.

### **Futuras tendencias**

No todos los Estados del GCC ni todos los actores regionales apoyan el bloqueo actual. Mientras escribimos estas líneas, Omán ha permitido a los barcos con destino a Catar la utilización de sus puertos, y Kuwait se ha comprometido en frenéticos esfuerzos diplomáticos para intentar calmar las tensiones. Sólo Bahreín se ha posicionado enteramente con Arabia Saudí y los EAU, debido en gran parte a la ya conocida dependencia de la monarquía al-Jalifa respecto a Arabia Saudí

Turquía ha propuesto enviar tropas a una base militar en Catar, e Irán se ha comprometido a enviar comida y agua para superar el cierre de la única frontera terrestre de Catar con Arabia Saudí. Mientras tanto, las tentativas de Arabia Saudí por ganarse a otros países con importantes poblaciones musulmanas, como Senegal, Níger, Yibuti o Indonesia, han fracasado en gran medida. Países árabes como Marruecos, Argelia y Túnez han rechazado igualmente el bloqueo.

A la luz de estas disputas, hemos de recordar lo que el GCC representa en su conjunto. Este bloque de Estados está plenamente integrado en una estructura de poder regional alineada con EE UU, ha beneficiado masivamente de las reformas neoliberales del mundo árabe, y se encuentra cada vez más enredado en las dinámicas políticas de la región.

Estos Estados poseen el interés común de querer preservar su posición regional y sus muy antiguas estructuras políticas. Estos compromisos pesan más que los potenciales beneficios derivados de una ruptura del proyecto. Asimismo, Occidente e Israel desean que el GCC

permanezca unido, dado que ha servido muy bien a sus intereses a lo largo de las últimas décadas.

A pesar de los cismas actuales, la salida más probable es una solución negociada en la que Catar se sometería al eje saudí-emiratí y asumiría el hecho de ver disminuida su influencia regional. Un acuerdo tal reforzaría a largo plazo el eje saudí-emiratí y ayudaría a consolidar la contrarrevolución; provocaría también, muy probablemente, el realineamiento del poder político en lugares como Túnez, Libia o Palestina.

Pero la izquierda tiene que darse cuenta de que ninguno de los supuestos aliados de Catar —específicamente Turquía e Irán— representa una alternativa progresista para la región. Aunque puedan alinearse contra el frente saudí-emiratí en este contexto, estos países han participado en el proceso contrarrevolucionario posterior a 2011 de manera tan entusiasta como sus rivales.

Quizás, la lección más importante de la actual crisis sea que debemos evitar las lecturas simplistas de la situación en Oriente Medio, particularmente aquellas que se basan en la idea de que el enemigo de mi enemigo es mi amigo.

Sería completamente ingenuo considerar a Catar, a Turquía o a Irán como representantes de un supuesto realineamiento progresista, sólo porque resulta que se encuentran —al menos por ahora— en el lado opuesto a Arabia Saudí, los EAU e Israel. Las peleas por el poder regional han desencadenado estas tensiones y provocado todo tipo de alianzas políticas contradictorias y tambaleantes, pero ninguno de los Estados involucrados representa una alternativa política que la izquierda pueda apoyar.



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeocon.wordpress.com>**

## **II Congreso de Geografía Económica “La Nueva Geografía del Capitalismo”**

**Colectivo GeoEcon**

Durante los días 28, 29 y 30 de Junio de 2017 se desarrolló en la ciudad de Mar del Plata-Argentina, el II Congreso de Geografía Económica, que bajo el lema “La Nueva Geografía del Capitalismo”, reunió a profesionales y estudiantes de diversos ámbitos académicos del país.

Dicho congreso es el resultado del trabajo de más de una década del Colectivo GeoEcon, primero en el marco de las Jornadas de Geografía Económica, realizadas en diversas universidades nacionales (Mar del Plata, Buenos Aires, Luján, Concepción del Uruguay); dónde se encuentran nucleadas las cátedras que componen dicho colectivo. Así también luego de 10 años de desarrollo de las jornadas se afrontó el desafío de llevar adelante el I Congreso de Geografía Económica, también realizado en la ciudad de Mar del Plata durante el año 2016. (Ver antecedentes en ediciones anteriores de este boletín).

El II Congreso dio inicio con una conferencia sobre “La Nueva Geografía del Capitalismo”, a cargo del Prof. Omar H. Gejo. Durante las mañanas se efectuó un seminario que respondió al lema del encuentro, a cargo de parte del equipo perteneciente a la UNMDP y UNLu



**Foto1: Seminario “La Nueva Geografía del Capitalismo”**

Gustavo Keegan – Gustavo Alves – Alan Rebottaro – Diego Solimeno – Omar Gejo



Por la tarde fueron expuestas ponencias por parte de investigadores de las universidades nacionales de La Pampa, Mar del Plata, del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Buenos Aires, Luján, La Plata, Tres de Febrero, General Sarmiento y Cuyo, la Universidad de Morón y la Universidad Di Tella, en el marco de los ejes:

- ✓ El capitalismo como Geografía
- ✓ Crisis y Geografía
- ✓ Geografía de la Producción
- ✓ Geografía del Comercio
- ✓ Geografía del Transporte

**Foto 2:** Álvaro Álvarez (UNICEN)



**Foto 3:** Fernando P. Navarro –  
Héctor L. Adriani (UNLP)



**Foto 4:** Luis E. Briano – Federico Fritzche (UNTREF – UNGS) **Foto 5:** Susana Fratini (UNLU)



El panel de cierre sobre “Problemáticas Geoeconómicas” estuvo a cargo del Dr. Jerónimo Montero Bressan y el Dr. Gonzalo Yurkievich (**Foto 6 y 7**)



Celebrando un nuevo encuentro, la convocatoria está dada para Junio del 2018.

Para acceder a los trabajos de ambos congresos y toda la información sobre el III Congreso:

<https://congresogeografiaeconomica.wordpress.com/ii-congreso-de-geografia-economica/>



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<http://boletingeocon.wordpress.com>**

## **LAS CONDICIONES GENERALES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL MARCO DE POLÍTICAS PÚBLICAS HABITACIONALES.**

**MAR DEL PLATA, 2006-2017**

- Prof. Esp. Cristian SAR MORENO - ANPCyT / IIDUTyV-UNMdP

- Prof. Esp. Luis G. FABIANI - CONICET / IIDUTyV-UNMdP

### **INTRODUCCIÓN**

El siguiente trabajo forma parte de los avances en las investigaciones de los autores, los cuales se enmarcan dentro del PICT 2013-2053 (ANPCyT/FONCyT) denominado “*Prácticas espaciales desobedientes, de posesión y resistencia. Análisis comparativo de procesos de apropiación/expropiación de la territorialidad social en ciudades argentinas*” y del proyecto UNMdP “*Renta del suelo y configuración de territorialidades sociales, en la última década. Los casos de Mar del Plata y Santa Fe.*”<sup>1</sup>

Consideramos que durante la última década, en la ciudad de Mar del Plata, se viene profundizando el proceso de desplazamiento residencial de los sectores populares hacia zonas extra ejidales o próximas a ellas. En investigaciones previas caracterizamos a este desplazamiento como forzoso,<sup>2</sup> para los sectores sociales más empobrecidos; mientras que, para el sector asalariado<sup>3</sup> con acceso al crédito, respondería a decisiones de inversión que articulan con el precio del suelo. A partir de la implementación de distintos programas habitacionales nos preguntamos ¿Cómo se materializa, en una política pública, el proceso de

---

<sup>1</sup> Radicados en el IIDUTyV, Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño de la UNMdP. Investigadora responsable Dra. Arq. Ana Núñez.

<sup>2</sup> Nos referimos al proyecto “*Apropiación/expropiación de territorialidades sociales. Análisis comparativo de procesos de erradicación/relocalización de sectores sociales empobrecidos, en ciudades argentinas*” (PICT 2010-2414, subsidiado por el FONCyT/ANPCyT). Los avances y resultados de dicha investigación nos permiten indicar una tendencia de consolidación de un nuevo proceso expropiatorio, bajo la forma de planes habitacionales, que han implicado el traslado masivo de poblaciones hacia las zonas periurbanas de nuestras ciudades.

<sup>3</sup> Sar Moreno (2016) expresa que la localización residencial del sector asalariado marplatense con acceso al crédito responde tanto a la dinámica del precio del suelo, como a su articulación con las distintas decisiones de inversión de dicha fracción social.

especialización de los sectores populares?

Empíricamente, analizaremos el desplazamiento residencial de: la población relocalizada de Villa Paso en los barrios Las Heras, Don Emilio y El Martillo, a partir de la materialización del “Programa Bonaerense IX-Dignidad”<sup>4</sup> y, por otro lado, el de los beneficiarios de la línea de crédito *terreno y construcción* en el marco del plan PRO.CRE.AR.<sup>5</sup>

## DESARROLLO

En principio, las dificultades de los sectores populares para acceder a una vivienda cuya localización permita el disfrute de equipamientos y medios de consumo social (salud, transporte, educación, etc.), lo que en palabras de Yujnovsky (1984) integran los “servicios habitacionales”, se encuadran en la propia naturaleza del sistema social. Siendo la renta del suelo el marco explicativo para avanzar en la comprensión de dichas dificultades, partimos de que su articulación compleja (Jaramillo, 2009) condiciona la localización espacial de las clases sociales. Sobre esta temática, en forma lineal, solo traeremos algunas consideraciones afines al presente trabajo. A medida que los diferentes estratos sociales quieran apropiarse de las áreas que, en diferentes momentos históricos, sean las más valoradas socialmente, los propietarios jurídicos del suelo irán aumentando su precio para intentar captar esa renta excluyendo, en el proceso, a los sectores “no deseados”. De esta manera el costo diferencial en el precio de los lotes surge de la inserción particular de los mismos en la estructura espacial de la ciudad. En general las áreas desprovistas de “valores de uso urbano complementarios” costarán menos por los gastos diferenciales que supone acceder a ellos (Jaramillo, 2009). No obstante, más adelante, daremos cuenta que para el sector asalariado marplatense el precio del suelo y la distancia a esos valores de uso complementario, a los que refiere Jaramillo, no son los únicos elementos a tener en cuenta en su localización residencial, y que la ausencia de los mismos no siempre determina los precios más bajos (Sar Moreno, 2016).

Por el momento nos interesa remarcar que *“la carencia de equipamiento y medios de consumo social evidencian el enfrentamiento de fuerzas sociales por la apropiación y*

<sup>4</sup> Perteneciente al Sistema Federal de Vivienda, Ley Nacional N° 24.464. El Programa Bonaerense IX-Dignidad, destinado a ‘eliminar las viviendas insalubres y el hacinamiento’ (Resolución N° 2260) aprobado el 23 de julio del 2003, es un convenio firmado entre el Instituto de la Vivienda de la Provincia de Buenos Aires, la Municipalidad del Partido de General Pueyrredón y la Asociación Civil “Trabajar”, presidida por Alfredo Trujillo, “Secretario General Adjunto de la UOCRA local; hermano del Secretario General de la UOCRA Mar del Plata, Jorge Trujillo, quien era además Secretario de la CGT local, ExConcejal por el Partido Justicialista, y asesor del Ministerio de OO y SSPP de la Pcia. de Buenos Aires.” (Núñez & Ciuffolini, 2011: 152).

<sup>5</sup> En junio del 2012 por iniciativa del gobierno nacional y a partir del decreto 902/2012, se lanza un tipo de crédito a la demanda, el fondo fiduciario público denominado Programa Crédito Argentino del Bicentenario para la Vivienda Única Familiar (PRO.CRE.AR). Se proyecta la entrega de créditos hipotecarios para la construcción, ampliación, terminación y refacción de viviendas, como así también para adquirir aquellas que son construidas por el Programa a través de desarrollos urbanísticos. Posteriormente, se añaden otras dos modalidades: la compra de viviendas a estrenar y la compra de terreno y construcción.

valorización de la ciudad, percibida como ausencia del Estado” (Núñez, 2009a: 6-7). En el caso particular de Mar del Plata, dicha carencia se da a su vez en el marco de: un excedente de condiciones generales de producción en aquellas zonas de viviendas secundarias ociosas que comportan alta renta diferencial y que tienden a potenciar la reproducción del capital privado; y por otro, una insistente búsqueda de financiamientos internacionales (por ejemplo a través de programas como el PMTT –Plan Maestro de Transporte y Tránsito–, o de iniciativas como la ICES –Iniciativa de Ciudades Emergentes y Sostenibles–, ambos pertenecientes al BID) que bajan recetas urbanísticas para “embellecer” áreas urbanas consolidadas y atractivas para el capital (Delgadillo, 2014). Al mismo tiempo, se impulsan políticas habitacionales como los dos planes a los que hacemos referencia en este trabajo y que, más allá de las diferencias sustanciales entre uno y otro, en general, originan la producción de viviendas desconectadas, en mayor o menor medida, de las condiciones generales de producción.<sup>6</sup> En este sentido lejos de una política integral de producción de suelo urbano equipado y accesible, que además tenga en cuenta la densificación del ya existente, se sigue pensando en la vivienda como objeto único a satisfacer. Así, ambos planes surgen luego del contexto de crisis que se desató en el 2002, donde *“una alianza de distintas fracciones de clase confluyó en fortalecer programas sociales destinados a la emergencia habitacional, como una forma de recomposición política y económica, y de contención social”* (Núñez & Bordas, 2013: 71). En el caso del Dignidad se financiará la construcción de viviendas para las fracciones sociales más desfavorecidas, el PRO.CRE.AR surgirá años posteriores como un crédito a la demanda, pero también como forma de contención social, esta vez de ese sector asalariado que, imposibilitado de acceder al crédito, estaba volcado al mercado de alquileres.<sup>7</sup> En muchos aspectos dichos desplazamientos residenciales implicaron: futuros reclamos por la provisión de servicios e infraestructura y enfrentamientos con los habitantes que residían previamente en la zona.<sup>8</sup>

Esta caracterización nos lleva, entonces, a tratar de hacer observable ¿Qué cambios y continuidades en cuanto a las condiciones generales de producción se materializaron a partir

---

<sup>6</sup> En este caso cabría hacer una salvedad para señalar que existen diferencias entre los propios barrios elegidos para la relocalización de Villa Paso. Puntualmente decir que el barrio Don Emilio cuenta con mejores condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo que el Las Heras y El Martillo.

<sup>7</sup> Esta información surge de entrevistas personales realizadas a informantes claves de ANSES, del Municipio de General Pueyrredón y del Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires distrito IX.

<sup>8</sup> Por citar algunos ejemplos: en el caso del PRO.CRE.AR cuando se intentó efectivizar un desarrollo urbanístico en el predio conocido como “Canchita de los Bomberos”, del barrio Parque Luro, la oposición de un grupo de vecinos que logró judicializar el conflicto terminó por dejar trunco el proyecto.

Asimismo valgan señalar los conflictos que desencadenó la relocalización de las familias de Villa Paso en Las Heras y El Martillo y cómo se organizaron los vecinos, en éste último, en torno a la Sociedad de Fomento para manifestar su disconformidad (entrevistas personales y recopilación de datos en periódicos locales).



de los desplazamientos residenciales?

### *El caso de los planes Dignidad y PRO.CRE.AR*

El caso del Dignidad es un proceso de larga data<sup>9</sup> que tiene por objetivo erradicar la denominada Villa Paso,<sup>10</sup> en cuyas inmediaciones se localiza el mayor porcentaje de patrones del Partido de General Pueyrredón.<sup>11</sup> Así, tres generaciones familiares localizadas, desde la década de 1940, a menos de 3 km del centro de la ciudad, en un lugar estratégico por las cortas distancias que implicaban los desplazamientos a sus fuentes de trabajo y la cercanía a equipamiento socio-comunitario y educativo, se vieron obligados a desplazarse a barrios distantes a más de 5 y 6 km del centro, con los más bajos índices de calidad de vida urbana<sup>12</sup> y deficiente disponibilidad de transporte público (Lucero et al., 2010; Núñez, 2014).

Para abril de 2015 se decía que: *“todavía faltan relocalizar más de 70 familias de la Villa de Paso.”*<sup>13</sup> Y se mencionaba que se valoraban *“los trabajos para terminar de asfaltar los barrios donde fueron trasladados los vecinos de la Villa de Paso: El Martillo, Belisario Roldán y Don Emilio”* evidenciando la falta de infraestructura que para ese año y desde 2004 no se habían completado aún.

En palabras del secretario de Obras y Planeamiento Urbano, Guillermo De Paz (7 de noviembre de 2016), líneas de programas como el Dignidad, cuentan *“con una infraestructura básica, pero sin haber sido dotadas de iluminación, equipamiento y cordón cuneta”*.<sup>14</sup> De hecho el presidente de la Sociedad de Fomento del Barrio Las Heras, Nicolás Vera, señalaba en 2006 al referirse al traslado de la población erradicada que: *“le vamos a dar a la gente la bienvenida como corresponde pero no tenemos la infraestructura necesaria.”* Asimismo, una de las zonas elegidas para construir las casas (Las Heras), presentaba irregularidades que hacen a la falta de condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo: *“la sala de salud ya está saturada, la escuela de la zona no dará abasto para el número de alumnos que pretende incorporarse, no hay desagües y solo están*

<sup>9</sup> Si bien el proyecto se inició en el año 1998 (iniciándose la relocalización recién a finales de 2006), los habitantes de la villa ya habían sido sometidos a un primer proceso de erradicación en el año 1970 (Núñez, 2009b).

<sup>10</sup> Las familias comenzaron a ser trasladadas a diferentes barrios, entre ellos Las Heras, Don Emilio y El Martillo, y posteriormente a Bosque Grande y Belisario Roldán. Para poder concretar este programa de viviendas, y ante la escasez de suelo urbanizado, el municipio recurrió a “crear” suelo en Las Heras y El Martillo, y a utilizar suelo vacante de un programa de viviendas inconcluso de la década de 1990 en Don Emilio (información recabada en entrevista personal con la Dra. Ana Núñez).

<sup>11</sup> Según datos recabados del INDEC, censo 2001.

<sup>12</sup> El índice de calidad de vida urbana es una medida resumen de análisis multivariado de educación, salud, vivienda y condiciones ambientales (En Atlas territorial del Partido de Gral. Pueyrredón, Grupo GESPyT, Fac. Humanidades, UNMDP, citado en Núñez, 2014).

<sup>13</sup> Los últimos datos recabados señalan para mayo de 2017 que *“pese a las intenciones y las promesas del Municipio de tener relocalizada la Villa de Paso para fines de 2016”*, aún quedan familias por trasladar. (<http://elmarplatense.com/2017/05/10/todavia-quedan-mas-de-80-familias-de-la-villa-de-paso-sin-trasladar/>)

<sup>14</sup> <http://www.lacapitalmdp.com/mar-del-plata-va-a-recibir-en-los-proximos-dos-anos-las-mayores-inversiones-del-pais/>

asfaltadas 15 cuadras.”<sup>15</sup>

En el caso del PRO.CRE.AR, a partir octubre del 2013, se lanza la línea de crédito terreno y construcción comenzándose a materializar las viviendas, en mayor medida, hacia el norte y sur de la ciudad siguiendo el borde costero. Según nuestras investigaciones, previo al plan, los beneficiarios, en general, alquilaban una vivienda dentro del ejido y con acceso a todos los servicios. Sar Moreno (2016: 93) plantea que: *“los barrios localizados al sur de la ciudad de Mar del Plata, fuera del ejido urbano, y con significativas desventajas en términos de infraestructura de servicios (transporte, agua, cloacas, gas, centros de salud, de administración pública, de educación, etc.) fueron los más elegidos por las familias que acceden a un crédito PRO.CRE.AR aunque, paradójicamente, exista tierra ofertada a un precio similar o inferior en otros barrios de la ciudad, algunos de los cuales cuentan con todos los servicios y más próximos al equipamiento colectivo.”*<sup>16</sup> Entonces observamos que esta dinámica de localización se efectuó aún a costa de una mayor distancia al trabajo y a los establecimientos educativos o sanitarios, entre otros valores de consumo social, e incluso asumiendo un endeudamiento. En relación a esto último, cabe destacar que la implementación de la línea compra de terreno y construcción fue contradictoria desde el punto de vista de que por un lado influyó en el incremento del precio del suelo, y por otro limitaba el precio del terreno a adquirir en \$150.000<sup>17</sup> con lo cual gran parte de los asalariados debieron contentarse con acceder a terrenos que no excedieran dicho valor.

De lo dicho hasta aquí se desprende que en el caso del Dignidad, el desplazamiento residencial adquiere un carácter forzoso; mientras que en el PRO.CRE.AR, si bien existieron condicionantes que impidieron elegir libremente la localización geográfica de la vivienda (el precio del suelo en ciertos barrios de la ciudad y el monto límite impuesto por el propio plan para la adquisición del terreno), fueron las decisiones de inversión de los propios beneficiarios las que finalmente determinaron dicha localización. De hecho, siguiendo a Sar Moreno (2016) dentro de la oferta de terrenos disponibles estaban aquellos con mejores condiciones de accesibilidad, pero que en los dichos de los beneficiarios “está la cumbia”, vive “el usurpador”, “el delincuente”, “los que no laburan”. Estas zonas parecieran ser *“definidas, clasificadas y resignificadas, (...) como aquellos espacios donde viven ‘otros’ que*

<sup>15</sup> <http://www.0223.com.ar/nota/2006-12-11-relocalizacion-villa-de-paso-advierten-que-el-barrio-las-heras-esta-saturado>

<sup>16</sup> Para abordar esta paradoja, Sar Moreno incorpora al análisis dimensiones como la capacidad que tendrían los operadores inmobiliarios para atraer la demanda y las variables que estarían priorizando los beneficiarios a la hora de localizarse, entre ellas las externalidades temporales de vecindad de Abramo (2006, 2010).

<sup>17</sup> <http://procrear.anses.gob.ar/compra-terreno/caracteristicas>

*escapan al encuadre de lo que debe ser ‘lo correcto’, ‘lo legal’, ‘lo normal’*” (Sar Moreno, 2016: 101). Es en este sentido, y tan sólo como una sugerencia, podríamos pensar que en los desplazamientos residenciales de los beneficiarios del PRO.CRE.AR mediaron pseudoidentidades sociales estigmatizantes (Nuñez & Ciuffolini, 2011), que profundizan caracterizaciones dicotómicas de los barrios señalándolos peyorativamente. Pseudoidentidades potenciadas por algunas miradas académicas, como señala Paula Varela (2009: 114): *“el barrio para Svampa o el asentamiento para Denis Merkel surge como el lugar al que fueron confinados los no-trabajadores, al que fueron arrojados los ‘desafiliados’ (en términos de Robert Castel); es decir, el lugar de la desestructuración social propia de la sociedad ‘post salarial’ o el lugar del no sujeto.”* Pero en todo caso, tanto los asalariados como los que por el momento no lo son, en palabras de Marx “el ejército de reserva”, forman parte indivisible de las necesidades de existencia del modo capitalista de producción. Por ello, es de la propia naturaleza del sistema social de donde debemos partir para pensar las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo.

## CONCLUSIONES

En este trabajo intentamos dar cuenta de los cambios y continuidades en cuanto a las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo, a partir de los desplazamientos residenciales de los sectores populares, en el marco de dos planes de políticas públicas habitacionales. Planes que fetichizan la discusión del “problema habitacional” insistiendo en darle solución a partir de la producción de viviendas desconectadas, en general, de la infraestructura y equipamiento de consumo social. Esta desconexión afectó tanto a la población relocalizada de su habitar por el Programa Bonaerense IX-Dignidad como a aquellos que construyeron sus viviendas a partir de la línea terreno y construcción del plan PRO.CRE.AR.

Entendemos que la ausencia de políticas integrales capaces de regular, entre otras cuestiones el precio del suelo, lleva a que se malgasten importantes recursos, incluso los que se consiguen por financiamiento internacional. Muchos de estos recursos se utilizan para embellecer áreas ya consolidadas, algunas con un porcentaje considerable de vivienda ociosa. En este sentido, cabe preguntarse, no sólo por los costos que implica equipar con la infraestructura necesaria a los barrios estudiados, sino también por quienes se apropiarán de los beneficios una vez que se materialicen las mejoras.

Por otro lado, teniendo en cuenta que el desplazamiento residencial de la población de Villa Paso implicó, para sus habitantes, pasar de un espacio estratégico dentro de la ciudad (cortas



distancias a sus fuentes de trabajo y al equipamiento socio-comunitario y educativo) y con el mayor porcentaje de patrones a otro con los más bajos índices de calidad de vida urbana y deficiente disponibilidad de transporte, nos preguntamos si el Plan Dignidad actuó como un dispositivo de reordenamiento espacial clasista. Asimismo, en el caso del PRO.CRE.AR, al mediar ciertas externalidades de vecindad, nos preguntamos si se dio un proceso que podríamos conceptualizar como de reordenamiento espacial inter-clase.

Estos interrogantes finales se plantean a modo de disparadores de futuras investigaciones que problematicen el problema del habitar y en función de avances empíricos que posibiliten responder a dichas conceptualizaciones.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ABRAMO, P. (2010). “Mercado e ordem urbana. Do caos a teoria da localização residencial”. Bogotá: Ed. Universidad Externado.

ABRAMO, P. (2006). “Ciudad caleidoscópica. Una visión heterodoxa de la economía urbana”. España: Netbiblo.

DELGADILLO, V. (2014). “Urbanismo a la carta: teorías, políticas, programas y otras recetas urbanas para ciudades latinoamericanas.” En Cuadernos Metropole, Vol. 16, N° 31. Observatorio da Metropole. São Paulo. Pp. 89-111. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2014-3104>.

JARAMILLO, S. (2009). “Hacia una teoría de la renta del suelo urbano”. Universidad de Los Andes. Bogotá: CEDE/UNIANDES (2ª edición revisada y ampliada).

LUCERO, P. et al. (2010). “Atlas digital de Mar del Plata y el Partido de General Pueyrredón”. Departamento de Geografía de la Facultad de Humanidades, UNMdP.

NÚÑEZ, A. (2014). “Indicadores del derecho a una vivienda adecuada, en la interpretación autorizada del Pacto DESC. Evaluación del Programa de viviendas IX–Dignidad en Mar del Plata (1998-2011)”. ARQUISUR, 1(4), 160-177.

NÚÑEZ, A. (2009a). “Informe socio-habitacional de las familias del B° Pueyrredón”, en Revista De Acá, año III, núm. 29, mayo.

NÚÑEZ, A. (2009b). “Tras el fetichismo de la vivienda digna en una ciudad media argentina”, ponencia presentada al 4º Seminario Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Hábitat Popular: El Hábitat. Fortalecimiento del espacio disciplinar en los Sistemas Científico Tecnológicos, AVE/CEVE, Córdoba.

NÚÑEZ, A. & BORDAS, J. (2013). “Venimos a llevarte. Bifurcaciones espacio-

temporales de la territorialidad burguesa”. En Núñez, Ana (coord.): “Apropiación/expropiación de territorialidades sociales. Análisis comparativo de procesos de erradicación/relocalización de sectores sociales empobrecidos, en ciudades argentinas” Mar del Plata: EUDEM, 2013. ISBN 978-987- 1921-23- 2.

NÚÑEZ, A. & CIUFFOLINI, M. A. (2011). “Política y territorialidad en tres ciudades argentinas.” Buenos Aires, El colectivo.

SAR MORENO, C. (2016). “Precios del suelo y decisiones de inversión”, en Revista AG Argentina como Geografía. N° 2. Pág. 87-103. Edición Digital. <http://revistaag.com.ar/> ISSN 2451-6392. Disponible en: [http://revistaag.com.ar/wp-content/uploads/2016/11/RevistaAG\\_n2\\_2016.pdf](http://revistaag.com.ar/wp-content/uploads/2016/11/RevistaAG_n2_2016.pdf)

VARELA, P. (2009): “Territorios de sujetos peligrosos”. En Lucha de clases. Revista marxista de Teoría y Política. N° 9. Buenos Aires: Ed. IPS, pp. 111-129.

YUJNOVSKY, O. (1984). “Claves políticas del problema habitacional argentino”. Buenos Aires: GEL.

#### **Contacto de los autores**

Cristian SAR MORENO: [cristiansar24@hotmail.com](mailto:cristiansar24@hotmail.com)  
Luis G. FABIANI: [sp4mdp@gmail.com](mailto:sp4mdp@gmail.com)



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeoecon.wordpress.com>**

## **TERRITORIO, ECONOMIA POPULAR, SOCIAL Y SOLIDARIA. UNA APROXIMACION A TRAVES DE TRES ESTUDIOS DE CASO: COOPERTEI, IMPA y EL HOTEL PIPINAS**

Lic. Marcos Bucher – Centro de Investigaciones Geográficas IdIHCS UNLP-CONICET<sup>1</sup>

Lic. Román Fornessi – Centro de Investigaciones Geográficas IdIHCS UNLP-CONICET<sup>2</sup>

Prof. Nahuel Mamonde–Centro de Investigaciones Geográficas IdIHCS UNLP-CONICET

<sup>3</sup>

### **Introducción**

En este trabajo nos proponemos investigar las relaciones entre el territorio y las diferentes estrategias de trabajadores desocupados que dieron lugar a la conformación de cooperativas de trabajo como alternativa a la pérdida del empleo, producto de la desindustrialización y la reestructuración regresiva de la industria durante el modelo de acumulación de la convertibilidad en el régimen neoliberal de los 90' (Varesi, 2013<sup>4</sup>) Se indagan tres casos que muestran la diversidad de situaciones generadas en este contexto, ellos son: la cooperativa de trabajo Coopertei, empresa tercerizada a partir de la privatización de YPF, la cooperativa de trabajo 22 de Mayo que desarrolla la producción de IMPA y la recuperación del Hotel Pipinas por parte de la cooperativa Pipinas Viva.

---

1 Licenciado en Geografía (FaHCE - UNLP)

2 Licenciado en Sociología (FaHCE - UNLP)

3 Profesor en Geografía (FaHCE – UNLP)

<sup>4</sup> VARESI, G. (2013) "Modelo de acumulación y hegemonía: aportes teóricos para su abordaje conjunto", Capítulo 1 de Modelo de acumulación y hegemonía en la Argentina post-convertibilidad, 2002-2008. Tesis de Doctorado. Doctorado en Ciencias Sociales, FAHCE-UNLP.

Los presupuestos conceptuales que nos permiten analizar esta investigación son: régimen de acumulación y modo de acumulación, economía social y solidaria, territorio, y economía mixta.

Entendemos por régimen de acumulación como al igual que sostiene Basualdo (2007) “... como *la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes...*” (En Varesi 2013: pág. 37). En cambio Varesi, agrega que el modelo de acumulación es “... *un recorte espacio-temporal del proceso de reproducción ampliada del capital en el cual se observan un conjunto de relaciones sociales regulares que interactúan de modo relativamente coherente entre sí durante un periodo determinado: políticas económicas, variables económicas y fracciones de clase observando su relación de fuerzas...*” (2013: pág 18). Es un proceso de acumulación de capital en un periodo más breve que el régimen de acumulación, donde la regularidad y el orden de prelación entre variables pueden ser observados en mayores grados de especificidad e incluso contrastados con otros modelos dentro de un mismo régimen de acumulación.

En cuanto al concepto de Economía Social y Solidaria retomamos a Coraggio el cual entiende a este subsector de la economía como “...*prácticas y formas económicas, institucionalizadas, como micro-emprendimientos asociativos trabajadores auto-gestionados, empresas recuperadas, cooperativas, comercio justo, microcréditos, redes de abastecimiento, etc...*” (2012: pág 1). A su vez, el autor plantea la idea de *economía mixta* entendida como “... *el conjunto interrelacionado de economías, que integra tres subsectores: la empresarial privada, la público-estatal y la economía popular...*” (2012: pág 7)<sup>5</sup>. La primera es el sector de las empresas de capital cuya lógica es la acumulación de capital mediante la apropiación y uso de recursos con el propósito de maximizar las ganancias. La economía pública o estatal está compuesta por las unidades administrativas del Estado con capacidad de regular, invertir y direccionar la actividad económica. Presenta una lógica en la que se combinan gobernabilidad y acumulación de poder. Cuenta con

---

<sup>5</sup> Coraggio, J L (2012) Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances.

empresas bajo su órbita. La economía popular conforma un conjunto heterogéneo de unidades domésticas y emprendimientos cuya lógica es la reproducción ampliada de la vida de los trabajadores, de sus familias y de las comunidades.

Por su parte se entiende al territorio como condición, instancia y resultado de procesos sociales y de relaciones entre actores que disputan por el dominio y la apropiación del espacio en cada momento histórico. Está constituido por el espacio y la trama de relaciones sociales, políticas, culturales y económicas que en él se desenvuelven, lo conforman y que a su vez son por él modificada (Finquelevich S. y Laurelli E. 1990)<sup>6</sup>.

La metodología de trabajo utilizada es el estudio de caso intrínseco: es el caso en sí el que una vez definido "...concentra toda la atención investigativa orientada a un análisis intenso de sus significados con la intención de comprenderlo en su especificidad más que buscando generalizaciones" (Marradi, Archenti, Piovani, 2007:238)<sup>7</sup>. Para el relevamiento y análisis de la información se utilizaron fundamentalmente técnicas cualitativas: trabajo de campo mediante observación directa y entrevistas en profundidad.

## **Estudios de caso**

### Coopertei.

Nace en 1991 producto de la reestructuración de la Refinería YPF La Plata, en el contexto del régimen de acumulación neoliberal, es el resultado de una estrategia de supervivencia por parte de 30 desocupados ante el despido de personal que trajo aparejada la racionalización y posterior privatización. Actualmente la cooperativa está compuesta por 250 trabajadores.

Se encuentra ubicada en las proximidades del Puerto La Plata, provincia de Bs As y es uno de los principales emprendimientos proveedores de servicios industriales del polo petroquímico.

---

<sup>6</sup> Finquelevich, S. y Laurelli, E. (1990) "Innovación tecnológica y reestructuración desigual del territorio: países desarrollados-América Latina" Revista Interamericana de Planificación, No. 84

<sup>7</sup> Marradi, Archenti, Piovani, (2007) "Metodología de las Ciencias Sociales" EMECE, Buenos Aires.

El tipo de trabajo que realiza es el mantenimiento industrial de alto desempeño, abarcando entre otros servicios reparación de turbinas, bombas de todo tipo, compresora, reductora y todo equipo rotante presente en industrias. En su plantel encontramos fresadores, alesadores, torneros; y un equipamiento adicional del maquinado in situ.

En su etapa inicial, comenzaron el trabajo adentro de la refinería como contratados tercerizados, recién a partir de 1995 el trabajo que realizaban se extendió en toda la refinería, y en la logística en todas las centrales de YPF desde Ushuaia hasta La Quiaca, la demanda fue cada vez mayor, sobre todo de YPF.

En el contexto del Régimen neodesarrollista, comienza la etapa de consolidación (2002-2015) En 2005, buscaron salir al mercado por más trabajo por fuera de YPF, donde el personal contratado comenzó a crecer. La expansión de la cooperativa le permitió realizar actividades para diferentes empresas del sector petrolero de Argentina y establecer convenios con empresas extranjeras. La cooperativa comienza a realizar contratos con empresas del sector petrolero de Argentina, convenios con empresas de Venezuela, EE.UU, Alemania y Brasil, así como diferentes vinculaciones con agentes del Estado, y la sociedad civil (escuelas técnicas y organismos de la educación popular. Firmó convenios con la Escuela Industrial de Berisso para prácticas profesionalizantes, y otorgó capacitaciones a jóvenes Actualmente tiene un convenio con la Escuela Industrial de Berisso para prácticas profesionalizantes en mecánica. Varios asistentes a esos cursos trabajan actualmente en la cooperativa.

En la medida que fue creciendo estableció vínculos con instituciones como la Cámara de Emprendimientos del Polo Petroquímico CEEPP, el Grupo Empresarial Integrado de Berisso (GEIB), la Federación de Sindicatos Unidos Petroleros e Hidrocarburiíferos (SUPEH), la Federación de Cooperativas de Trabajo de la República Argentina FECOOTRA, entre otras.

En cuanto a su espacio productivo tiene sede central en un establecimiento de unos 2.400 m<sup>2</sup>, en éste funcionan oficinas administrativas, comerciales y un centro de capacitación de personal. Posee talleres de maquinado industrial para la construcción de reposición y mecanización de piezas de distintos tipos, talleres de metalmecánica. Cuenta con segundo espacio que funciona en la Refinería, donde cuentan con grúas y material rodante. Posee además una tercera planta ubicada en La Plata, con una superficie cubierta de 2000 m<sup>2</sup>.

### Hotel Pipinas

El Hotel Pipinas funciona como una empresa recuperada y constituida en forma cooperativa de trabajo. Históricamente funcionaba como el centro de hospedaje de los trabajadores y trabajadoras de la fábrica CORCEMAR, que en el año 1994 es adquirida por la familia Fortabat, que inmediatamente declara su quiebra, cierre y abandono. En el año 2006 el edificio es recuperado y reinaugurado como Hotel abierto a la comunidad en general, apuntando a un mercado turístico a partir de iniciativas de turismo comunitario. En este sentido el Hotel y la cooperativa generan lazos y vinculaciones con el resto de la localidad a partir de encadenamientos productivos y articulaciones que responden a dinámicas sociales, políticas, ambientales y culturales. Es por eso que consideramos apropiado hablar de un proceso de constitución de tramas de valor (Caracciolo, 2014)<sup>8</sup>, para dar cuenta de los procesos de vinculación entre los distintos actores de una localidad donde al menos uno de ellos es identificado como perteneciente al sector de la Economía Social, en este caso ese actor es el Hotel recuperado, devenido en cooperativa.

Actualmente el hotel cuenta con habitaciones disponibles para el hospedaje de turistas y visitantes, y también diseña recorridos por la localidad interpelando la historicidad y la identidad cultural de Pipinas, recuperando la historia de la fábrica CORCEMAR, el Museo a Cielo Abierto Pipinas, la ex estación de trenes, los puestos del acceso a la localidad ,sobre la ruta 11, donde se ofrecen productos regionales para la venta al público, y el sector de locales gastronómicos que se pueden ver también en el acceso, sobre la ruta.

La cooperativa forma parte de FECOOTRA, Federación de cooperativas de trabajo de la República Argentina

### IMPA.

---

<sup>8</sup> Caracciolo, M. (2014) "Construcción de tramas de valor y mercados solidarios" en Espacio y poder en las políticas de desarrollo del siglo XXI. (pp. 360-440) GARCÍA, Ariel (comp.) Ciudad de Buenos Aires: García, Ariel Oscar.

La empresa Industria Metalúrgica y Plásticos Argentina (IMPA) tiene sus orígenes a fines de la década de 1920, teniendo como base un establecimiento de fundición de metales. Años más tarde, en 1935, se incorporan a la misma capitales alemanes. En el contexto de la primera etapa de sustitución de importaciones se convirtió en la principal empresa de laminado y fabricación de productos de aluminio. Llegó a contar con cuatro establecimientos, tres de ellos en provincia de Buenos Aires: Quilmes, Ciudadela y San Martín, y el cuarto ubicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el barrio de Almagro. Durante la primera mitad de la década del '40, período signado por la Segunda Guerra Mundial, la empresa produjo bienes de consumo como pomos, envases para cosméticos y bicicletas y bienes militares: caramañolas, cartuchos y municiones. Se transformó en la primera industria nacional privada de fabricación de aviones: prototipos y modelos de aviones turísticos, de entrenamiento militar y planeadores (Honorable Cámara de Diputados de la Nación, 2014). La planta de Almagro estaba orientada a la laminación de aluminio y la fabricación de bienes de consumo, particularmente bicicletas y envases plásticos y metálicos destinados al mercado interno. Durante la segunda mitad del siglo XX IMPA y producto de los efectos de las diferentes medidas de política económica nacional (expropiaciones, desarrollo de la industria del aluminio a través de ALUAR, incremento de la competencia extranjera), la empresa fue perdiendo importancia en el mercado del aluminio, reduciendo su plantel de trabajadores y sus espacios productivos.

Hacia fines del siglo, IMPA, convertida en una pyme, debió afrontar las políticas de desindustrialización de los '90 (atraso cambiario, apertura de las importaciones) y decisiones inconsultas del Consejo de Administración de la cooperativa que actuaba como una "patronal". En el año 1997, la fábrica experimentó un descenso en su producción y se generaron suspensiones. Ante esta problemática los obreros buscaron la unión para lograr una estabilidad laboral que no estuviese condicionada por los administradores.

Este riesgo de perder la fábrica movilizó al conjunto de trabajadores, que comenzaron a organizarse y a realizar reuniones para mantener su fuente y lugar de trabajo. Con asistencia de abogados, los obreros comenzaron a instalarse en las afueras de la fábrica en forma de protesta reclamando una asamblea con el equipo directivo. Los reclamos de los trabajadores en las calles fueron acompañados de una masiva asistencia vecinal. El barrio de Almagro demostró que la lucha de los obreros era la lucha de toda una comunidad y los



vecinos se convirtieron en un factor clave en la resistencia y la recuperación de IMPA. Finalmente, en el mes de mayo del año 1998 un conjunto de 150 asociados de la cooperativa realizó una asamblea de la cual resultó la expulsión del Consejo de Administración: los obreros ocuparon la fábrica y el 22 de mayo obtuvieron la autorización judicial para continuar en el lugar y conformaron así la Cooperativa de Trabajo “22 de mayo”. El colectivo que ocupó la fábrica, unos 40 trabajadores, se organizó y comenzó a trabajar para mantenerla en funcionamiento y poder cubrir todos los gastos y las necesidades que se presentaban. Establecieron la consigna “Ocupar, Resistir, Producir”, con un escaso presupuesto, los trabajadores de IMPA realizaban largas jornadas de trabajo y percibían una ganancia mínima, para que la fábrica se sostuviera y se afianzara en el mercado. Fueron apoyados por militantes, algunos clientes, amigos y los vecinos. Así, asumiendo que la recuperación de IMPA fue en gran parte gracias a la ayuda y la persistencia de los vecinos, y con intenciones de hacer a la comunidad parte de la fábrica, se creó dentro del mismo edificio un Centro Cultural que ofreció diversas actividades para la sociedad. La producción se instaló en una parte del edificio, mientras que en otra comenzó a funcionar el Centro Cultural. Los trabajadores organizaron además peñas folklóricas a las que se invitaba a la comunidad, así como clases de plástica, de gimnasia, etc; todas las actividades tenían precios accesibles y simbólicos que solo se utilizaban para cubrir gastos del Centro.

En 2014 se presentó en el Congreso Nacional un proyecto de Ley con el propósito de que la expropiación de IMPA sea resuelta a nivel nacional. En diciembre de 2015 se sancionó la Ley 27.224 que declara de utilidad pública y sujetos a expropiación los inmuebles de IMPA. Asimismo cedió en comodato los inmuebles expropiados a la Cooperativa de Trabajo “22 de Mayo” con la condición de que se diera continuidad a las actividades culturales, educativas y sociales que en ellos realizan la Cooperativa de Educadores e Investigadores Populares y la Asociación Cultural IMPA La Fábrica. Esta particularidad de la Ley se debe a que la Cooperativa plantea un proyecto político y cultural que va más allá de la actividad productiva.

### Consideraciones finales

Los casos presentados nos hablan de las políticas neoliberales, de la organización de los trabajadores de diferentes empresas para no caer en el desempleo y de la fragmentación y heterogeneidad resultantes en el mundo del trabajo. Las acciones y estrategias llevadas a cabo fueron diversas y en ellas tuvieron incidencia organizaciones gremiales como el SUPE que coordinó la conformación de los emprendimientos tercerizados de YPF, y FECOOTRA y el MNER entre otras, que participaron en las etapas de recuperación de las fábricas y en su organización como cooperativas de trabajo. En sus primeras etapas las dificultades enfrentadas por los cooperativistas fueron considerables tanto en las tercerizadas que encontraron más obstáculos que beneficios por parte de la “empresa madre”, como en las recuperadas frente a la necesidad de dar continuidad a la actividad económica y resistir. De acuerdo a los presupuestos conceptuales podemos ver como la economía popular va siendo construida por parte de colectivos sociales frente a las crisis de las lógicas de la economía empresarial privada y de la economía pública. La economía popular es un campo complejo y heterogéneo. Los casos muestran su diversidad y conflictividad: cada cooperativa presenta particularidades en sus orígenes, trayectorias y en los proyectos políticos de los que participan. Estos aspectos inciden en las diferentes espacialidades que han construido y por las cuales se ven condicionadas. Tienen en común ser cooperativas de trabajo y sustentarse en las ideas de autogestión y solidaridad, su inserción en una economía aunque mixta, dominada por el mercado capitalista, les produce significativas tensiones en su organización y en su relación con los diferentes actores de cada territorio.

A partir de estos casos, las preguntas o problemas que guiarán nuestras investigaciones giran en torno a los siguientes interrogantes:

1. ¿es la economía social, popular y solidaria una estrategia que posibilita la incorporación de sectores populares—a la gestión del poder o a dinámicas de empoderamiento?
2. ¿Se vuelven estos casos particulares situaciones promotoras de la Economía Social?
3. ¿cómo puede participar el conocimiento geográfico en estos debates? ¿cuál es la importancia de pensar la Economía Social desde una perspectiva espacial?



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeoecon.wordpress.com>**

## **TRANSPORTE AÉREO Y DESARROLLO LOCAL**

**Lic. Fernando Alfredo Arias**

**Programa Transporte y Territorio – Instituto de Geografía – Universidad de Buenos Aires**

### **Introducción**

El presente trabajo tiene por objeto presentar un proyecto de investigación que se desarrollará en el marco del Programa Transporte y Territorio del Instituto de Geografía de la Universidad de Buenos Aires. El mismo abordará la relación existente entre el transporte aéreo y el desarrollo local; y tomará como estudios de caso a un grupo de ciudades pequeñas e intermedias que disponen de infraestructura aeroportuaria pero que no reciben vuelos comerciales regulares.

Se partirá de la premisa que afirma que el transporte aéreo es un factor modelador de las estructuras económicas urbanas y regionales, estimula las actividades económicas e impacta en el crecimiento de las ciudades, y a su vez, las particularidades del territorio en el cual se sitúa un aeropuerto influyen y condicionan la actividad aérea. Por esta razón será fundamental definir las respectivas áreas de influencia de los aeropuertos haciendo foco en sus características socio-demográficas, sistema productivo local y regional, recursos turísticos, estado de la infraestructura aeroportuaria y los antecedentes de conectividad aérea de esas localidades.

### **Marco Teórico**

Son varios los autores que han analizado profundamente la relación transporte aéreo y ciudad como así también la existente entre el transporte aerocomercial y el proceso de

globalización de la economía mundial. Según Goetz y Graham (2004, 267), la “reorganización de la economía mundial alrededor de localidades y áreas de influencia de ciudades específicas dependen del transporte aéreo y otras actividades de comunicación”. En este sentido “los aeropuertos pasaron a ser nodos funcionales vitales en la economía mundial que inciden sobre la competitividad local, regional, nacional e internacional (Freestone, 2009, 161). A su vez (Gámir y Ramos, 2002,74) entienden que “la deslocalización económica y creciente interdependencia entre sistemas productivos derivó en un proceso de conformación de redes cada vez más densas de flujos de mercancías, personas, capitales e informaciones”. Finalmente (Lipovich, 2010) entiende que “el transporte aerocomercial puede ser considerado como soporte de la economía global, y al mismo tiempo se puede pensar a la economía global como soporte del transporte aerocomercial”.

Por otra parte, hay autores en cuyos trabajos abordan el rol de la conectividad de una localidad como fundamental en programas para su desarrollo local. En este sentido (Casellas, 2014, 17) entiende que “los factores de localización se han estimado primordiales para al desarrollo económico local. Las empresas buscan minimizar costes maximizando las oportunidades de acceso a los factores de producción (materias primas, trabajo, etc.) y la accesibilidad a los mercados. La preferencia de las empresas por ubicar su actividad económica al lado de redes e infraestructuras de comunicación está bien constatada”. Esto permite afirmar que los factores de localización de una ciudad o municipio incluyen aquellos factores que se refieren a los atributos de su conectividad respecto al resto del territorio y que adquieren relevancia según el tipo de producción que genera. En consecuencia los actores políticos y económicos municipales y/o provinciales trabajan activamente para obtener inversiones en desarrollo de infraestructura de transporte no sólo porque la buena conectividad ofrece siempre posibilidades de desarrollo sino también porque el financiamiento de las mismas proviene de instituciones de gobierno superiores, ya sea del estado provincial y/o del nacional.

Es entonces que la actividad aeroportuaria y aerocomercial no sólo brindan servicios a otras industrias y actividades, sino que generan importantes beneficios económicos para las sociedades y las regiones que conecta. En relación a esto IATA (2008) expresa que “el transporte aéreo no sólo contribuye directamente al PBI del país al generar salarios,

utilidades y pago de impuestos, sino que también brinda apoyo a la creación de puestos de trabajo y de valor agregado en el sentido más amplio de la economía a través de su cadena de suministros”.

En base a lo anterior surge el concepto de “impacto” y en ese sentido el impacto económico generado por los aeropuertos y la operación aerocomercial puede clasificarse de distintas formas, pudiendo cada tipo de impacto medirse de maneras diferentes. Específicamente los estudios de IATA, como el mencionado anteriormente, definen diferentes beneficios que involucran tanto la actividad aerocomercial como la aeroportuaria y su cadena de suministros. Por una parte, miden los beneficios para los pasajeros. Por otra parte, miden los beneficios por el lado de la oferta -vinculados a la productividad- y los beneficios por la demanda enlazados directamente con los impactos directos, indirectos e inducidos producidos por la actividad aeroportuaria y aerocomercial. Además, contabiliza las ganancias generadas por exportaciones, los impuestos, el empleo generado y el turismo. A diferencia de IATA, la ACI-Europe (2015) propone agrupar a la actividad turística, al comercio internacional de carga aérea, a los beneficios por el lado de la oferta -productividad- y a las inversiones en otro impacto denominado como *catalítico*. Si bien no existe una metodología única aceptada existe la generalidad de clasificar a los impactos en cuatro tipos:

- **Impacto directo**

Empleos, ingresos/valor agregado, ganancias y recaudación impositiva que están total o mayormente relacionados con la operación de un aeropuerto o con el entorno inmediato. Ejemplos: administrador aeroportuario, las líneas aéreas, las empresas de *handling*, las autoridades de control, los agentes de carga, los locales comerciales, los servicios de correo, los contratistas de transporte, los servicios a las aeronaves, el catering aerocomercial, el almacenamiento y la distribución de aeronaves, la logística y los depósitos. Este tipo de impacto es el más obvio y fácil de cuantificar debido a la provisión de credenciales específicas para quienes trabajan en el aeropuerto y el conteo puntual de empleados en las empresas localizadas en el entorno inmediato.

- **Impacto Indirecto**

Empleos, ingresos/valor agregado, ganancias y recaudación impositiva generados en la economía del área estudiada que forma parte de la cadena de proveedores de bienes y servicios a las actividades directas.

Ejemplos: publicidad, limpieza, proveedores de mercaderías comercializadas en el aeropuerto, etc.

- **Impacto Inducido**

Empleos, ingresos/valor agregado, ganancias y recaudación impositiva generados por el consumo correspondiente al proceso de reproducción social de los empleados de las empresas incluidas en el impacto directo e indirecto.

Ejemplos: los comercios en los que consumen los empleados del aeropuerto o de empresas proveedoras de otras actividades del mismo.

- **Impacto catalítico**

Empleos, ingresos/valor agregado, ganancias y recaudación impositiva generados por la atracción, retención y expansión de la actividad económica del área estudiada como resultado de la accesibilidad a los mercados provista por el transporte aéreo.

Ejemplos: inversiones atraídas, turismo receptivo, incremento de productividad, instalación de nuevas empresas, mantenimiento de la localización de empresas actuales, etc.

En base a las metodologías mencionadas, el Organismo Regulador del Sistema Nacional de Aeropuertos, ORSNA, ha publicado en <https://www.orsna.gob.ar/informes-y-estadisticas/impacto-economico/> informes de Impacto Económico-Territorial correspondientes a casi 20 aeropuertos del país en base a datos del año 2013. En ellos pueden conocerse las distintas dimensiones de los impactos mensurados según el aeropuerto de la ciudad que corresponda, resultando evidente entre otros, el alto impacto positivo que se genera en destinos de turismo receptivo como Bariloche, El Calafate e Iguazú.

Esto permite preguntarnos acerca de si una actividad aerocomercial en ciudades pequeñas o intermedias donde actualmente no la hay, puede generar impactos similares salvando, por supuesto, las diferentes escalas de población, actividad económica, etc. que existen entre aquellas y las analizadas por el ORSNA. A tal fin deberemos introducirnos en la situación actual del transporte aéreo comercial de cabotaje y las perspectivas que puedan generarse a partir de la declaración de “Revolución de los Aviones” con la que el gobierno

nacional ha bautizado a su política de apertura del mercado. Asimismo podemos preguntarnos si este tipo de políticas puede contribuir con el plan de reducción de la pobreza que el mismo gobierno denominó “Pobreza Cero”.

### **El mercado doméstico aerocomercial hoy. Y ¿mañana?**

Una radiografía actual del mercado aerocomercial de cabotaje nos permitiría obtener una lectura en la que las principales ideas del texto serían:

- Mayoría de servicios prestados en rutas troncales, es decir que unen la capital del país con las capitales provinciales, los principales centros turísticos, o bien ciudades que tienen una demanda importante de pasajeros como son los casos de Comodoro Rivadavia, Trelew y Río Cuarto.
- Escasos servicios en rutas regionales, desde Buenos Aires a Villa María, Reconquista y Sunchales por parte de Avian Líneas Aéreas más los que ocasionalmente se prestan dentro de la Patagonia por parte de LADE.
- Un reparto del mercado que según la Empresa Argentina de Navegación Aérea (EANA) se distribuía en junio de 2017 con un 77% para Aerolíneas Argentinas y Austral, 19% para LATAM y 4% para Andes Líneas Aéreas. Como se observa los servicios de la aerolínea LADE tienen una participación tan baja que ni siquiera figuran.
- No hay servicios a ciudades intermedias o pequeñas como son los casos de Venado Tuerto, Merlo, Presidencia Roque Saénz Peña y Puerto Deseado entre otros.

Ahora bien, ante esta situación el Gobierno Nacional y con el propósito de aumentar la competencia en beneficio de los usuarios, llamó a una audiencia pública a fin de recibir distintas propuestas de ofertas de nuevos operadores aéreos la cual se llevó a cabo en diciembre de 2016. Allí los nuevos oferentes plantearon su futuro plan de operaciones donde mayoritariamente planeaban volar en esas rutas troncales ya servidas por otros transportadores y muy consolidadas en cuanto a su madurez reticular.. Fueron muy pocos los casos donde ofrecieron vuelos a ciudades no servidas hasta hoy como son los casos de Tandil y Concordia por parte de Avian Líneas Aéreas. Además otros operadores propusieron volar a Villa Gesell y Perito Moreno. (Ver Mapa 1)

Esto nos lleva a afirmar que las nuevas empresas ofrecieron prestar servicios en rutas ya consolidadas mientras que no ofertaron volar rutas de baja demanda.

Lo anterior nos llevó a preguntar por qué rutas secundarias o de baja demanda no logran conseguir ofertas de servicios aunque dispongan de infraestructura aeronáutica. Parecería ser que la misma respuesta está en las palabras precedentes. Son de baja demanda. Pero la experiencia mundial nos muestra que este tipo de rutas pueden ser perfectamente servidas con aeronaves de bajo porte, es decir con capacidad para 14, 20, 33 o 50 pasajeros según se requiera. Entonces ¿por qué no se han recibido ofertas para prestar servicios de esta índole? Entendemos que se trata de una obviedad, es decir que el gobierno llamó a una audiencia pública con el sólo objeto de analizar los pedidos de empresas privadas sin considerar las necesidades locales o bien sin tener un plan estratégico sobre este tipo de destinos que por sí solos no pueden garantizar rentabilidad alguna pero que llevarían a otorgar una mayor conectividad a ese grupo de localidades.

Por lo tanto es imprescindible que los Estados Nacional y Provinciales definan una red de rutas secundarias, alimentadoras de las troncales, en el marco de un nuevo Plan Estratégico de Transporte Aéreo y Plan Nacional Aeroportuario; y que en base a ello definan una política de complementariedad económica para garantizar dichos servicios a largo plazo. Existen decenas de localidades que cuentan con infraestructura aeroportuaria pero carecen de servicios aéreos regulares que puedan contribuir al desarrollo local incrementando la conectividad de las mismas. Y una vez definida esa red convocar a los posibles oferentes a plantear su plan de operaciones.

En base a lo anterior se puede concluir que si bien se ofrece la posibilidad de operar a nuevos actores, éstos pretenden hacerlo en rutas ya constituidas, con amplio grado de madurez. Al mismo tiempo quedan decenas de destinos sin posibilidad de recibir vuelos comerciales regulares a pesar de que en el mercado aerocomercial hay un amplio segmento de ofertantes de equipos de vuelo acordes a cubrir esas rutas. (Ver Mapa 2)

A modo de conclusión consideramos que:

- Deberían ser rescatados y considerados nuevamente algunos lineamientos fijados en el Plan Estratégico Territorial, el Plan Federal Estratégico de Transporte y Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable, entre otros.



- Por otra parte se hace imperioso definir una Política Aérea en base a los intereses del Estado, en sus órbitas Nacional, Provincial y Municipal; de las sociedades locales y de los usuarios.
- Por ende será necesarios contar con un Estado de Situación de todos los aeródromos regionales del país como así también de las potenciales actividades a desarrollar en los mismos.
- Que se tenga en cuenta que un nuevo Plan de Inversiones Aeroportuarias debería incluir además de las inversiones que requieran los aeropuertos integrantes del Sistema Nacional de Aeropuertos, las readecuaciones y mejoras en aeródromos regionales.
- Será fundamental un trabajo conjunto y coordinado entre los gobiernos nacional, provinciales, municipales y sector privado.
- Deberá ser definido un plan de otorgamiento de concesiones en rutas secundarias por parte de la Nación y las Provincias.

[fernandoarias04@yahoo.com.ar](mailto:fernandoarias04@yahoo.com.ar); y [turcofer2011@gmail.com](mailto:turcofer2011@gmail.com)

Mapa 1 – Ciudades con vuelos regulares y que recibirán servicios en el corto plazo



**Referencias**

- Localidades con vuelos regulares
- Localidades con rutas comerciales solicitadas

Elaborado por Tatiana Barrionuevo, Instituto de Geografía – Universidad de Buenos Aires

Mapa 2 – Ciudades con infraestructura aeroportuaria pero sin vuelos comerciales regulares



Elaborado por Tatiana Barrionuevo, Instituto de Geografía – Universidad de Buenos Aires

## Bibliografía

**ACI-Europe (2015)** Economic Impact of European Airports. A Critical Catalyst to Economic Growth. InterVISTAS. Disponible online.

**Casellas, Antonia (2014, 17)**. Desarrollo local y territorio, Diputació Barcelona, Barcelona, España, <https://www1.diba.cat/uliep/pdf/54054.pdf>

**EANA (2017)** – Informe mensual junio de 2017, disponible en <https://www.eana.com.ar/media/1450/eana-informe-mensual-junio-2017.pdf>

**Freestone, Robert (2009)**. "Planning, Sustainability and Airport-Led Urban Development". En: *International Planning Studies*, Vol. 14, No. 2. (pp. 161-176). Routledge.

**Gámir, Agustín y Ramos, David (2002)**. *Transporte aéreo y territorio*. Editorial Ariel. Barcelona, España.

**Goetz, Andrew R. y Graham, Brian (2004)**. Air transport globalization liberalization and sustainability: post-2001 policy dynamics in the United States and Europe . En: *Journal of Transport Geography*, Vol. 12. (pp. 265-276). Elsevier Ltd. Ámsterdam, Holanda.

**IATA (2008)** Beneficios económicos del transporte aéreo en Argentina, disponible en [www.iata/economics](http://www.iata/economics)

**Lipovich, Gustavo (2010)**. Los aeropuertos de Buenos Aires y su relación con el espacio metropolitano. La inserción del subsistema aeroportuario Aeroparque-Ezeiza dentro de la lógica del mercado aerocomercial y de la estructuración urbana. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Argentina.

## Sitios en Internet consultados

**Diputació de Barcelona:** [www.diba.cat/promoeco](http://www.diba.cat/promoeco)

**IATA:** [www.iata/economics](http://www.iata/economics)

**ORSNA:** [www.orsna.gob.ar](http://www.orsna.gob.ar)



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeoecon.wordpress.com>**

**EL IMPACTO DE LAS POLÍTICAS PROTECCIONISTAS EN EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN Y PRIVATIZACIÓN DEL MERCADO AEROCOMERCIAL LATINOAMERICANO.**

**SIMILITUDES Y DIFERENCIAS EN LA CONFIGURACIÓN DE LOS MERCADOS DE ARGENTINA, BOLIVIA Y CHILE.**

**Azcuy, Grisel Victoria ([griselazcuy@gmail.com](mailto:griselazcuy@gmail.com))** Estudiante.

Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras, Instituto de Geografía.

Púan 480 4° Piso (1406) Teléfono: +5411 44320606 (169).

El paradigma económico, social y cultural neoliberal que, respaldado por el Consenso de Washington, emergió como respuesta a la necesidad urgente del capitalismo global por reiniciar su proceso de acumulación de capital, tuvo un formidable despliegue en los países de América Latina durante la década de los noventa. La financierización de la economía, la privatización de bienes y servicios estatales, la reducción de las áreas de actuación y regulación del Estado, la flexibilización laboral y la promoción del comercio orientado a las exportaciones (*commodities*) en desmedro de la industria nacional, fueron algunas de las acciones llevadas adelante por las elites dominantes. Dichas políticas tuvieron como resultado la desarticulación y achicamiento del Estado, el estancamiento económico, la transnacionalización de la economía y la crisis social con altos índices de pobreza e indigencia, entre otros.

Este modelo de acumulación imprimió su propia política e instrumentos normativos en materia de aviación en profunda interrelación con sus objetivos económicos y sociales. La ruptura con los pilares que sustentaban el Estado de Bienestar provocó cambios sustanciales en materia de regulación del mercado aerocomercial que reconfiguraron la geografía del transporte aéreo en todo el mundo y en la región. Desde los ámbitos académicos y científicos se postuló que el transporte aéreo era el sector que más adecuadamente respondía a la teoría de los mercados contestables ya que podía ser perfectamente competitivo aún con un reducido número de empresas operando. Según esta teoría, si una ruta era operada por una empresa, esta mantendría precios competitivos ya que el aumento estimularía la entrada de otra empresa en la operación de dicha ruta por los bajos costos relativos de entrada y salida del mercado (Vowles, 2000). A su vez, se planteaba que si un mercado era contestable no había necesidad de que existiese regulación gubernamental, el mercado se regularía a sí mismo.

Las políticas de liberalización y privatización fueron los ejes de la transformación aerocomercial con acciones concretas: la privatización de las aerolíneas de bandera, de las infraestructuras aeroportuarias y el aumento de compañías privadas en los mercados nacionales fomentado por la desregulación de los mercados domésticos y la flexibilización de los acuerdos bilaterales (Díaz Olariaga, 2016).

Sin embargo, la desregulación del mercado aerocomercial, que se apoyaba en la aplicabilidad de la teoría del libre mercado en la industria aérea y la inexistencia tanto de economías de escala como de barreras de entrada y salida a los mercados, produjo

efectos inversos. Se sucedieron grandes cambios organizacionales en el sector que impactaron de lleno en las estrategias de las líneas aéreas para adecuarse a un entorno más competitivo. Las grandes compañías terminaron ejerciendo economías de escala, de alcance y de densidad de tráfico como estrategias frente a la competencia abierta (Goetz, 2002). Tales acciones, en vez de favorecer la competencia incentivaron la quiebra y/o fusión de muchas aerolíneas, generando monopolios dentro del sector y barreras de entrada a los mercados. Países como Uruguay, Paraguay, Argentina y Brasil presentaron un pico de crecimiento en el número de operadores aéreos durante principios y mediados de los noventa y un posterior declive como consecuencia del quiebre de gran número de compañías a finales de la década. En América Latina se produjo un aumento de los servicios aéreos en el marco de una concentración geográfica de los vuelos y una centralización empresarial de la oferta aerocomercial que trajeron como consecuencia la jerarquización desigual de las redes aerocomerciales y el territorio (Lipovich, 2014).

No obstante, en la primera década del dos mil en algunos países como Argentina, Venezuela, Ecuador y Bolivia estos escenarios fueron contrarrestados por un cambio en el modelo de acumulación hegemónico. La implementación de políticas proteccionistas e intervencionistas por parte del Estado en el sector aéreo estuvo relacionada fundamentalmente con la renacionalización, creación y/o fortalecimiento de las aerolíneas de bandera y/o la recuperación de la participación del estado en la administración aeroportuaria.

El objetivo del presente trabajo fue recuperar en los estudios de caso cuáles fueron las políticas públicas que generaron una ruptura con la matriz político-económica vigente. Y a su vez, realizar un diagnóstico de situación de tales mercados aerocomerciales con el propósito de evaluar su grado de monopolización teniendo en cuenta los postulados sobre la libre competencia. Para ello se utilizaron diversas fuentes estadísticas de tráfico aéreo tanto históricas como específicas del año 2015, así como datos de la actividad aeroportuaria tomadas de los organismos sectoriales de cada país. A su vez, se examinaron diversos balances e informes de gestión de las líneas aéreas para dar cuenta del desenvolvimiento económico y operacional de los últimos años. Otra fuente de consulta fueron portales periodísticos, comunicados de presas oficiales de entes públicos y normativa jurídica.

Por un lado, los datos recabados a través de portales y documentos específicos de la actividad permitieron identificar ciertas políticas y acciones implementadas por los gobiernos de Argentina y Bolivia en el sector aéreo que generaron una ruptura con la matriz hegemónica vigente. Los pilares fundamentales de ese cambio fueron los roles que adquirieron las líneas aéreas de bandera y la intervención del estado en la gestión de la infraestructura aeroportuaria.

Para el caso argentino, se identificaron tres grandes áreas donde el estado volvió a tener un rol preponderante: la gestión de la línea aérea de bandera con la renacionalización de Aerolíneas Argentinas y Austral; la definición de una política aerocomercial abocada a fortalecer el mercado aéreo nacional; e intervención en el ámbito aeroportuario mediante la renegociación del contrato de concesión del Grupo A de aeropuertos. En Bolivia, los hitos fundamentales fueron la creación de la empresa Boliviana de Aviación y la re-estatización de SABS, la empresa concesionaria de los aeropuertos más importes en volumen de pasajeros. La recuperación de estas terminales imprimió un carácter singular en la gestión de la infraestructura donde el sector público pasó a administrar el 100% de la red de aeropuertos nacionales. En contraste, en Chile los sucesivos gobiernos sostuvieron durante más de tres décadas una política aérea de

cielos abiertos. Como consecuencia, la empresa que se consolidó en el mercado fue el Grupo LATAM -capital privado-, a la vez que se concesionaron todos los aeropuertos rentables como unidades de negocios en sí mismas.

Por otro, el análisis de las estadísticas de tráfico posibilitó determinar el nivel de concentración empresarial de cada uno de los mercados. El nivel de concentración se entiende como la participación de cada compañía aérea ofreciendo servicios en un mercado específico. Al evaluar el grado de monopolización se advirtió que aunque la política aérea y aeroportuaria implementada en cada caso fue diferente, no necesariamente la configuración de los mercados resultante fue totalmente antagónica. Tanto desde lo público como desde lo privado se constituyeron situaciones monopólicas o de alta concentración en los tres países. Ahora bien, también es cierto que las consecuencias de este proceso en cada caso responden y persiguen objetivos diferentes.

Se detectaron altos niveles de concentración en los tres mercados domésticos, pero en los internacionales la situación fue diferente. Tanto el mercado boliviano como el argentino mostraron comportamientos de baja concentración ya que las principales aerolíneas en volumen de pasajeros internacionales acumularon menos de un tercio del total. En cambio en Chile el nivel de concentración fue elevado dado que LATAM tuvo una participación de más del 60% del tráfico aéreo. De esta manera, se constató que aquellos postulados que promueven la liberalización del mercado aéreo, de la propiedad de las empresas y de los precios como estímulo a la libre competencia no generan siempre tales efectos. De los tres casos, el mercado (doméstico e internacional) menos concentrado fue el argentino donde Aerolíneas Argentinas participó con el 48% del total. Sin embargo, Argentina también fue el país con más operadores extranjeros manejando el mercado aéreo, mientras que en los otros dos casos la mayor cantidad de los servicios son prestados por empresas nacionales.

Con respecto a la participación público/privada en la gestión de la infraestructura aeroportuaria se identificó predominio estatal para el caso boliviano. En oposición, tanto en Argentina como en Chile existe una importante presencia de operadores privados.

En conclusión y a contramano de los discursos dominantes se pudo ver que la oposición tajante entre mercados regulados y desregulados en lo que ha competencia se refiere no se cumple al menos en estos casos. La constitución de monopolios se vio mayormente asociada a la desregulación que a la intervención por parte del Estado dentro del sector.



## III SEMINARIO NACIONAL DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA Y SOCIAL

Prof. Alan Rebottaro

### Introducción

Entre los días 25, 26 y 27 de julio de 2017, se desarrolló el III Seminario Nacional de Geografía Económica y Social (SENGES)<sup>1</sup>, bajo el lema "Mundo, Brasil y Regiones: geoeconomía y geopolítica en los últimos cien años", en el Jardín Universitario de la Universidad Federal de Integración Latinoamericana (UNILA), con sede en la ciudad de Foz de Iguazú, Estado de Paraná, Brasil.

Este encuentro, que constituye una de las actividades académicas más relevantes en las especialidades mencionadas, fue producto del trabajo concatenado del Curso de Geografía de la UNILA y el Curso de Graduación y Programa de Pos-Graduación en Geografía de la Universidad Estatal del Oeste de Paraná (UNIOESTE).

**Imagen 1.** Logo del III SENEGES



Fuente: Sitio web del III SENEGES.

<sup>1</sup> Se puede acceder al sitio web del III SENEGES ingresando a <http://iiisenges.wixsite.com/home>.



## La génesis del SENGES

A mediados de este año, el Boletín GeoEcon publicó un artículo titulado “A Gênese do Seminário Nacional de Geografia Econômica e Social”, cuya autoría corresponde a Breno Viotto y Zeno Crocetti (2017), miembros de la Comisión Organizadora del último encuentro.

Allí, realizan una síntesis del camino recorrido por el SENGES, desde los primeros debates y discusiones en el año 1999 hasta la actualidad. A continuación, presentamos los hitos más importantes:

- 1999: En ocasión de la Semana del Geógrafo, realizada en la Universidad Federal de Santa Catalina (UFSC), se reunieron un grupo de estudiantes e investigadores, liderados por Armen Mamigonian, con el fin de discutir sobre la especialidad desde un marco teórico de carácter marxista.
- 2000: Las discusiones se profundizaron en el 12º Encuentro Nacional de Geógrafos en la UFSC y, posteriormente, fueron formalizadas como grupos de investigación dentro del Programa de Pos-Graduación en Geografía de dicha universidad, con la iniciativa de los profesores Marcos Aurélio da Silva, José Messias Bastos y Carlos José Espindola.
- 2004: En el 6º Congreso Brasileño de Geógrafos (CBG) se conformó un grupo de profesores, junto a miembros de la Asociación de Geógrafos Brasileños (AGB), en torno a la organización de una reunión paralela, cuyo resultado fue la redacción de un manifiesto, donde fueron presentadas un conjunto de tesis relacionadas a la coyuntura económica, el gobierno de Lula da Silva y el estado de situación de la geografía en Brasil.
- 2014: Luego de una década de trabajo y acopio de experiencias, logran concretar el I Seminario Nacional de Geografía Económica y Social en la Universidad Federal de Alagoas (UFAL), localizada en la ciudad de Maceió, entre los días 22 y 25 de septiembre, con el lema “Desarrollo Económico y Social: Mundo, Brasil y Nordeste”, bajo la coordinación de Marta da Silveira Luedemann.
- 2015: El II SENGES tuvo lugar en la UFSC (Florianópolis). En esta ocasión, el tema central fue “Formación Socio Espacial como método de la Geografía” y aconteció entre los días 8 y 11 de diciembre, con la dirección de José Messias Bastos.

### III SENGES

En el III SENGES las actividades comenzaron con un panel integrado por Gustavo Oliveira Vieira (Rector de la UNILA), Breno Viotto (Coordinador), Zeno Crocetti (Coordinador del Bachillerato de Geografía de la UNILA) y Fernando Alcolea (Presentador).

A su vez, José Messias Bastos recordó la trayectoria del geógrafo Joao José Bigarella, recientemente fallecido en el año 2016, destacando la importancia de una obra extensa, compuesta por más de 200 trabajos publicados en varios países.

Para finalizar la primera de las tres jornadas, tuvo lugar una Mesa de Apertura con la presencia del Senador Roberto Requiao, el Diputado Estatal Mauricio Requiao y Carlos José Espíndola, que debatieron sobre diversas cuestiones

**Fotografía 1.** José Messias Bastos realizando el homenaje a Joao José Bigarella



Fuente: Propia

### Mesas redondas

El III SENGES contó con cuatro mesas redondas, donde debatieron 9 especialistas de distintos ámbitos:

- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico y Social (BNDES)
- Universidad de San Pablo (USP)
- Universidad del Estado de Río de Janeiro (UERJ)
- Universidad Estatal del Oeste de Paraná (UNIOESTE)
- Universidad Federal de Integración Latinoamericana (UNILA)

- Universidad Nacional de Luján (UNLu)

1- *Ascenso y caída de la URSS y el nacimiento de los BRICS.*

**Fotografía 2.** Lenina Pomeranz (USP) y Fernando Sampaio (UNIOESTE)



Fuente: Propia

2- *Economía planificada y economía de libre mercado: consecuencias territoriales.*

**Fotografía 3.** Breno Viotto (UNILA) y Elias Jabbour (UERJ)



Fuente: Propia

3- *Crisis mundial de 2008: causas y repercusiones territoriales.*<sup>2</sup>

**Fotografía 4.** Omar Gejo (UNLu) y Zeno Crocetti (UNILA)



**Fuente:** Propia

4- *América Latina y África: ¿industrialización o desindustrialización?*

**Fotografía 5.** Rubens de Toledo Jr. (UNILA) y Darc Costa (BNDES)



**Fuente:** Propia

---

<sup>2</sup> Esta mesa también contó con la presencia de Paulo de Tarso Pesgrave Leite Soares (USP).

**Fotografía 6. Kaué Lopes Santos (USP)**



**Fuente: Propia**

**Fotografía 7. Asistentes**



**Fuente: Propia**



## Grupos de trabajo

Por su parte, los debates e intercambios de ideas tuvieron asidero en 11 grupos de trabajos, conformados por 7 ejes temáticos y 41 investigaciones.

### *Ejes temáticos:*

- 1) Ascenso y caída de la URSS y el nacimiento de los BRICS.
- 2) Economía planificada y economía de libre mercado: consecuencias territoriales.
- 3) Crisis mundial de 2008: causas y repercusiones territoriales.<sup>3</sup>
- 4) América Latina y África: industrialización o desindustrialización.<sup>4</sup>
- 5) La dinámica reciente de lo urbano y lo rural en Brasil y las transformaciones de los procesos de producción y circulación.
- 6) La relación de complementación y contraposición de los servicios y la industria: ¿el sector terciario sustituirá al secundario?
- 7) Formación socio-espacial como categoría de análisis en geografía económica.

## Cierre

Para finalizar este breve artículo, queda por decir que celebramos plenamente la realización del III SENGES y el empeño, por parte de los organizadores, coordinadores y participantes, de seguir reforzando las investigaciones y los debates en la especialidad.

## Bibliografía

Viotto, B. y Crocetti, Z. (2017). *A Gênese do Seminário Nacional de Geografia Econômica e Social*, en Boletín GeoEcon, N° 3, pág. 50-53. Disponible en: [https://boletingeocon.files.wordpress.com/2016/06/04\\_viotto\\_crocetti\\_n3.pdf](https://boletingeocon.files.wordpress.com/2016/06/04_viotto_crocetti_n3.pdf).

---

<sup>3</sup> En este eje temático se presentó la ponencia “Crisis y geografía: la nueva geografía del capitalismo”, cuya autoría corresponde a los profesores Omar Gejo, Gustavo Keegan y Alan Rebottaro.

<sup>4</sup> Fue presentado el artículo “Desindustrialización y pobreza en el Área Metropolitana de Buenos Aires”, escrito por la Dra. Ana María Liberali y la Lic. Solange Paula Redondo.

#### **ANAIS do III Seminário Nacional de Geografia Econômica e Social**

"Mundo, Brasil e Regiões: geoeconomia e geopolítica nos últimos cem anos"

**Foz do Iguaçu 25 a 27 de julho de 2017**

#### **AS CRISES DO CAPITALISMO, SEUS IMPACTOS NO BRASIL E AS SAÍDAS A PARTIR DA PERSPECTIVA DE IGNÁCIO RANGEL.**

Ivo Raulino<sup>1</sup>

José Messias Bastos<sup>2</sup>

#### **RESUMO**

As crises apresentam características próprias de acordo com o modo de produção do qual emergem. Assim, constata-se que no sistema capitalista existem duas grandes possibilidades de crise: a primeira ligada aos ciclos de acumulação decenais teorizada por Juglar que ocorrem no processo de industrialização dos Estados Nacionais. Este tipo de crise foi equacionada por Keynes que demonstrou que a intervenção do Estado através de medidas institucionais poderiam sustentar, em níveis adequados ao capital, a produção e o consumo das sociedades nacionais. A segunda percebida por Engels no último quartel do século XIX que a economia capitalista atravessava longo período de baixas taxas de crescimento econômico. Esta crise foi reconhecida e teorizada por Kondratieff como crise geral do sistema capitalista e tem caráter planetário. Suas injunções estão relacionadas ao esgotamento do paradigma tecnológicos que com a impossibilidade de superlucros, os capitais tratam de realizar investimentos defensivos e as taxas de crescimento econômicos das principais nações do mundo caem e ficam próximas ao crescimento vegetativo da população economicamente ativa. A partir de meados dos anos 1970, tem início um período depressivo ou de crise, de caráter estrutural ou crise do paradigma tecnológico da segunda revolução industrial, provocada pelo esgotamento das inovações tecnológicas da referida revolução aplicadas aos setores de transportes (navios petroleiros, graneleiros e o avião a jato) e das telecomunicações. É neste contexto que a análise, sob a ótica Mandel e Chesnais, entendem que as medidas adotadas no final da década de 1970, na Inglaterra, no governo de Margareth Thatcher, bem como nos anos 1980, nos EUA, no governo de Ronald Reagan tinham o propósito de sanear e abrir uma nova escalada de retomada da lucratividade. Entre meados dos anos 1970 e início dos anos 1980, várias foram as medidas adotadas por vários governos no que diz respeito ao desmonte do Estado de Bem Estar Social. A Inglaterra foi, sem dúvida, o país mais agressivo neste contexto, visando principalmente enfraquecer o poder dos sindicatos. Não foi por acaso que, a partir de meados dos anos 1980, o país foi o que mais atraiu investimentos japoneses em seu território. O Brasil inicia efetivamente seu processo de industrialização a partir dos anos 1930, no contexto de uma crise externa gravíssima, localizada na fase “b” do 3º Kondratieff (1920-1948). A crise da dívida externa do início década de 1980, o país não só passou a ter dificuldades de acesso ao crédito externo, como também passou a ser cobrado draconianamente os empréstimos até então contraídos. Tal conjuntura praticamente inviabilizou a continuidade de investimentos

produtivos na direção do modelo de desenvolvimento perseguido desde os anos 30 do século XX.

**Palavras – Chave :** Crises; capitalismo; economia brasileira; saídas da crise.

---

<sup>1</sup> Pesquisador Instituto Ignacio Rangel - IIR E-mail: raulino@usp.br

<sup>2</sup> Professor da UFSC e membro do IIR E-mail: jbastos57@gmail.com

## **1. Introdução.**

A conjuntura atual, brasileira e mundial, revela duas clássicas formas da crise do capitalismo. Uma destas formas ocorre com os processos de desenvolvimento industrial nos capitalisms nacionais. São crises de superprodução ou de subconsumo teorizada pelo médico e economista francês Clément Juglar. Uma outra forma crise é a de base tecnológica que atinge todos os setores da vida mundial tanto do lado capitalista (periférico e central) como do lado socialista. Essa crise é gestada no centro do sistema capitalista mundial e foi teorizada pelo economista e revolucionário russo Nikolai Kondratieff. O Brasil atual sofre tanto as consequências da agudização da crise mundial como também sua economia vive uma crise de acumulação interna evidenciada pelo esgotamento do processo de substituição de importações. Como se não bastasse o Brasil em sua conjuntura atual além das crises econômicas interna e externa vive também uma crise política, que não só foi superada ainda pelo acovardamento dos empresários industriais no tocante a tomar as rédeas políticas do Estado e partir agressivamente em maciços investimentos nas infraestruturas dos grandes serviços de utilidade pública. Cabe assinalar que a retomada do crescimento econômico interessa tanto ao empresariado como aos trabalhadores e é o caminho menos doloroso para Estado sanear as desastrosas contas públicas.

## **2. O Capitalismo e suas Crises**

De forma genérica, é possível afirmar que todas as formas de sociedades humanas conheceram períodos de crise de maiores ou menores proporções e intensidades no curso de suas histórias. No entanto, as crises apresentam características próprias de acordo com o modo de produção do qual emergem.



As crises que atingiram as sociedades pré-capitalistas eram mais localizadas e via de regra eram provocadas pelas cíclicas adversidades climáticas e, portanto, estavam relacionadas mais ao setor agrícola, difundindo-se daí para outros setores da estrutura sócio econômica.

Já entre a segunda metade do século XVIII e a primeira do século XIX, os países europeus viram surgir um outro tipo de crise, as denominadas “crises mistas”, que se distinguem das primeiras por não estarem totalmente determinadas pela conjuntura agrícola, sofrendo também interferência da indústria têxtil, precursora da Revolução Industrial Inglesa do século XVIII.

Marx, ao analisar a Revolução de 1848 na França, associou a deflagração do movimento à crise do comércio mundial em 1847 e à crise econômica que assolou aquele país nos anos imediatamente anteriores ao conflito, provocada pela recessão e agravada pela quebra nas colheitas de 1845 e 1846.

Coube a Marx o mérito de, a partir da segunda metade do século XIX, a verdadeira inovação conceitual e metodológica na análise das crises notadamente do modo de produção capitalista.

No capitalismo, o mercado é levado às últimas consequências, pois praticamente todos os bens e serviços são produzidos não para serem consumidos diretamente por aqueles que os produzem, mas para serem trocados no mercado e transformados em dinheiro.

O valor das mercadorias inclui o valor das máquinas e matérias primas, o valor da força de trabalho e a mais-valia, que corresponde à parte da força de trabalho que não é paga ao trabalhador, sendo apropriada pelo capitalista.

Na esfera da circulação, a forma principal nas sociedades modernas é D-M-D’, sendo D’ maior que D, o que caracteriza efetivamente a acumulação de capital.

O capitalista utiliza seu dinheiro para comprar força de trabalho e meios de produção. Concluído o processo de produção, ele surge no mercado com novas mercadorias, que são transformadas em dinheiro. Este processo é contínuo, na medida em que nas sociedades capitalistas, o objetivo fundamental do capitalista é acumular ou seja ampliar continuamente o seu capital.

No entanto, esse processo não pode ser considerado *ad infinitum*, devido às próprias contradições inerentes ao modo de produção capitalista. Ou seja, o sistema capitalista está sujeito a crise de superprodução ou de esgotamento das grandes inovações tecnológicas que implicam em desestímulos aos investimentos.

Diferentemente do que ocorria nas sociedades pré-capitalistas onde as crises surgiam basicamente por haver insuficiência de produção, nos capitalismo nacionais em seu processo de desenvolvimento industrial as crises tornam-se teoricamente possíveis desde que as mercadorias produzidas na esfera da produção não consigam ser vendidas pelo seu valor, ou seja, desde que os valores de troca produzidos não possam ser realizados na circulação, tendo em vista a insuficiência de demanda. A esse tipo de crise convencionou-se chamar de crise de superprodução ou de subconsumo que Marx identificou neste ponto uma das contradições do sistema capitalista entre o caráter social da produção e o caráter privado dos meios de produção e das decisões econômicas. O resultado desta contradição é desproporção entre a produção e a demanda efetiva. Esta foi a grande preocupação de Keynes, em sua obra a “Teoria Geral: Do emprego, do juro e do dinheiro” para explicar a Grande Depressão de 1929-1930. Advogando que os estados nacionais promovesse intervenção na economia sustentando salários e assim o consumo e a produção permaneceria em níveis convenientes ao capital e, portanto, a sociedade capitalista como um todo.

Uma segunda possibilidade de crises no capitalismo decorre da lei da queda tendencial da taxa de lucro.

Essa tendência à queda da taxa de lucro liga-se à tendência à elevação da composição orgânica do capital. A proporção do capital constante tende a crescer em relação ao capital variável.

A queda tendencial da taxa de lucro associa-se, também, à tendência à queda na taxa de mais-valia, devido ao aumento do salário e à impossibilidade de aumentar a duração da jornada e da intensidade do trabalho além de um certo limite, ou seja, da impossibilidade de se aumentar o grau de exploração da força de trabalho.

A vinculação orgânica da queda tendencial da taxa de lucro do capital e por consequência sua crise encontra suporte de maneira mais clara e desenvolvida no próprio capital, e deriva da lei geral da acumulação de capital. Esta crise está diretamente relacionada ao esgotamento das inovações tecnológicas uma vez que as novas inversões estão subtraídas da possibilidade de superlucros.

Assim, constata-se que no sistema capitalista existem duas grandes possibilidades de crises: a primeira ligada aos ciclos de acumulação decenais teorizada por Juglar que ocorrem no processo de industrialização dos Estados Nacionais. Este tipo de crise foi equacionada por Keynes que demonstrou que a intervenção do Estado através de

medidas institucionais poderiam sustentar, em níveis adequados ao capital, a produção e o consumo das sociedades nacionais. A segunda percebida por Engels no último quartel do século XIX que a economia capitalista atravessava longo período de baixas taxas de crescimento econômico. Esta crise foi reconhecida e teorizada por Kondratieff como crise geral do sistema capitalista e tem caráter planetário. Suas injunções estão relacionadas ao esgotamento do paradigma tecnológicos que com a impossibilidade de superlucros, os capitais tratam de realizar investimentos defensivos e as taxas de crescimento econômicas das principais nações do mundo caem e ficam próximas ao crescimento vegetativo da população economicamente ativa. A crise mundial atual se prolonga por mais 40 anos e procura segurar o adiamento da “destruição criadora”, na expressão consagrada por Schumpeter. Diferentemente das crises tecnológicas anteriores, os Bancos Centrais do mundo articulados eletronicamente e politicamente tratam de impedir que uma crise nacional tenha uma reação em cadeia e atinja todo o sistema econômico mundial. Assim faz vista grossa ao volume de papéis e moedas que circulam diariamente em transações financeiras no mundo. O crescimento exponencial das transações financeiras frente ao débil crescimento do PIB mundial acabou por direcionar os investimentos para a economia virtual em detrimento do investimento para acelerar o uso das inovações tecnológicas ligadas a Terceira Revolução Industrial, ou seja, em automação e a informática.

### **3. A Crise atual do Capitalismo**

Após um longo período de crescimento, que vai de 1948 a 1973, conhecido como os “vinte e cinco anos gloriosos”, correspondente a fase expansiva do quarto ciclo de Kondratieff, no qual o capitalismo nos EUA e na Europa Ocidental, apresentaram taxas expressivas de crescimento, passou-se a observar, a partir de meados dos anos 1970, o início de um período depressivo ou de crise. Não se tratava de mais uma crise conjuntural, mas sim de caráter estrutural ou crise do paradigma tecnológico da segunda revolução industrial. Portanto, mais séria e profunda. Ou seja, a referida depressão foi provocada pelo esgotamento das inovações tecnológicas da referida revolução aplicadas aos setores de transportes (navios petroleiros, graneleiros e o avião a jato) e das telecomunicações.

A crise foi identificada vulgarmente com o “choque do petróleo” de 1973, quando na verdade seus elementos já estavam presentes no final da década de 1960 que os

economistas, em geral antipáticos as hipóteses dos ciclos econômicos de Kondratieff, apontam para as mais óbvias consequências de uma depressão. Tais como, fatores singularmente abstratos como aumento dos custos de produção, a saturação dos mercados consumidores e a acentuação da concorrência intercapitalista. Tais abstrações conduzem a uma tendência para a queda da rentabilidade com o esgotamento dos esquemas de acumulação dos anos denominados gloriosos o pós segunda guerra mundial da então social democracia de bem estar social.

De acordo com Mandel (1990) que interpreta a teoria de Kondratieff como ondas longas provocadas por injunções políticas afirma que a recessão de 1974/75 é a conclusão de uma fase típica de queda da taxa média de lucros e que a referida queda é claramente anterior ao encarecimento do petróleo.

A tese de Mandel (1990) cai em contradição, pois os países centrais que viveram no pós-guerra o estado de bem estar social e com a reconhecida inclusão não só de milhões de trabalhadores no mercado de consumo, como também as políticas keynesianas proporcionaram aumentos salariais significativos. Sua explicação para a inversão da onda longa expansiva que vai dos anos 40 ao fim dos anos 60 é igualmente clássica: A expansão acelerada de longa duração do pós guerra resultava da superexploração da classe operária, que permitiu uma alta pronunciada da taxa de mais valia e, dessa forma, da taxa de lucro. Esse fato levou a uma acumulação amplificada de capitais, utilizada para tornar possível e pôr em marcha, em grande escala, a terceira revolução tecnológica (semi-automação, energia nuclear, etc.), aumentando consideravelmente a produção de mais-valia relativa e os super lucros dos monopólios tecnologicamente de ponta, via rendas tecnológicas.

Assim, Mandel (1990) revela com clareza sua interpretação que consideramos equivocada:

...a terceira revolução tecnológica e a própria expansão, uma vez que implicam uma concentração acentuada do capital, levam a um aumento pronunciado da composição orgânica do capital. O longo período de pleno emprego reforçou consideravelmente o peso objetivo da classe operária, a força de suas organizações de massa (sobretudo dos sindicatos) e, em relação a um ciclo autônomo de luta de classes em escala internacional, sem combatividade. Daí as dificuldades crescentes para o capital em compensar a elevação da composição orgânica do capital por uma alta contínua da taxa de mais-valia a partir dos anos Daí a erosão da taxa média de lucros, que, em correlação com a difusão cada vez mais universal das características da terceira revolução tecnológica (e, logo, com a erosão das

“rendas tecnológicas”), termina por determinar a inversão da “onda longa”. ( p. 27)

Mandel não explica a ascensão japonesa que passou a drenar rendas tecnológicas com o avanço extraordinário do toyotismo para as empresas ocidentais, bem como sua supremacia na área da microeletrônica que sustentou elevados superávits comerciais a partir dos anos 80.

Para Chesnais (1996), que fechando os olhos para a caríssima hipótese de Kondratieff atribui de forma muito genérica as injunções políticas ao afirmar que o espetacular crescimento da produção e da produtividade do trabalho durante os vinte e cinco anos posteriores à Segunda Guerra Mundial encontram um gargalo na segunda metade dos anos 60, quando também se verificou uma tendência ao estancamento econômico do “bloco socialista”, cada vez mais integrado ao mercado mundial (seu ritmo de crescimento passou de 10,5% em 1950-55 para 3,5% na primeira metade da década de 80): a explosão conjunta do maio francês e da primavera de Praga traduzem politicamente essa “crise conjunta do capitalismo e da burocracia”. Os índices da crise (queda da produtividade e da taxa de lucro, “corrida do ouro” em 1970 e crise monetária em 1971) deram lugar à crise declarada a partir de 1973. A queda da taxa de lucro indicava que a massa de capital existente era excessiva em relação ao rendimento (mais-valia) que podia ser extraída da exploração dos trabalhadores.

Assim advoga que o capital só podia superar esta situação com uma crise, que deveria ter proporções gigantescas. O papel da crise seria de um lado eliminar uma grande parte do capital excedente e superar, por essa via, a competição entre os capitalistas. Por outro lado, a função da crise seria reestruturar as condições sociais e políticas do processo de exploração dos trabalhadores, para recuperar, numa nova escalada histórica, o nível da taxa de exploração.

E neste contexto que a análise, sob a ótica Mandel e Chesnais, entendem que as medidas adotadas no final da década de 1970, na Inglaterra, no governo de Margareth Thatcher, bem como nos anos 1980, nos EUA, no governo de Ronald Reagan tinham o propósito de sanear e abrir uma nova escalada de retomada da lucratividade.

A intervenção do Estado na política salarial, generalizada nos países capitalistas europeus no segundo pós guerra, exigiu um grau inédito de integração dos sindicatos ao Estado e reforçou a “aristocracia operária” nos países imperialistas.

A saída da crise implicava na adoção de medidas concretas em duas frentes: de um lado, coube ao empresariado do setor privado tomar as medidas necessárias visando a

recuperação das condições adequadas de acumulação de capital, apresentando no desemprego o sinal mais claro dessas medidas. Por outro lado, havia outras medidas necessárias, cuja iniciativa estava no âmbito do Estado (governos). Tratava-se do desmonte do Estado de Bem Estar Social. Diante do retorno da inflação na Europa e nos EUA, observa-se o retorno do pensamento econômico liberal, agora sob a forma de neoliberalismo, o que Anderson (1998) vê como a vitória do grupo político preparado por Friedrich von Hayek em Mont – Pélerin, na Suíça, desde finais dos anos 1940. Vale lembrar que Milton Friedman, outro expoente do pensamento econômico liberal, foi o principal assessor econômico do governo Thatcher.

Nos EUA, durante o governo Reagan, Friedman, juntamente com Robert Lucas, foram assessores econômicos do governo americano, promovendo amplas reformas no Estado de Bem Estar Social. Adotou-se por lá aquilo que Villarreal (1984) chamou de Contra Revolução Monetarista, que resultou em cortes significativos nos gastos sociais do Estado, não obstante os gastos com defesa só aumentaram desde então como as políticas keynesianas do guerra nas estrelas e o financiamento público das reestruturações industriais. Mas, por outro lado o embate entre capital e trabalho foi duro para os trabalhadores tanto nos EUA quanto na Europa.

Entre meados dos anos 1970 e início dos anos 1980, várias foram as medidas adotadas por vários governos no que diz respeito ao desmonte do Estado de Bem Estar Social. A Inglaterra foi, sem dúvida, o país mais agressivo neste contexto, visando principalmente enfraquecer o poder dos sindicatos. Não foi por acaso que, a partir de meados dos anos 1980, o país foi o que mais atraiu investimentos japoneses em seu território.

Tudo caminhava para um desfecho favorável ao capital, quando, no início dos anos 1980, as empresas automobilísticas americanas passam a enfrentar sérias dificuldades. Vale lembrar que a Chrysler, em 1983, decretou moratória, quase indo à falência. A empresa só conseguiu se reerguer graças a ajuda do Governo Americano. A Ford, na mesma época, também passou por sérias dificuldades financeiras, em pleno funcionamento do governo Reagan. Vale acrescentar que a General Electric comandada por Jack Welch, considerado o empresário do século, foi reestruturada e dispensou dezenas de milhares de trabalhadores.

Foi essa experiência amarga da indústria automobilística americana que fez o ocidente, vale dizer, EUA e Europa, tomar conhecimento da existência de um novo concorrente em escala mundial. Tratava-se da ascensão da economia japonesa.

Muito mais competitivas do que as empresas no ocidente, graças às novas técnicas de gestão e organização da produção como o Kanban, Just in time, gastos mais intensos em pesquisa e desenvolvimento, as empresas japonesas passaram a invadir o mercado americano de automóveis, num primeiro momento e mais tarde também em outros mercados, principalmente o de eletrônicos, a partir dos anos 1990, como bem frisou Chandler (2002).

Diante da superioridade das empresas japonesas, não restou outra alternativa ao ocidente a não ser partir para medidas visando recuperar o atraso tecnológico e organizacional em relação ao Japão. Neste sentido, as empresas americanas e europeias passaram a incorporar, na medida do possível, as técnicas japonesas de gestão e organização da produção. Em alguns casos não sem fracassos e percalços, como foi a experiência da General Motors nos EUA, com o seu fracassado projeto Saturno, que era na prática uma tentativa de reproduzir no ocidente algo como a Toyota havia realizado no Japão, ou seja, uma rede de fornecedores integrados no processo just-in-time. Data dessa época o surgimento de vários estudos apontando a flexibilidade ou melhor o toyotismo do modelo japonês como sendo o grande diferencial pelas enormes vantagens competitivas frente à indústria no ocidente.

No âmbito dos governos, especialmente no caso dos EUA, ainda no governo Reagan, adotou-se medidas protecionistas, restringindo as importações de carros japoneses. Além disso, o governo Reagan praticamente obrigou o governo Japonês a valorizar sua moeda (yên) frente ao dólar americano, visando reduzir as exportações japonesas em direção aos EUA e assim estancar a agressividade da economia japonesa na balança comercial com o mundo europeu e sobretudo estadunidense.

Diante desse cenário, a resposta das companhias japonesas foi no sentido de deslocar a produção para o ocidente, fazendo investimentos nos EUA e na Europa. Na Inglaterra face às modificações realizadas pelo governo Thatcher, principalmente no mercado de trabalho, tornaram o país atrativo aos investimentos japoneses, que no contexto da União Européia, da qual a Inglaterra fazia parte permitiu que as companhias japonesas pudessem acessar o mercado dos demais países membros.

O processo de assimilação das enormes vantagens competitivas por parte das empresas do ocidente encontrou dificuldades e resistências à sua implantação no ocidente. Havia a necessidade, em muitos casos, de uma mudança de cultura tanto por parte do setor empresarial quanto por parte das organizações sindicais.

Mal o ocidente havia assimilado o desafio imposto pelos japoneses, no começo dos anos 1990, teve que deparar-se com um outro problema, também com origem na Ásia: a ascensão da economia chinesa.

A China, a partir das reformas de Deng Xiaoping, em 1978, acelerou seu processo de industrialização, com a criação das Zonas de Processamento para Exportações (ZPEs), principalmente na província de Xangai. A partir de medidas de incentivos, sendo a principal delas a possibilidade de remessa de parte dos seus lucros de volta aos seus países de origem, a China conseguiu atrair enormes investimentos externos, a partir dos anos 1980. Eram capitais ociosos no ocidente, por conta da crise dos anos 1970, principalmente em setores tradicionais, como os têxteis, calçados, confecções e brinquedos, que foram produzidos na China, na forma de joint ventures, entre o capital externo e o governo Chinês. Os enormes saldos comerciais positivos gerados a partir de então, permitiu à China alavancar ainda mais o seu processo de industrialização, constituindo-se, no momento, a segunda economia do Mundo, tomando-se o PIB como indicador desta medida.

As enormes vantagens competitivas da China, principalmente em termo de custos de produção, fez com que no Ocidente, a partir dos anos 1990, várias empresas intensificam seus investimentos em território Chinês, num esforço de recuperação da lucratividade e da rentabilidade. Essa enorme vantagem competitiva Chinesa não podia ser reproduzida no Ocidente, o que fez com que se aumentassem as pressões sobre a China, a ponto de fazer com que, em 2001, a China entrasse formalmente na OMC, para poder obter o status de economia de mercado, embora deva se dizer que a China negociou de forma soberana a sua entrada na OMC. Também tem sido enorme as pressões políticas para que a China valorize sua moeda frente ao dólar americano, no sentido de conter as exportações chinesas, algo muito semelhante ao que o governo Reagan fez com o Japão no começo dos anos 1980, embora deva se frisar que a China não é o Japão.

Para concluir, vale lembrar que, data também do começo dos anos 1990, o fenômeno da Globalização, não obstante o enorme debate acerca do fenômeno, entre os que a vêem como um fenômeno antigo, como (Singer, 2000), Petras (1999) e Amin (2001), ou os apologistas da globalização, como os pensadores liberais, agora travestidos de neoliberais, que estruturam seu pensamento a partir de alguns fundamentos básicos, como o mercado como instrumento regulador da vida social e econômica, a iniciativa privada como como



operadora do sistema, e o Estado mínimo desregulado como instrumento de garantia da propriedade e dos contratos, e aqueles que consideram a globalização como um mito, (Hirst ; Thompson, 1998 ; Batista Jr. 1998). Há ainda os que consideram a globalização como um processo de aprofundamento da internacionalização das empresas, iniciado por volta dos anos 1950 (Chesnais, 1996). No entanto, como bem frisou Batista Jr.(1998), internacionalização não é sinônimo de globalização, na medida em que os mercados nacionais ainda são os grandes responsáveis pelo consumo, pelo investimento, e, portanto, pelos lucros das economias nacionais.

No entanto, o dado novo processo é a globalização financeira, possível a partir de uma forte desregulamentação financeira, ocorrida nos EUA, a partir do Governo Clinton, nos anos 1990. Segundo Gutmann (1998), a política de desregulamentação da economia, a liberalização dos mercados e o fim das restrições à mobilidade de capitais, proporcionou ao pólo financeiro uma dinâmica impressionante, permitindo a novos agentes como fundos de pensão, fundos mútuos, cias de seguros e corretoras em geral, entrarem agressivamente no mercado, conquistando parcelas expressivas do mercado tradicional dos bancos, irradiando a partir dos EUA, a nova política monetarista liberal, passando a hegemonizar a política econômica dos países capitalistas.

**Tabela Nº 01 : Participação % no mercado das instituições financeiras nos EUA – 1948-1993.**

Mercado	1948	1960	1970	1980	1993
Bancos	55,9	38,2	37,9	34,8	25,4
Fundos Mútuos	1,3	2,98	3,5	3,6	14,9
Fundos de Pensão	3,1	9,7	13,0	17,4	24,4
Corretoras de valores	1,0	1,1	1,2	1,1	3,3

Fonte : Gutmann ( 1998)

A desregulamentação advinda com a crise é muito menos a expressão de uma ofensiva ideológica liberal, e muito mais a consequência da explosão do quadro institucional em que o capitalismo se desenvolveu no período de auge. Todo o sistema de regulamentação econômica do pós-guerra estava baseado na hegemonia político-militar do imperialismo americano, que também era o carro-chefe do desenvolvimento

econômico. O papel político mundial dos EUA está cada vez mais em contradição com o seu declínio econômico, que concentra todos os traços do processo de decomposição capitalista.

#### **4. O Brasil no contexto das crises do capitalismo**

O Brasil inicia efetivamente seu processo de industrialização a partir dos anos 1930, no contexto de uma crise externa gravíssima, localizada na fase “b” do 3º Kondratieff (1920-1948).

Considerando-se o fato de que geralmente os períodos depressivos são caracterizados por retração no comércio mundial, bem como pela adoção de medidas protecionistas pelas principais economias do centro do sistema capitalista, é nesse contexto que devemos observar o início de nosso processo de industrialização, caracterizado por um processo denominado de substituição de importações de bens industriais.

A revolução de 1930 teve relação direta com o período depressivo do 3º Kondratieff e com o fim da hegemonia industrial britânica e da economia agro exportadora, inaugurando o período de expansão da economia nacional com dinamismo próprio, que interessava tanto às oligarquias rurais regionais voltadas ao mercado interno, sobretudo do Sertão Nordestino, do Rio Grande do Sul e de Minas Gerais, como os industriais do Sul e São Paulo que pactuadas puderam acelerar o processo de substituição de importações.

Neste sentido, de acordo com Mamigonian (2000), a industrialização brasileira nasceu sob o signo das relações mundiais de nossa economia, ao influxo dos ciclos emanados do centro do sistema capitalista, tendo adquirido um impulso extraordinário desde a revolução de 1930, em conjuntura de forte contração do comércio internacional, continuando seu avanço rápido no pós-guerra, mesmo com a recuperação do sistema mundial capitalista.

Com a chegada de Getúlio Vargas ao poder ocorre uma mudança política significativa, o que Ignácio Rangel vai denominar de um novo pacto de poder ou a terceira dualidade, agora entrando em cena um grupo político nacionalista apostando na nossa capacidade de industrializar-se. Para viabilizar tal intento o Estado passou a conduzir uma política econômica favorável aos interesses dessa nascente burguesia industrial. Mais do que isto, o Estado passou a assumir tarefas empresariais na construção dos setores industriais necessários à intensificação da industrialização, como siderurgia, petróleo, a energia, as rodovias, etc.

Construiu-se um modelo de desenvolvimento que permitiu ao país a superação da condição de exportador de produtos primários, passando a exportar bens de consumo manufaturados. Se considerarmos o período de 1930-1980, constata-se que a economia brasileira em termos industriais foi a que mais cresceu no mundo.

Esse modelo de desenvolvimento permitiu que o país atingisse, no período 1968 – 1973, taxas médias de crescimento do PIB em torno de 11% ao ano. O produto industrial, nesse mesmo período, chegou a atingir a taxa média de crescimento da ordem de 13% ao ano.

Tabela Nº 02: Brasil -Taxas de crescimento no Milagre Econômico

Produto – Taxas de Crescimento (%): 1968 – 1973				
Ano	PIB	Indústria	Agricultura	Serviços
1968	9,8	14,2	1,4	9,9
1969	9,5	11,2	6,0	9,5
1970	10,4	11,9	5,6	10,5
1971	11,3	11,9	10,2	11,5
1972	12,1	14,0	4,0	12,1
1973	14,0	16,6	0,0	13,4

Fonte: IBGE

Mesmo quando, a partir de começo dos anos 1970, na Europa e EUA já se observava sinais de esgotamento do chamado modelo fordista de desenvolvimento, no Brasil, no período 1974 – 1979, no Governo Geisel, período do II PND, ainda conseguimos taxas expressivas de crescimento do Produto Interno Bruto, num esforço que Barros de Castro ( 1985 ) chamou de a economia brasileira em marcha forçada, na medida em que à época se colocava o seguinte dilema : promover um ajuste na economia, face principalmente a volta da inflação, ou aproveitar as condições para continuar substituindo importações, principalmente em setores como papel e celulose, química e petroquímica e a mecânica e construção civil pesadas. A segunda opção acabou se mostrando a mais adequada, na medida em que no período do II PND o país cresceu a uma taxa média de 6,5% ao ano.

Tabela Nº 03: Brasil - Taxas de Crescimento no período do II PND.

Produto – Taxas de Crescimento (%): 1974 – 1979				
Ano	PIB	Indústria	Agricultura	Serviços
1974	9,0	7,8	1,0	9,7
1975	5,2	3,8	7,2	2,9
1976	9,8	12,1	2,4	8,9
1977	4,6	2,3	12,1	2,6
1978	4,8	6,1	-3,0	4,3
1979	7,2	6,9	4,9	6,7

Fonte : IBGE

No entanto, a partir dos anos 1980, passamos a sofrer os impactos da grande crise que havia chegado aos países centrais no início dos anos 1970.

A crise da dívida externa do início década de 1980, o país não só passou a ter dificuldades de acesso ao crédito externo, como também passou a ser cobrado draconianamente os empréstimos até então contraídos. Tal conjuntura praticamente inviabilizou a continuidade de investimentos produtivos na direção do modelo de desenvolvimento perseguido desde os anos 30 do século XX. A opção nacional pelo II PND, financiado principalmente pelo aumento do endividamento externo, num contexto de excesso de liquidez nos mercados externo de petrodólares, trouxe como consequência, no Governo Sarney, a necessidade do Governo centralizar toda a gestão da dívida externa, inclusive com a encampação, por parte do Governo, de toda a dívida externa do setor privado, como forma de melhor gerenciar toda a dívida externa, num cenário de retrações das nossas exportações, face ao agravamento da crise nas economias centrais, com impactos sobre o saldo de nossa balança comercial, e também sobre nossa balança de transações com o exterior. Foi no Governo Sarney o período no qual mais recorreremos ao FMI, para equilibrar nossas contas externas, com todas as suas consequências nefastas possíveis, ma vez que a receita a ser seguida baseava-se no tripé anti-desenvolvimentista de combate à inflação, recessão e arrocho salarial.

Chegávamos desta forma à fase depressiva do 4º Kondratieff que já estava plenamente instalada nos países centrais do sistema capitalista. Período no qual, principalmente a partir do Governo Collor, acovardados pela ação imperialista promoveu-se uma maior abertura comercial, por conta das enormes pressões externas, via redução de tarifas externas sobre importações e a adoção, ainda que por um breve período, da taxa de câmbio flutuante. Além disso, experimentamos também os efeitos de uma política de privatizações, ainda que brevemente, política esta que seria retomada mais adiante, no Governo FHC, com muito mais vigor e intensidade, assim como a valorização da moeda brasileira frente ao dólar e a drástica redução nas tarifas sobre importações, adotadas como pretexto de combate à inflação, com reflexos significativos sobre o saldo de nossa balança comercial, principalmente no período 1994 – 1998, levando o país também a um forte desequilíbrio em suas transações correntes, fazendo com que mais uma vez buscássemos socorro junto ao FMI, submetendo o país mais uma vez aos ditames desse famigerado organismo multilateral de atuação dos países imperialistas, notadamente dos EUA. Foi o período da chamada modernização conservadora, iniciada no Governo Collor e aprofundada no governo FHC.

Ao contrário do que dizem alguns economistas, a nossa década perdida, em termos de crescimento e desenvolvimento, não foi a de 1980, mas a de 1990, na medida em que, nos anos 1980, crescíamos a uma taxa média de 3,75% ao ano e acumulamos generosos superávits comerciais com o avanço generalizado das exportações de artigos industriais. Ao passo que nos anos 1990, crescíamos a uma taxa média de 2,1% ao ano praticamente um crescimento vegetativo da população em idade para trabalhar ou seja com mais de 18 anos e acumulamos vergonhosos déficits no saldo das exportações e importações.

##### **5. Ignácio Rangel e as alternativas nacionais à crise do capitalismo.**

O vigoroso crescimento da economia, entre os anos de 1930 e 1980, promoveu significativas mudanças na estrutura socioeconômica brasileira, mas criou também problemas muito complexos para serem equacionados. O principal deles foi o brutal endividamento público que foi, sobretudo, resultante do extraordinário esforço de construir um moderno Departamento I na economia brasileira (mecânica, petroquímica e construção civil pesadas). Assim, o Estado endividado e poder concedente e concessionário dos grandes serviços de utilidade pública ficou imobilizado com a perda

da capacidade de realizar encomendas no recém instalado e ocioso Departamento I da economia e, assim, sanear as estranguladas infraestruturas sociais. Em outras palavras a crise econômica e política dos anos 80 criou uma conjuntura de “beco sem saída” e o resultado foi um salve-se quem puder: A covardia dos empresários industriais de se transformarem de classe em si para classe para si redundou na destruição da indústria mecânica pesada, no desmantelamento do setor petroquímico que foi vendido para setor privado a preço muito abaixo do seu verdadeiro valor, já construção civil pesada foi praticamente forçada se prostituir para sobreviver – criou então a indústria da propina para ter minguadas encomendas. É importante lembrar que nos anos 90 a CR Almeida que construiu a ponte Rio-Niterói numa ação empresarial defensiva passou a construir prédios de apartamento para sobreviver. Essa foi a verdadeira origem do caminho aberto para o sistema de propina. Então não iremos para frente economicamente se a hipocrisia e o moralismo reproduzido e aceito pelas mentes mais críticas do país continuarem a criminalizar ações e práticas dos financiamentos de políticos. Relativizar nossas críticas com base nos fatos da realidade concreta é a tarefa a ser construída! Sem medo de ser apontado como politicamente incorreto! O Brasil passou por décadas e o seu problema econômico mais grave não foi equacionado, uma vez que as infraestruturas continuam até hoje muito atrasadas. Não se pode esquecer que por traz dessa paralisia econômica encontram-se a força dos impérios estadunidense e europeu, as forças políticas internas reacionárias como as ligadas ao setor agroexportador, a covardia política dos dinâmicos empresários industriais e despreparo teórico das esquerdas em geral, sobretudo a intelectualidade universitária.

E, assim, o Brasil continua morando numa interminável crise econômica e política por quase 40 anos. Desde da crise da dívida brasileira dos anos 80 a solução da crise tem o mesmo remédio como aquele apontado por Rangel nas suas publicações na referida conjuntura. Ou seja superação da crise brasileira passa, mais do que urgente e necessário, por maciços investimentos nas infraestruturas sociais dos grande serviços de utilidade pública que interessam de perto ao setor privado nacional carente de encomendas e cujas empresas resistiram a hecatombe econômica acima referida. O setor privado nacional com gigantesca poupança potencial pode reunir forças para ser protagonista de um novo ciclo virtuoso da economia brasileira, um novo milagre no linguajar consagrado pelos economistas. Este processo já foi iniciado timidamente na primeira década dos anos 2000 com as obras do PAC, as políticas de inclusão social e com as políticas de conteúdo

nacional que praticamente ressuscitou a indústria naval brasileira que chegou a empregar diretamente cerca de 60 mil trabalhadores, em 2000 eram apenas 1.900 trabalhadores navais. Esta trajetória está sendo severamente interrompida pela operação Lava Jato da Polícia Federal e pelas políticas de desmonte promovida pelo governo Temer. Portanto, essa conjuntura depressiva precisa ser superada para estancar a sangria que vem promovendo na economia e na sociedade brasileira. Assim, além de acelerar as privatizações dos grandes serviços de utilidade pública se faz necessário criar mecanismos institucionais para transformar a poupança potencial em poupança real, ou seja, o Banco Central realizar novas emissões com base em um novo lastro, a hipoteca do capital fixo das empresas do setor privado. Logo a privatização sob a forma de serviços públicos concedidos a iniciativa privada se impõe como condição necessária e suficiente tanto para retomada do crescimento econômico e o saneamento das contas públicas, como também para a geração de milhões de novos postos de trabalho. É importante ressaltar que o Estado é único que pode receber em hipoteca os ativos das empresas privadas para a construção das infraestruturas sociais. Mais uma vez Rangel como profeta desarmado equacionou a solução para a retomada do crescimento econômico brasileiro observado sem os preconceitos da esquerda e da direita que privatização e estatização são faces de uma mesma moeda na trajetória do desenvolvimento econômico brasileiro!

## **6. Considerações Finais**

De acordo com Mandel (1990) que interpreta a teoria de Kondratieff como ondas longas provocada por injunções políticas afirma que a recessão de 1974/75 é a conclusão de uma fase típica de queda da taxa média de lucros e que a referida queda é claramente anterior ao encarecimento do petróleo.

Para Chesnais (1996), que fechando os olhos para a caríssima hipótese de Kondratieff atribui de forma muito genérica as injunções políticas ao afirmar que o espetacular crescimento da produção e da produtividade do trabalho durante os vinte e cinco anos posteriores à Segunda Guerra Mundial.

E neste contexto que a análise, sob a ótica Mandel e Chesnais, entendem que as medidas adotadas no final da década de 1970, na Inglaterra, no governo de Margareth Thatcher, bem como nos anos 1980, nos EUA, no governo de Ronald Reagan tinham o propósito de sanear e abrir uma nova escalada de retomada da lucratividade.

Entre meados dos anos 1970 e início dos anos 1980, várias foram as medidas adotadas por vários governos no que diz respeito ao desmonte do Estado de Bem Estar Social. A Inglaterra foi, sem dúvida, o país mais agressivo neste contexto, visando principalmente enfraquecer o poder dos sindicatos. Não foi por acaso que, a partir de meados dos anos 1980, o país foi o que mais atraiu investimentos japoneses em seu território.

Considerando-se o fato de que geralmente os períodos depressivos são caracterizados por retração no comércio mundial, bem como pela adoção de medidas protecionistas pelas principais economias do centro do sistema capitalista, é nesse contexto que devemos observar o início de nosso processo de industrialização, caracterizado por um processo denominado de substituição de importações de bens industriais.

Neste sentido, de acordo com Mamigonian (2000), a industrialização brasileira nasceu sob o signo das relações mundiais de nossa economia, ao influxo dos ciclos emanados do centro do sistema capitalista, tendo adquirido um impulso extraordinário desde a revolução de 1930, em conjuntura de forte contração do comércio internacional, continuando seu avanço rápido no pós-guerra, mesmo com a recuperação do sistema mundial capitalista.

No entanto, a partir dos anos 1980, passamos a sofrer os impactos da grande crise que havia chegado aos países centrais no início dos anos 1970.

A crise da dívida externa do início década de 1980, o país não só passou a ter dificuldades de acesso ao crédito externo, como também passou a ser cobrado draconianamente os empréstimos até então contraídos.

Portanto, essa conjuntura depressiva precisa ser superada para estancar a sangria que vem promovendo na economia e na sociedade brasileira. Assim, além de acelerar as privatização dos grandes serviços de utilidade pública se faz necessário criar mecanismos institucionais para transformar a poupança potencial em poupança real, ou seja, o Banco Central realizar novas emissões com base em um novo lastro, a hipoteca do capital fixo das empresas do setor privado. Logo a privatização sob a forma de serviços públicos concedidos a iniciativa privada se impõe como condição necessária e suficiente tanto para retomada do crescimento econômico e o saneamento das contas públicas, como também para a geração de milhões de novos postos de trabalho. É importante ressaltar que o Estado é único que pode receber em hipoteca os ativos das empresas privadas para a construção das infraestruturas sociais. Mais uma vez Rangel como profeta desarmado equacionou a solução para a retomada do crescimento econômico brasileiro observado sem os preconceitos da esquerda e da



direita que privatização e estatização são faces de uma mesma moeda na trajetória do desenvolvimento econômico brasileiro!

## **7. Referências Bibliográficas**

AMIN, Samir. **Globalización o apartheid global ?** Disponível em : <http://www.rci.net.globalizacion>. Acesso em junho de 2001.

ANDERSON, Perry. **Balanço do Neoliberalismo**. In: SADER, Emir (org.). Pós neoliberalismo- As políticas Sociais e o Estado democrático. São Paulo: Editora Paz e Terra, 1998.

BARROS DE CASTRO, Antônio; SOUZA, Francisco E. P. de. **A economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1985.

BATISTA JR. , Paulo Nogueira. **Mitos da Globalização**. São Paulo : Pedex, 1998.

CHANDLER, Jr. Alfred. **O século eletrônico: a história da evolução da indústria eletrônica e de informática**. Rio de Janeiro; Campus, 2002.

CHESNAIS, François. Contribution au débat sur le cours du capitalisme `ala fin du XX siècle. In: Actuel Marx. **Actualiser l'Économie de Marx**. Paris: Presses Universitaire de France, 1996.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do capital**. São Paulo : Xamã, 1996

GUTTMANN, Robert. As mutações do capital financeiro. In : **A mundialização financeira : gênese, custos e riscos**. Coord. François Chesnais. São Paulo : Xamã, 1998.

HIRST, Paul ; THOMPSON, Grahame. **A Globalização em questão**. Petrópolis : Vozes, 1998.

MAMIGONIAN, Armen. **Teorias sobre a industrialização brasileira**. Cadernos Geográficos/UFSC. Florianópolis, Imprensa Universitária, n.2, maio/2000.

MANDEL, Ernest. **A crise do capital: os fatos e sua interpretação marxista**. São Paulo: Ensaio, Campinas: Editora da Unicamp, 1990.

PETRAS, James. **A armadilha neoliberal e as alternativas para a América Latina**. São Paulo : Xamã, 1999.

RANGEL, Ignacio. **Obras Reunidas**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005.

VILLARREAL, Renê. **A contra revolução monetarista: teoria, política econômica e ideologia do neoliberalismo**. Rio de Janeiro: Editora Record, 1984.



**Boletín GeoEcon**

**Número 4 – Octubre 2017 – Versión digital**

**<https://boletingeoecon.wordpress.com>**

**ANAIS do III Seminário Nacional de Geografia Econômica e Social**

**"Mundo, Brasil e Regiões: geoeconomia e geopolítica nos últimos cem anos"**

**Foz do Iguaçu 25 a 27 de julho de 2017**

**O PAPEL DO ESTADO NA EXPANSÃO DOS COMPLEXOS  
AGROINDUSTRIAIS, DESTACANDO O SETOR SUCROENERGÉTICO**

Taís Coutinho Parente<sup>1</sup>

**Resumo**

O objetivo deste trabalho é entender o processo da consolidação do agronegócio no Brasil, passando por contradições existentes nesse modo de produção, tanto no urbano como no rural, destacando o setor sucroenergético e sua concentração do estado de São Paulo. O texto está dividido em três partes, onde na primeira, analisa-se as relações contraditórias que existem entre o campo e a cidade que podem ser melhor entendidas a partir de relações contraditórias entre classes existentes no campo e na cidade. Na segunda parte, consideram-se as políticas governamentais que regularam o sistema em diferentes fases, abordando momentos históricos importantes da intervenção do Estado no setor sucroenergético. Neste setor, em específico, observa-se uma forte concentração das atividades no estado de São Paulo, sendo 46,24 % do total de agroindústrias canavieiras brasileiras localizadas neste estado. Por fim, nas considerações finais, entende-se que o processo de consolidação é caracterizado principalmente pela territorialização do setor e centralização do capital.

**Palavras-chave:** relações contraditórias, campo-cidade, incentivos fiscais, setor sucroalcooleiro.

---

<sup>1</sup> Engenheira química, mestranda em geografia pela Unicamp, Instituto de Geociências, Campinas, SP, Brasil. <taiscoutinhop@gmail.com>

**As contradições da expansão dos complexos agroindustriais**

Para Singer (2002), a cidade, de maneira geral, pode ser entendida como o local em que é recebido o excedente alimentar do campo, ou seja, quando o produtor do campo produz mais que o suficiente para a sua subsistência e assim, transfere seu excedente para a cidade. Nesta análise, o campo pode subsistir, mas a cidade não, porém, para a cidade existir, é necessária que haja a relação de dominação e de exploração que garanta esta transferência do mais-produto, resultando em um processo de constituição de uma classe que, sendo dominante, não tem necessidade de realizar atividades de produção direta (Singer, 2002). No processo de constituição das cidades, parte do mais-produto permanece com valor de uso, mas lhe é atribuído, também, um valor de troca, sendo ele transformado em mercadoria.

No Brasil, aproximadamente 85 % da população ocupa área urbana (IBGE, 2010). Para Harvey, a cidade e o urbano podem ser entendidos como o local onde o capital investe o seu excedente, sendo, após a década de 70, investido principalmente na industrialização. No processo de modernização da agricultura, seguindo a lógica do agronegócio globalizado (Gomes, 2009), há uma expansão da área urbana, o capital passa a investir, também, nesta modernização e, desse modo, se intensificam as relações contraditórias campo-cidade. A lógica agrícola obedece à acumulação industrial a partir de um processo de territorialização que é protagonizado por capitalistas industriais, capitalistas agrícolas e proprietários de terra que se unem e desenvolvem os complexos agroindustriais (CAI). Essa união se sustenta na exploração do trabalho e na apropriação da terra (Bellentani, 2015). A formação dos CAI em países menos desenvolvidos, por exemplo, tornou a agricultura um setor subordinado às empresas multinacionais.

Nos CAI, o lado agrícola perde a importância e o lado industrial é abordado como conjunto de atividades do grupo que controla a indústria local e suas formas de gerenciamento (Heredia et al., 2010). É preciso compreender a sociedade do agronegócio para além do crescimento agrícola e aumento da produtividade, sendo necessário refletir sobre as circunstâncias que informam o movimento de expansão das atividades aí inscritas (Heredia et al., 2010).

No Brasil, os CAI se caracterizam como um modelo de organização da agricultura na forma de grandes fazendas modernas, com pouca mão-de-obra e com o predomínio da monocultura

destinada para exportações de commodities agrícolas, atendendo ao mercado globalizado (Arruda, 2007). Cada sistema de produção agrícola se dedica a poucas culturas e leva ao fim da subsistência do trabalhador do campo, pois ele deixa de produzir alimentos para ele e passa a produzir alimentos para exportações (Singer, 2002). O trabalhador rural é transformado em um agricultor especializado e é obrigado, então, a comprar alimentos para sua sobrevivência, além de buscar insumos já industrializados para sua operação no campo, intensificando o processo de industrialização do campo que facilitado pelo aprofundamento do uso de ciência e tecnologia e informação ao território rural. Este aprofundamento tecnológico é implantado no campo de maneira desigual, levando a reflexão de que essas inovações são forças produtivas que devem ser pensadas a partir das relações sociais de produção as quais se aplica, podendo o aparato tecnológico ser visto como uma estrutura de controle que procura disciplinar o trabalho e valorizar o capital (Aracri, 2010).

No processo de formação dos CAI, as políticas públicas são pensadas a partir deste modelo de “modernização” agrícola para certos espaços, dotando de um novo conjunto de objetos e ações que os diferencia de outros espaços, promovendo a constituição de regiões produtivas (Santos, 1985 apud Gomes, 2009). O limite campo-cidade torna-se difuso ao levar em conta, por exemplo, o surgimento de cidades funcionais do agronegócio, as chamadas Regiões Produtivas Agrícolas (RPA) (Elias, 2011). As RPA são compostas por espaços agrícolas e urbanos que foram escolhidos como potenciais a receber investimentos públicos e privados. Estas regiões atendem ao mercado globalizado e se organizam com base na imposição deste (Elias, 2011). Ainda segundo Elias (2011), não basta uma cidade estar inserida na RPA para ser classificada como cidade do agronegócio, é necessário que haja uma hegemonia das funções inerentes à agroindústria globalizada sobre as demais funções urbanas locais. Desse modo, os conflitos sociais nessas regiões são intensificados, pois segundo Santos (1994) quanto mais um país adota uma política voltada para o mercado externo, cuja lei é estranha às necessidades reais do país, mais se tem a desigualdade dos espaços.

Então, qual a justificativa para a implantação desse sistema de produção que afeta negativamente o agricultor, a principal figura da agricultura? A consolidação do agronegócio foi justificada, principalmente, a partir da instauração do paradigma da Revolução Verde. A “modernização” do campo ocasionaria um aumento da produtividade agrícola e,

consequentemente, levaria ao fim da fome mundial (CUT, 2015). Como se pode perceber, é uma tentativa de despolitização do debate da fome, tornando-o estritamente técnico (Chã, 2016).

A Revolução Verde, como prometido, foi responsável por um aumento considerável na produção de alimentos, mas o problema da fome mundial não foi solucionado, visto que muitos alimentos são produzidos em países periféricos e destinados para países centrais como Estados Unidos, Japão e membros da União Europeia. Além disso, hoje, sabe-se que a indústria alimentícia produz mais que o dobro necessário para alimentar a população mundial, porém metade dos alimentos é desperdiçada (IMEchE, 2016). Logo, mesmo que a produção tenha sido suficiente para alimentar a população mundial, as relações político-econômicas que sustentam o agronegócio não permitiram solucionar o problema da fome.

### **A influência do Estado na expansão do setor sucroenergético**

No início do processo de disseminação do paradigma da revolução verde, houve apoio e total intervenção do Estado. Em seguida, ocorreu forte participação de empresas, principalmente multinacionais, reduzindo a participação do Estado e intensificando o uso de políticas neoliberais. Nesta seção, pretende-se entender a participação do Estado no agronegócio, destacando o setor sucroenergético brasileiro.

#### **• O Estado como incentivador dos complexos agroindustriais**

Sabe-se que o aparato político estatal é necessário tanto para os exploradores, como para os explorados, grupos sociais e indivíduos quando, por exemplo, o Estado regulamenta as leis do trabalho, os tributos imobiliários e o zoneamento do solo, além disso, financia obras de infraestrutura e equipamentos para consumo coletivo. A partir do zoneamento do solo, por exemplo, o Estado determina o que, como, quando e onde plantar. Porém, não se deve entender o aparato político estatal como domínio dos capitalistas, ele é muito mais uma forma política do capitalismo (Mascaro, 2013).

“Não há poder político indiferente aos trabalhadores, assim como não há poder político que lhes possa ser libertador, porque não há poder político indiferente ao capital” (Mascaro, 2013).

No processo de modernização agrícola, o Estado atua como financiador e articulador dos agentes envolvidos. Este processo é normalmente entendido como uma modernização

conservadora, pois houve a modernização técnica, mas se conservou as formas de relações sociais do passado, concentradora e excludente, sendo o Estado fundamental para garantir a ampliação da força de trabalho e da ordem social.

Quando se estuda agronegócio, faz-se necessário pensar no Estado e nas políticas públicas, que viabilizaram além da sua consolidação, sua expansão (Heredia et al., 2010). A presença do Estado, contudo, ocorre em concomitância à presença de grandes grupos empresariais que se somaram aos fazendeiros tradicionais. A política de financiamento adotada pelo Estado apresenta uma contrapartida nos gastos quando, por exemplo, a situação de endividamento passa a desempenhar papel importante nas negociações entre governo e produtores rurais em torno das políticas públicas agrícolas (Heredia et al., 2010).

Falando de políticas públicas agrícolas, pode-se citar o Estatuto da Terra editado em 1964 como uma das políticas públicas que tem como objetivo organizar a estrutura fundiária do país, colaborando com a necessidade de expansão do capitalismo industrial e financeiro. Neste período pós-1964, o Brasil é caracterizado pela centralização do poder nas mãos do Executivo e pela fragmentação do aparelho do Estado (Santos, 1993 apud Gomes, 2009). A década de 1970 é marcada por políticas públicas voltadas para irrigação no Nordeste brasileiro (Gomes, 2009). Entre estas políticas públicas podem ser citadas o Programa de Irrigação do Nordeste a partir do qual surgem os perímetros irrigados públicos com o objetivo de aproveitar os vales úmidos e elevar a produtividade (Gomes, 2009). Na década de 1980, mesmo com a crise fiscal e financeira do Estado, este procurou buscar investimentos para as culturas de exportação, procurando melhorar a balança comercial e pagar a dívida externa (Gomes, 2009). Neste período, a irrigação passa de política pública para política privada atendendo exclusivamente as demandas do mercado globalizado.

As relações entre Estado e setor privado foram alteradas após a promulgação da Constituição de 1988 como reforça Barros et al. (2002):

“A promulgação da Constituição Federal de 1988 reforçou o poder do Congresso (que voltou a ser responsável pela aprovação do Orçamento da União) e diminuiu o papel do Estado como interventor na economia brasileira (cuja ação de planejamento passou a ter caráter apenas indicativo), alterando completamente as relações entre Estado e setor privado anteriormente estabelecidas”. (Barros et al., 2002)

Ainda assim, o Estado tem papel fundamental nas políticas regulatórias do agronegócio como a reserva de mercado para produtos e insumos agrícolas, a isenção de IPI (Impostos sobre Produtos Industrializados) de agrotóxicos, máquinas e equipamentos, e a isenção de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) para diversos tipos de produtos agrícolas (Regazzini et al., 2012). Desde 2008, o Brasil é o maior consumidor mundial de agrotóxicos, sendo este ‘título’ alcançado por intermédio de incentivos fiscais, financeiros e técnicos associados à expansão do agronegócio no país. No ano de 1975, o Plano Nacional de Desenvolvimento Agrícola incentivava e exigia o uso de agrotóxicos, oferecendo financiamentos para esses insumos (Rigotto et al., 2011 apud Melo et al., 2016).

No Decreto Federal 5.630, de 22 de dezembro de 2005, são reduzidas a zero as alíquotas da Contribuição de PIS/PASEP e Cofins existentes na importação e na comercialização no mercado interno de adubos, fertilizantes, defensivos agropecuários e outros (Melo et al., 2016). Estes autores reforçam que no Convênio do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) 100/97 houve a redução da base de cálculo dos insumos agrícolas em 60 % no ICMS, sendo que alguns estados optaram por base de 100 %, como exemplo cita-se o Ceará.

“Cláusula primeira: Fica reduzida em 60 % a base de cálculo do ICMS nas saídas interestaduais dos seguintes produtos : I – inseticidas, fungicidas, formicidas, herbicidas, parasiticidas, germicidas, acaricidas, nematicidas, raticidas, desfolhantes, dessecantes, estimuladores e inibidores de crescimento, vacinas, soros e medicamentos produzidos para uso na agricultura e na pecuária, inclusive inoculantes, vedada sua aplicação quando dada ao produto destinação diversa” (Melo et al., 2016).

Percebe-se então, um forte incentivo estatal quanto à expansão do agronegócio em diferentes esferas, passando por diferentes fases, desde incentivos públicos até incentivos privados. No setor sucroalcooleiro, em específico, houve uma alteração do ambiente institucional que trouxe a necessidade de articulação entre os agentes privados, já que o Estado, anteriormente, tinha funções de planejamento e comercialização dos produtos do setor além de ser o mediador de conflitos existentes.

- **Políticas públicas para expansão do setor sucroenergético, destacando sua concentração no estado de São Paulo**

Sabe-se que existem três principais produtos industriais obtidos a partir da cana-de-açúcar: o álcool etílico, o açúcar e a bioenergia (Regazzini et al., 2012). O setor sucroenergético pode ser caracterizado como toda a estrutura produtiva desses três produtos desde a produção dos insumos até a venda ao consumidor final (Regazzini et al., 2012). O etanol (álcool etílico) surge como uma alternativa mais viável para combustíveis fósseis depois da primeira crise do petróleo, ocorrendo o incentivo ao seu uso a partir de incentivos à aquisição de novos veículos, por exemplo, por meio da redução do IPI, reestruturando o setor sucroenergetico no país (Castillo, 2015). Além disso, o Brasil adotou um modelo de desenvolvimento para se tornar autossuficiente em bioenergia e um grande exportador de etanol e de tecnologias envolvidas na sua produção, baseando-se numa acelerada expansão do monocultivo de cana-de-açúcar (Castillo, 2015).

A produção de cana-de-açúcar é marcada por uma forte territorialização do monopólio que é evidenciado a partir da apropriação crescente da renda fundiária dos grupos usineiros que possuem o controle do processo produtivo e determinam o preço da cana (Thomas Junior, 1988 apud Bellentini, 2015). Este controle é possibilitado, principalmente, a partir do controle da terra e da água, possibilitando, ao capital, condições para a prática da irrigação e intensificando as possibilidades de expansão territorial para fins produtivos (Thomaz Junior, 2010).

Para analisar este setor, serão definidos momentos históricos marcantes no processo de desenvolvimento da agroindústria canavieira. Nas décadas de 1970, 80, 90, 2000 os empréstimos e financiamentos, nos distintos governos do Estado brasileiro variaram, mas nunca deixaram de existir (Bellentini, 2015).

Entre o início dos anos 1930 e 1991 nota-se uma regulação direta do Estado no setor sucroenergético. Nos anos iniciais da década de 1930, o governo teve o interesse de proteger a indústria do açúcar, responsabilizando-se por adquirir o excesso do açúcar produzido. Além disso, estimulou a produção de etanol anidro, estabelecendo que 5 % de etanol anidro deveriam ser misturados à gasolina (Granco et al., 2015). Para possibilitar essa medida, novas destilarias deveriam ser construídas, o que levou ao descontentamento dos usineiros pelo seu elevado custo, ocasionando a criação do IAA (Instituto de açúcar e álcool) para reforçar as políticas governamentais.



Com a busca da diminuição da dependência no petróleo, o governo cria o Proálcool em 1975, objetivando misturar à gasolina 25 % de etanol até 1980 (Granco et al., 2015). O governo passou a fornecer créditos para a instalação de destilarias além de incentivar a fabricação de carros que também poderiam ser usados com etanol e facilitar aos consumidores a compra de novos carros por meio de incentivos fiscais.

Entre o início da década de 1990 e início da década 2000, o setor passa por uma reestruturação. Em 1990 o governo fechou o IAA e revogou alguns conselhos administrativos do Proálcool, provocando a desregulação do setor (Granco et al., 2015) e deslocando o Estado da centralidade do setor. Neste período, cresce a importância das associações setoriais como UNICA (União da Indústria de Cana-de-açúcar) e ORPLANA (Organização dos Plantadores de Cana) em um contexto de políticas neoliberais. Em 1997, criou-se o Conselho Interministerial do Açúcar e Álcool (CIMA), com o objetivo de mudar o sistema descentralizado de tomada de decisões e de analisar e propor políticas relativas ao setor sucroalcooleiro (Barros et al., 2002). Bellentini (2015) reforça a reestruturação do setor neste período:

“No final dos anos 1990, passada a inviável experiência do 1º governo FHC de acumulação de déficits externos crescentes e contínuos, o Brasil virou a ‘bola da vez’ da especulação financeira internacional em 1999, o que forçaria o segundo mandato de FHC a reorganizar sua política externa para gerar saldos comerciais de dívidas a qualquer custo. Nesse momento começou a reestruturação econômica do agronegócio, diretamente vinculada à expansão mundial das commodities.” (Bellentini, 2015)

Nesta fase de liberalização do setor, os grupos empresariais monopolistas consolidam a concentração econômica e territorial como características edificantes para o desenvolvimento do setor sucroenergético (Bellentini, 2015).

O início da década de 2000 é marcado por medidas colaborativas do Estado brasileiro para a produção de etanol e manutenção do aumento da produção de açúcar. Há uma expansão acelerada do setor e, conseqüentemente, da área plantada de cana-de-açúcar, a partir de políticas alternativas que visam a liberalização do mercado (Barros et al., 2002). No estado de São Paulo, pode-se observar claramente essa expansão do setor e, conseqüentemente, da área plantada de cana-de-açúcar, como mostra o mapa 1, que explana a área total cultivada de cana-de-açúcar, em 2004 e 2014, levando em conta a cana disponível para colheita e a cana reformada. A cana reformada é a classe das

lavouras de cana que não serão colhidas devido à reforma com cana planta de ano-e-meio ou por serem destinadas a outro uso (CANASAT, 2014).

Neste período, é importante ressaltar três aspectos: 1. O crescimento acelerado do setor a partir do advento dos motores flex fuel (Szmrecsanyi, 2009); 2. Centralização do capital a partir de grandes grupos financeiros e estrangeiros, de diversos setores econômicos e com a participação de fundos financeiros; 3. Crise do setor que se iniciou em 2008 e afetou brutalmente em 2010, havendo paralisação total de unidades industriais.

A crise, conhecida como crise do neoliberalismo, ocorreu principalmente devido ao controle do preço da gasolina, queda da cotação internacional do açúcar, elevação dos custos de produção, redução do crédito para renovação do plantio e fatores climáticos. Mesmo com essas adversidades, do total de licenciamentos de automóveis no Brasil, houve um aumento de 83,1 % no ano de 2011 para 88,5 % em 2013 (Castillo, 2015). Oliveira (2014) reforça a importância da crise mundial de 2008 para a reorganização do setor sucroenergético:

“A crise mundial de 2008 pôs em cheque as políticas neoliberais para a agricultura, atingindo em cheio o capital financeiro mundial, revelando o quanto ele não era o fundamento do modo capitalista de produção, mas sim, os monopólios empresariais. É por isso que o setor sucroenergético no Brasil passou a conhecer como fundamental, a formação dos grupos empresariais nacionais, que continuam a grande história de hegemonia neste setor.” (Oliveira, 2014 apud Bellentini, 2015)

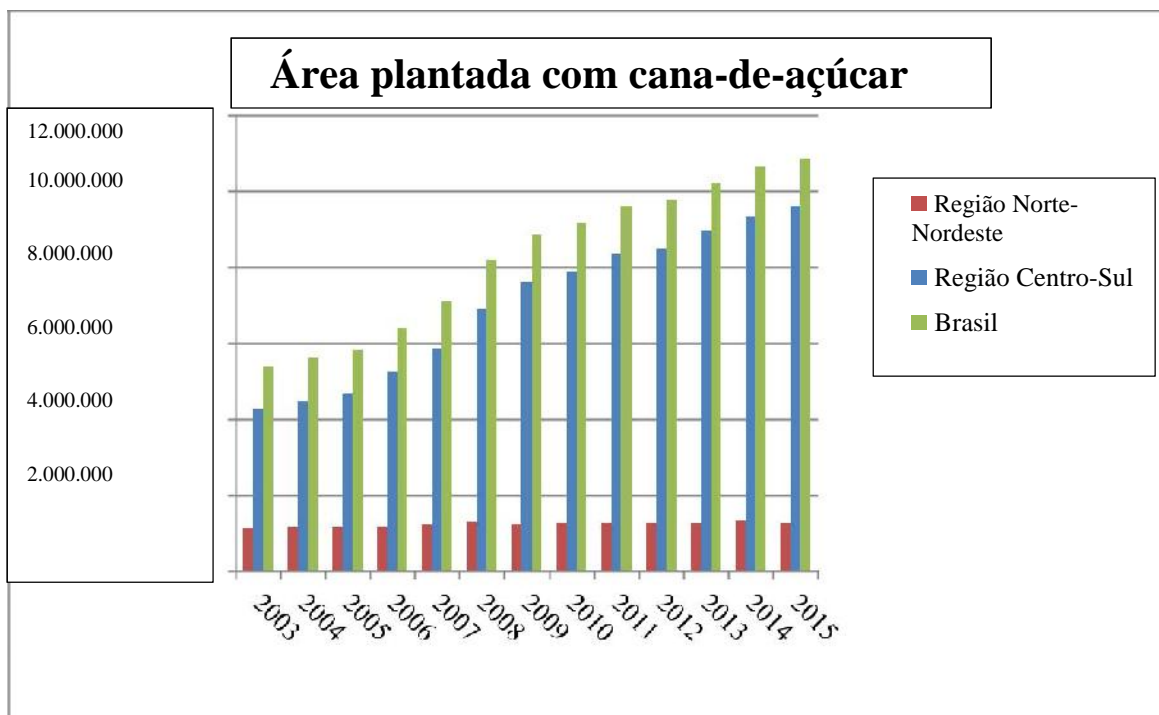
Mesmo com a abertura econômica do país e a desregulamentação do setor, o Estado ainda foi fundamental para alavancar a produção canavieira, sendo ele (o Estado) um grande aliado dos usineiros e latifundiários no Brasil. O Brasil possui 426 agroindústrias canavieiras, sendo 249 mistas, produzindo açúcar e álcool, 161 produzindo exclusivamente álcool e 16 unicamente dedicadas a produção de açúcar. (Borges 2012, apud Bellentini, 2015). No Estado de São Paulo estão alocadas 197 desse total de agroindústrias, sendo ele o estado que recebe os mais altos valores de desembolsos setoriais do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), entre 2001 e 2008 (65,7%). Atualmente, da área total de cana plantada no Brasil, 88,5 % está concentrada na região Centro-Sul do país, como pode-se observar no gráfico 1. Desta área plantada na região Centro-Sul, 59,63 % está no Estado de São Paulo, seguindo por

**O papel do estado na expansão dos complexos agroindustriais...**

11,15 % em Minas Gerais, e 10,05 % em Goiás (UNICA, 2015), como pode ser observado no mapa 2.

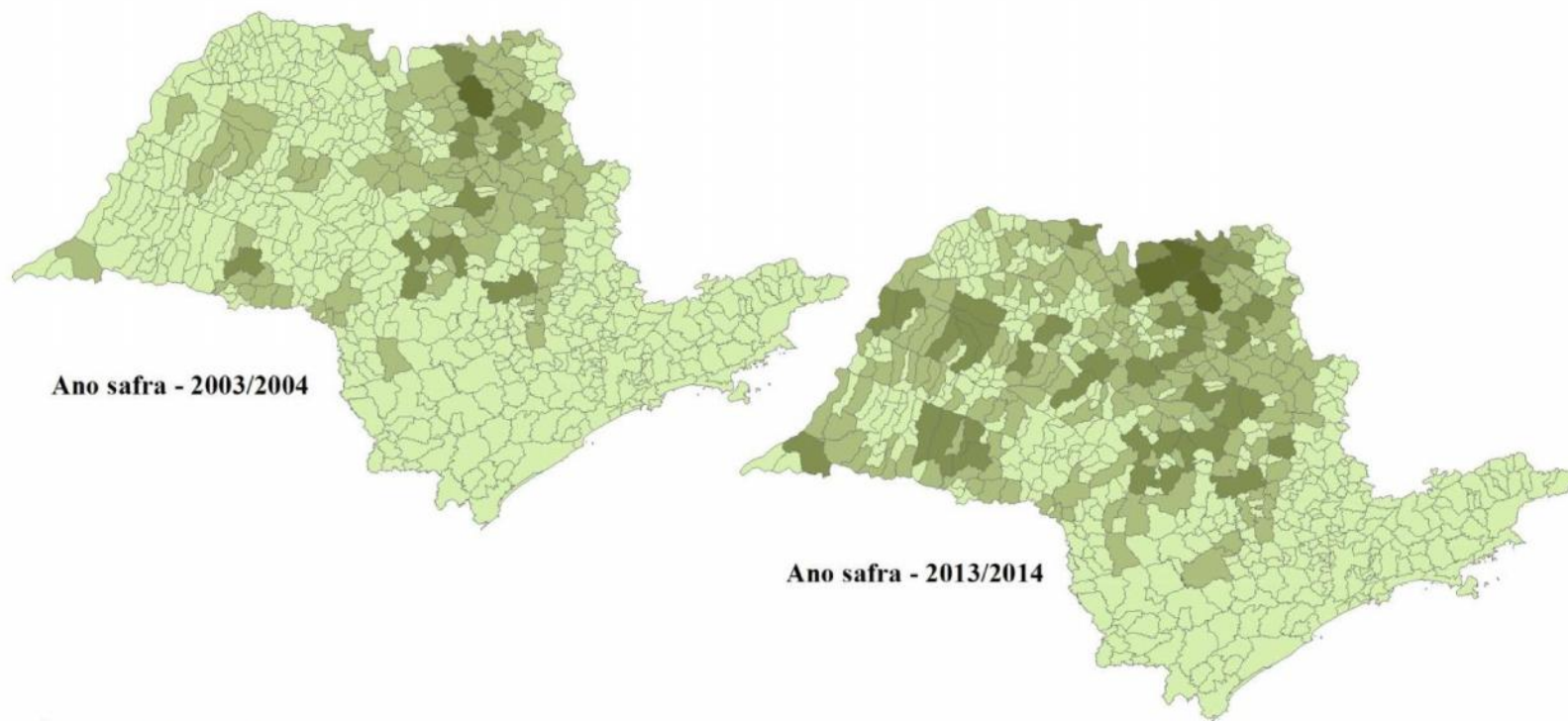
Diante disto, São Paulo é o estado que tem maior importância para o setor sucroenergético brasileiro, sendo o responsável por 59,82 % da produção nacional de cana-de-açúcar em 2008 (Regazzini et al., 2012). Boa parte desta produção recebe fortes incentivos fiscais para exportações, principalmente do produto açúcar. Regazzini et al. (2012) avaliaram que o percentual total de tributos incidentes sobre um litro de álcool vendido ao exterior é de 6,08 % de seu preço, enquanto para o mercado interno este valor sobe para 21,73 % do seu preço. O açúcar possui uma lógica parecida: o açúcar vendido ao exterior esta sujeito a uma carga tributaria de 5,77 % enquanto o vendido no mercado interno tem o valor de 27,02 % do preço. Isso ocorre porque os tributos ICMS, PIS (Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) e IPI apresentam isenção para vendas ao exterior, incentivando as exportações (Regazzini et al., 2012).

Gráfico 1 – Gráfico de área plantada com cana de açúcar no Brasil, na Região Norte-Nordeste e Centro-Sul.



Mapa 1

### ESTADO DE SÃO PAULO - ÁREA CULTIVADA COM CANA-DE-AÇÚCAR



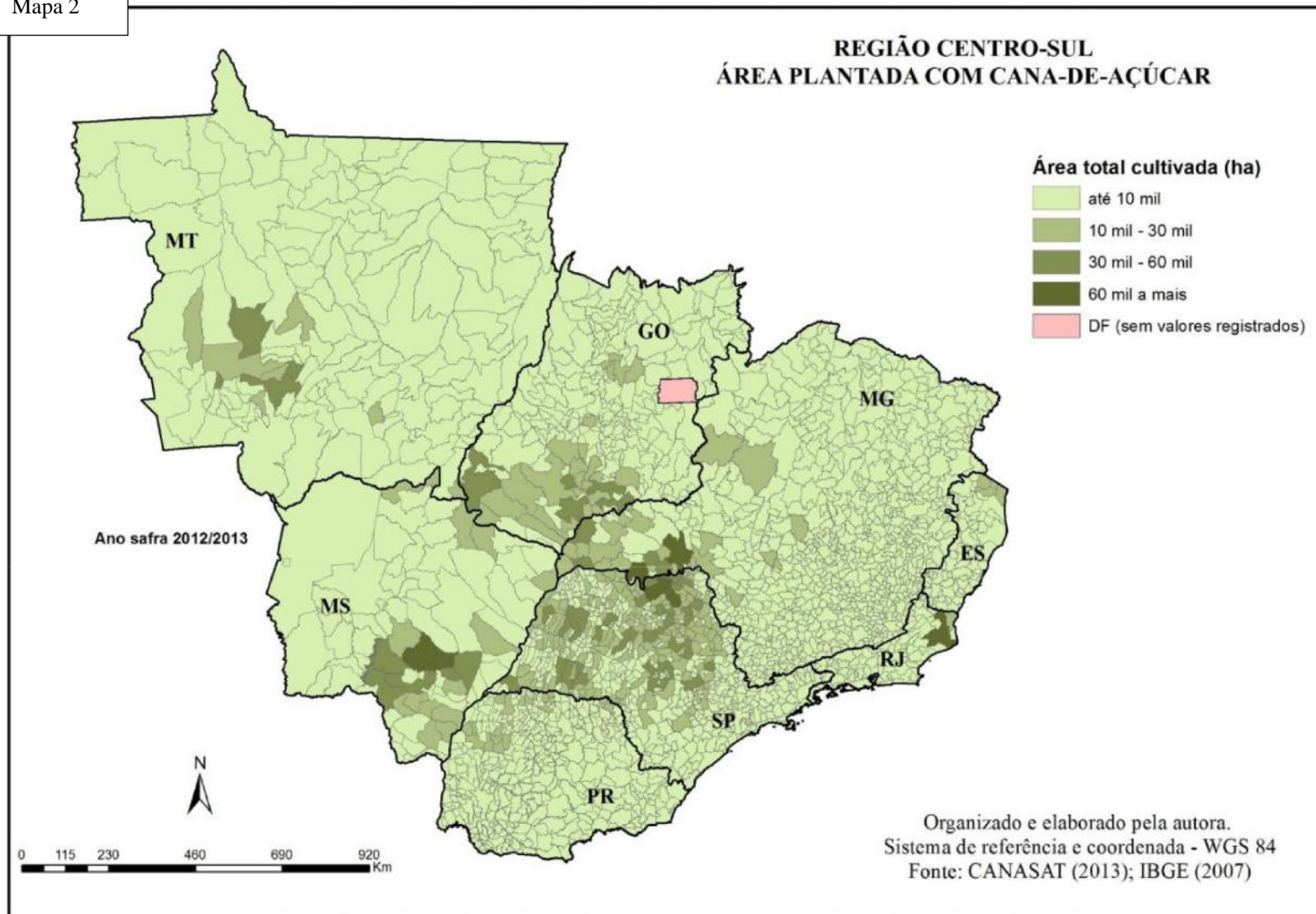
Área total cultivada (ha)

- até 10 mil
- 10 mil - 30 mil
- 30 mil - 60 mil
- 60 mil a mais

Organizado e elaborado pela autora.  
Sistema de referência e coordenada - SIRGAS 2000  
Fonte: CANASAT (2014); IBGE (2007)



Mapa 2





### **Considerações finais**

Para Gomes (2009), a dinâmica agroindustrial deve ser entendida para além do par dialético campo-cidade, sugerindo, então, a autora três outros pares: proprietário privado da terra - fração do capital na agricultura; fração do capital na agricultura - assalariados rurais e fração do capital fabril - proletariado industrial. A sugestão desses pares dialéticos surge por causa da unificação entre indústria e agricultura, sendo possível porque o proprietário das terras, o capitalista da agricultura e o capitalista da indústria são uma só pessoa que para produzir se sustenta no trabalho assalariado (Oliveira, 2005 apud Bellentani, 2015).

A modernização da agricultura servindo ao capital globalizado, a reorganização do território, principalmente com o surgimento de novos núcleos urbanos para atender as multinacionais, e a pequena resistência das RPA frente às demandas globais é fundamental para entender as novas fronteiras agrícolas. A relação contraditória deve ser estudada para além de uma relação de dicotomia e interdependência entre o campo e a cidade, mas o que deve ser entendido é a contradição entre campo e cidade a partir da contradição de classes que existem nesses dois campos, a nível local e global.

Dentro da agroindústria canavieira, por exemplo, é importante estudar sua evolução não apenas a partir das decisões de políticos e usineiros, mas também a partir dos proprietários de terra e de suas decisões sobre o uso da terra (Granco et al., 2015). No desenvolvimento do capitalismo no Brasil, a apropriação privada das terras e sua consequente transformação em mercadoria, além dos subsídios concedidos pelo Estado, é um fato determinante para a ampliação do processo de territorialização do setor sucroenergético. Oliveira (1983) reforça o monopólio existente na indústria canavieira:

“No caso do setor sucroenergético, o capital tem sabido implantar-se de forma monopolista nesse setor e mais, sem dúvida alguma a indústria açucareira representa hoje o exemplo mais significativo do processo de monopólio na produção com consequente subordinação da circulação aos desígnios da produção.” (Oliveira, 1983 apud Bellentini, 2015)

Assim, as relações de produção capitalista no campo podem ser caracterizadas de um lado pela unificação do proprietário da terra, do capitalista agrícola e do capitalista industrial sendo a mesma pessoa física ou jurídica e de outro lado, o processo de sujeição da renda da terra ao capital pelo lado dos setores de produção não tipicamente capitalistas como as terras

de trabalho camponês (Bellentini, 2015). Em muitas literaturas, que defendem ou não o setor sucroalcooleiro, é comum ler sobre sedimentação e consolidação da agroindústria canavieira no país. Estas palavras são eufemismos para lidar com o processo que ocorre de centralização do capital neste setor!

### **Bibliografia**

ARACRI, L.A. dos S. Reestruturação produtiva, território e difusão de inovações no campo: a agricultura de precisão em Mato Grosso. Rio de Janeiro: Arquimedes, 2010.

ARRUDA, Z.A. Onde está o agro desse negócio? Transformações sócioespaciais em Mato Grosso decorrentes do agronegócio. Tese de doutorado apresentada ao Instituto de Geociências, UNICAMP. Campinas, SP, 2007.

BARROS, G.S.C.; MORAES, M.A.F.D. A Desregulamentação do Setor Sucroalcooleiro. Revista de Economia Política, v. 22, n 2 (86), 2002.

BELLENTANI, N.F. A territorialização dos monopólios no setor suco energético. Tese apresentada ao programa de geografia humana na Universidade de São Paulo, USP, São Paulo, SP, 2015.

CANASAT – monitoramento de cana-de-açúcar. Projeto realizado por INPE, DSR, LAF.  
< <http://www.dsr.inpe.br/laf/canasat/tabelas.html> > Acesso em: 25/01/2017.

CASTILLO, R. Dinâmicas recentes do setor sucroenergético no Brasil: competitividade regional e expansão para o bioma Cerrado. GEOgraphia, ano 17 n.35, 2015.

CHÃ, A.M.J. Agronegócio e indústria cultural: estratégia das empresas para a construção da hegemonia. Dissertação de mestrado apresentada ao Instituto de Políticas Públicas e Relações Internacionais (IPPRI) da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”(Unesp), São Paulo, 2016.

CUT – Central Única dos Trabalhadores. Agrotóxicos, Impactos na vida e no Trabalho, 2015.

ELIAS, D. Agronegócio e novas regionalizações no Brasil. R. B. estudos urbanos e regionais, v. 13, n. 2, 2011.

GOMES, I.R. Difusão do agronegócio e novas dinâmicas territoriais. Terra Livre São Paulo/SP Ano 25, V.2, n. 33 p. 47-66, 2009.

GRANCO, G.; CALDAS, M.M.; BERGTOLD, J.S.; SANT'ANNA, A.C. Exploring the policy and social factors fueling the expansion and shift of sugarcane production in the Brazilian Cerrado. *GeoJournal*, 27, 2015.

HEREDIA, B.; PALMEIRA, M.; LEITE, S.P. Sociedade e economia do “agronegócio” no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v.25, n. 74, 2010.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE – Censo Demográfico, 2010.

Institution of Mechanical Engineers - IMechE. <https://www.imeche.org/news/news-article/half-of-all-food-produced-ends-up-as-waste-says-imeche> - acesso em 06/09/2016.

MASCARO, A.L. Estado e forma política (1976). Editora: Boitempo, São Paulo, SP, 2013.

MELO, J.A.T.; MARQUES, G.O.P. Os benefícios fiscais para os agrotóxicos: um debate acerca de sua (in) constitucionalidade a partir do Estado de Direito Ambiental e da ordem pública ambiental. *RJurFA7*, Fortaleza, v. 13, n. 1, p. 84-101, 2016.

REGAZZINI,  
L.C.; BACHA, C.J.C. A Tributação no Setor Sucroenergético do Estado de São Paulo: anos de 2000 e 2008. *RESR*, Piracicaba-SP, v. 50, n. 4, p. 801-818, 2012.

SANTOS, M. Por uma economia política da cidade, o caso de São Paulo. Educ – editora da PUC-SP, 1994.

SINGER, P. A economia política da urbanização – Editora Hucitec, 2002.

SZMRECSANYI, T.; GONÇALVES, D.B. Efeitos socioeconômicos e ambientais da expansão da lavoura canavieira no Brasil. Anais. Congresso LASA (Associação de Estudos Latinoamericanos). Rio de Janeiro, 2009.

THOMAZ JUNIOR, A. O agrohídronegócio no centro das disputas territoriais e de classe no Brasil no século XXI. *Campo-Território: revista de Geografia Agrária*, v.5, n.10, 2010.

UNICA – União da Indústria de Cana-de-açúcar. <  
<http://www.unicadata.com.br/historico-de-area-ibge.php?idMn=33&tipoHistorico=5>>  
acesso em 30/01/2017