

Elites econômicas e elites políticas frente à democracia: as fontes da debilidade institucional argentina em comparação com o Brasil

Luis Donatello

Tradução: Cecília Soares

Introdução

Empregar o termo “empresários” de maneira genérica é algo que pode trazer muitos equívocos. Ainda mais se consideramos que, em pleno século XXI, há setores significativos do mundo econômico onde se pode implantar a lógica da bricolagem e a dissolução de categorias da economia do século XX, quando se podia distinguir entre circuitos de produção, circulação e consumo (CARRUTHERS; UZZI, 2000).

Isto também se aplica, por extensão, à categoria “empresário”. Ao mesmo tempo, se consideramos, também, que existe a possibilidade de distinguir analiticamente diferentes variedades de capitalismo, a questão se torna ainda mais complexa. Isto no sentido em que, embora cada forma econômica seja global, cada uma implica diferentes tipos de categoria dirigente no mundo dos negócios (DONADONE, 2010, p. 66-78).

Deste modo, com o propósito de compreender como se organizam os que mandam no mundo dos negócios, devemos expor e adotar diferentes conceitos e níveis de observação. Neste sentido, e com fins práticos, neste artigo utilizarei indistintamente os termos “elite econômica” e “líderes empresariais” como sinônimos. Considerando enquadrados por esse rótulo aqueles que conseguem definir, coordenar e promover demandas setoriais frente ao Estado e outros setores organizados (BOSCHI, 2013, p. 1).

Ao mesmo tempo, e de maneira idêntica aos diferentes coletivos, as elites econômicas transformam seus critérios de representação, tanto pelas transformações no sistema produtivo, como pela extensão – em geral, espasmódica – do processo de globalização e seus efeitos sociológicos: individualização, perda de tradição, desterritorialização, entre outros (BECK; GIDDENS; LASH, 1994). E, evidentemente, há que somar a estes fatores um fato inerente às democracias contemporâneas: seu caráter aberto, que pressupõe colocar em questão as instâncias de autoridade e demandas que transbordam das capacidades institucionais dos sistemas políticos e dos Estados (GAUCHET, 2007).

Por fim, proponho três níveis de observação para afrontar o problema que nos ocupa: um espaço instituído, outro instituinte e, então, redes político-empresariais. A partir do conteúdo aqui exposto, meu artigo se limitará a descrever, comparativamente, os ditos níveis, expor as diferenças sociológicas dos líderes empresariais, para concluir com um intento de explicação que não se baseie em elementos unilaterais.

As elites econômicas argentinas e brasileiras, e sua representação nos governos democráticos

Argentina: o problema normativo e as crises hiperinflacionárias

A representação patronal na Argentina foi duramente golpeada pela Ditadura militar (1976-1983). Mal ocorreu o Golpe de Estado, e a União Industrial Argentina¹ sofreu intervenções e foi diluída, assim como a Sociedade Rural se erguia como a principal corporação econômica na medida em que, além de representar o capital agropecuário, parecia funcionar com uma política econômica que enfatizava aquilo que, posteriormente, se denominaria a financeiri-

1 O motivo da intervenção foi a unidade que se constituía entre a UIA e a Confederación General Económica (CGE). Esta última, com uma identidade claramente peronista, concentrava empresários e comerciantes de pequeno e médio porte. Este conjunto pressupunha um duplo caráter: o fortalecimento dos setores industrialistas do capital argentino e, ao mesmo tempo, a sua integração na proposta peronista de pacto social, junto com a Confederación General del Trabajo (CGT). Esse duplo movimento era percebido pelo golpe civil-militar de 1976 como fonte dos males da Argentina.

rização da economia². No entanto, à medida em que tal política apresentava fissuras, e que os setores sociais que poderiam ter sido beneficiários do golpe descobriam seus fracassos, as cúpulas castrenses foram mudando sua postura. Dessa forma, e tomando o Brasil como modelo – onde a CNI possuía uma longa tradição na representação dos interesses das elites empresariais –, os militares argentinos tentaram criar – com pouco êxito – uma nova UIA, despojada de seus elementos ligados às políticas das décadas anteriores. E isto sem qualquer marco legal que forçasse os empresários a se organizarem. Ao mesmo tempo, a SRA perderia influência nos anos seguintes, numa tendência que se aprofundou com o *agrobusiness*: não por acaso, há membros da SRA na UIA, e não no sentido inverso³.

Com isto, a chegada da democracia em 1983 encontra as cúpulas empresariais desorganizadas⁴ no enfrentamento dos desafios inerentes ao governo democrático. Deste modo, o papel da UIA durante o primeiro governo democrático foi – fundamentalmente – defensivo. Sobretudo na medida em que a política econômica entre 1983 e 1989 se caracterizou por tentativas errôneas

2 O plano econômico do ministro da Economia José Alfredo Martínez de Hoz (1976-1981) imbricou uma série de medidas cuja descrição é tarefa sumamente complexa. Existem, não obstante, múltiplas interpretações sobre seus significados. Podemos, para fins descritivos, listar uma série de pilares. Por um lado, eliminar os subsídios estatais dos setores menos competitivos da economia, quer dizer, boa parte do tecido industrial: dessa feita, tal aposta apontava diretamente para a reprimarização da economia. Por outro lado, abrir a economia ao capital e aos produtos estrangeiros tem por efeito de disciplinar os produtores locais, para que se tornem mais competitivos. E assim, de maneira congruente, criar um mercado de capitais, aproveitando as excepcionais condições internacionais de endividamento: este último, como em boa parte do Continente, conduziu à crise financeira da década seguinte.

3 Adiro, basicamente, à linha daqueles que sustentam que tal organização perdeu sua capacidade de influência nas últimas décadas (SIDICARO, 1983; HORA, 2012). Chegou a tal ponto que, em sua última colisão com as autoridades estatais, devido ao aumento das retenções agropecuárias, teve que se aliar com organizações antagônicas dentro da produção agropecuária, como a Federación Agraria Argentina (FAA) ou a Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada (CONINAGRO) – constituindo assim uma mesa de enlace junto com as Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) (LISSING, 2010b). Do mesmo modo, esse caráter aristocrático que possuía de início se dilui na medida em que filhos de imigrantes começam a ocupar cargos de direção. Esse fato indica que os proprietários agropecuários, hoje, já não são indivíduos, tão somente – que nada tem a ver com os antigos apelidos de “abolengo”, ou seja, “herdado dos avós” – mas corporações. E, nesse sentido, o *agrobusiness* – tal como vem se desenvolvendo desde a década de 1980 – tem transformado suas bases estruturais, aproximando os produtores agropecuários de outros espaços da atividade econômica (BASUALDO; BANG; ARCEO, 1999; RAPOPORT, 2009).

4 Isto não significava que o poder econômico não se defendia – de fato, as pressões para a estatização das dívidas contraídas no exterior, pelos agentes privados, mostrou o quão capazes eram certos grupos de fazer valer seus interesses – mas que atuou a partir da pressão setorial, sem que existisse alguma instância de coordenação.

de construir planos econômicos que não lograram uma concretização, e que tiveram como consequência uma crise hiperinflacionária⁵.

O governo seguinte resolveria alguns dos problemas da crise, com o custo de aderir principalmente ao programa resultante do Consenso de Washington. A política com foco na abertura consequente destes delineamentos aprofundou as divisões internas entre os setores da UIA: grupos econômicos concentrados *versus* pequenas e médias empresas, firmas transnacionais e grandes conglomerados locais enfrentados a firmas locais, e setores voltados para a exportação contra aqueles ligados ao desenvolvimento do mercado interno foram as clivagens mais significativas. Ainda assim, questões como a convertibilidade peso/dólar, a paridade cambial e a abertura foram, em realidade, os elementos que geraram um consenso, ou – nas palavras de Gastón Beltrán – um tipo de *lobby* dos vencedores (BELTRÁN, 2006). Precisamente, aqueles que, a princípio da década de 1990, estavam dispostos a ceder o que quer que fosse para resolver os problemas ligados à crise hiperinflacionária e ao estancamento produtivo, começaram a pressionar, uma década mais tarde – sem se manterem isentos de fissuras internas – por uma mudança de rumo. Por um lado, com a UIA participando de instâncias para resolver a crise do princípio do século, como foi a “Mesa de Diálogo”, impulsionada pela Igreja Católica e pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (AMEIGEIRAS, 2009). Por outro, com dirigentes que começavam a propor uma desvalorização consensual do peso – tema então tabu – para resolver os problemas de competitividade (LISSIN, 2010a).

É neste marco que, assim que a crise se tornou inevitável, a UIA apoiou os governos democráticos seguintes, na medida em que as elites políticas vernáculas precisavam de um apoio extrapartidário para sustentar uma governabilidade posta em xeque de maneira veemente. Desta maneira, o governo de Eduardo Duhalde (2002-2003) cria um Ministério da Indústria, cujo titular foi José Ignacio de Mendiguren, presidente da UIA até então, e que, assim que abandonou a função pública, retomou sua atividade enquanto dirigente corporativo. Em paralelo, durante o governo de Néstor Kirchner e de sua sucessora, Cristina Fernández de Kirchner, intentou-se somar organicamente

5 Um exemplo disto foi o *Plan Austral*, desenvolvido entre 1985 e 1988. Consistiu – em termos básicos – em uma política monetária heterodoxa para conter a inflação sem diminuir o crescimento, somando a este uma proposta de privatização mista das empresas públicas (DORNBUSCH; De PABLO, 1990).

dirigentes da UIA em diretórios de diferentes agências estatais, tentando dar à câmara patronal um lugar no seio do Estado: casos como o Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET), a Fundación Exportar – dependente do Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto –, ou a busca por consensos para políticas setoriais ilustram esta intenção.

Contudo, chocou-se com um problema normativo no qual se arrasta a UIA desde sua fundação, e que não foi superado durante a democracia posterior a 1983: seu *status* como representante dos interesses patronais e industriais. Nunca possuiu um *status* legal obrigatório e seu caráter de interlocutora legítima do Estado dependeu mais da vontade de buscar consensos por parte das elites políticas do que de uma prática organizada.

Assim, de maneira crescente, a partir das fissuras nas elites econômicas produzidas pelo conflito entre o Governo Nacional e diferentes produtores agropecuários, este vínculo foi se corroendo. De fato, o presidente que saía da UIA – novamente, José Ignacio de Mendiguren – integrou nas últimas eleições parlamentárias uma lista opositora, do mesmo modo que boa parte dos integrantes da Cámara Patronal começam a se mostrar cada vez mais críticos da gestão Kirchner.

No entanto, como sustento no início desse artigo, existe um outro nível no qual podemos nos ater: aquele ligado à busca pela geração de novas instâncias de representação, e que denominei “instituinte”.

Para além das câmaras, cujo *status* político segue a lógica própria das crises de representação inerentes à democracia, e mais ainda, se levarmos em conta o problema de um vazio legal que regule a interação entre empresários e Estado, podemos passar para um segundo nível⁶. É aquele que se manifesta em redes e associações de teor diverso. Desde o famoso Grupo de los 8⁷ até a mais recente Asociación Empresarial Argentina-AEA⁸, ou inclusive a Fundación

6 A tese de doutorado de Anibal Viguera, defendida na FLACSO-México, e logo convertida em livro, surge como alternativa a essa categorização (VIGUERA, 2000, p. 33-53).

7 Esta rede de organizações patronais teve a pretensão de influenciar os governos democráticos desde a sua conformação em 1987 até sua dissolução gradual em 1999, quando a UIA, a SRA, a Cámara de la Construcción e a Bolsa de Comercio de Buenos Aires formaram o Grupo Productivo (LISSIN, 2010a, p. 25; VIGUERA, Op. Cit.).

8 A AEA também é uma rede, mas de representantes de empresas. Fonte: <http://www.aeanet.net/socios/empresas/>.

Mediterrânea⁹ fazem parte deste segundo grupo. Ambas (Câmaras e associações) se relacionarão com a política democrática de diversas maneiras. A mais visível são as declarações midiáticas, ou as reuniões com altos funcionários do Poder Executivo, anunciadas na imprensa¹⁰.

Logo, a partir de um opaco jogo de pressões cruzadas com as diversas instâncias estatais, boa parte da política automotriz durante os governos democráticos e da conformação do MERCOSUL expõe esse tipo de interação (ETCHEMENDY, 2001). Nesse sentido, em 2002 surge a Associação Empresaria Argentina (AEA). É significativo que – assim como em outros lugares do mundo – as empresas e os líderes que a compõem estão na UIA. Com o que a AEA – de modo análogo, ainda que não idêntico ao Grupo de los 8 de anos atrás – se ergue como uma cúpula dentro da elite empresarial.

Vale a pena ressaltar que o seu *modus operandi* é difícil de conceituar. Basicamente, porque suas iniciativas desembocaram em dois tipos de ação. Realizar declarações na imprensa – não por acaso, um de seus baluartes é Héctor Magnetto¹¹ – e pedir audiências com membros do Poder Executivo, para reclamar uma série de medidas, que se resumem em uma maior institucionalidade. Novamente, faço referência a um termo recorrente no jargão empresarial, quando se confronta à política. Regras de jogo claras, transparência, previsibilidade – para mencionar alguns termos – são palavras que se associam, habitualmente, a este conceito. E cada um destes termos pode significar

9 Um tipo de *Think Tank* local, fundado em Córdoba, em 1977, que ocupou funções análogas aos institutos liberais brasileiros. Em outras palavras: a promoção e a pressão sobre as autoridades estatais de esta ou daquela linha de política econômica, particular ou geral. Seu grande êxito foi a nomeação de Domingo Cavallo e Juan José Llach como ministro e vice-ministro da Economia, respectivamente. Sobre isto, pode-se consultar: <http://www.ieral.org/institucional.asp>.

10 Tal é o caso do Grupo *María o Capitanes de la Industria*, que construiu um vínculo privilegiado com o presidente Alfonsín, sem que chegasse a se converter em uma instância de coordenação de políticas econômicas (VIGUERA, Op. Cit., p. 51-53).

11 Para além das polêmicas, e de seu confronto recente com o governo atual, a figura de Héctor Magnetto constitui um exemplo com rasgos significativos do ponto de vista sociológico. Basicamente, porque expressa uma trajetória que – iniciando-se na vida política – se torna uma liderança empresarial. Universitário ligado ao Movimiento de Integración y Desarrollo (MID), forma-se contador na década de 1970 e incorpora a equipe de Rogelio Frigerio, que facilita sua entrada no grupo *Clarín*. Ali se desdobrará numa carreira bem-sucedida, que o levará à posição de gerente geral da multimídia, possuindo uma parte majoritária de seu pacote de ações. Talvez a biografia realizada por José Ignacio López seja uma das leituras menos apaixonadas sobre o empresário midiático (LÓPEZ, 2008). Nela podemos ver como, no mundo da imprensa, os vínculos entre economia e política mantêm – talvez, de uma maneira mais exagerada – os traços opacos que tento descrever.

algo diferente, em função de quem o enuncie. Por trás disso se encontram as pressões setoriais de quem os enuncia. Novamente, nos encontramos ante um jogo de interesses opaco e desregulado. E, por isso mesmo, assim como o que vem acontecendo desde o retorno da democracia à Argentina, isto se deve à inexistência de mecanismos normativos que estipulem como devem se vincular elites econômicas e políticas.

Estas alternativas tampouco possuem um *status* legal análogo ao dos modelos mencionados. Reaparecem assim interrogações acerca das elites empresariais e políticas. Significa isto, então, que estas se constituem enquanto esferas separadas?

Se, pelo contrário, vamos a um terceiro nível de observação, vemos que a resposta é negativa: a imbricação entre ambos os componentes se torna algo mais forte e, ao mesmo tempo, opaco, manifestando-se de diversas maneiras. Todas elas supõem uma forte interação com os participantes da configuração estatal.

A forma mais visível, e também mais institucionalizada é a dos legisladores, que, ao mesmo tempo, são empresários ou representantes de alguma das organizações mencionadas. Um caso emblemático foi, nos anos 1990, Claudio Sebastiani¹². Na ocasião, era também presidente da UIA: isso derivou-se em uma certa incompatibilidade de funções, que culminaram em sua renúncia à entidade empresária, para privilegiar seu trabalho legislativo.

Outra maneira – não tão visível – pela qual se expressa o vínculo é a partir das intenções dos governos democráticos de incorporar representantes do mundo dos negócios na Administração Pública Nacional. O paradigma foi Domingo Cavallo, que, desde a Fundación Mediterránea e seu Instituto de Investigaciones, chega primeiro ao Ministério de Relações Exteriores, e logo ao de Economia. Agora, Cavallo era, nesse momento, o representante de um *think tank* empresarial. Também há casos de membros da alta gerência privada que acedem à Função Pública Nacional: por exemplo, Hernán Trossero, que, da

12 Sebastiani era um empresário têxtil, originário da Patagônia, que militou no Desenvolvimentismo. Chega ao Congresso na mão de Eduardo Duhalde, a partir de um acordo com a Unión Industrial Bonaerense. Sua renúncia foi motivada por dar *quórum* a uma reforma trabalhista impulsionada pelo Poder Executivo, contra a qual boa parte dos integrantes da UIA e ele próprio se opunham. Fontes: *La Nación*, Edição Digital de 29 de março de 1997: <http://www.lanacion.com.ar/65984-sebastiani-el-nuevo-titular-de-la-uia>; *Clarín*, Edição Digital de 4 de setembro de 1998: <http://edant.clarin.com/diario/1998/09/04/o-02201d.htm>.

PSA Argentina¹³, passa a ser Secretário de Indústria da Nação (Secretario de la Industria de la Nación) entre 1994 e 1996, para logo fazer parte do Serviço Exterior da Nação (Servicio Exterior de la Nación), até 1999. Prosseguiu então sua carreira no setor privado¹⁴.

Ainda menos visível é a conformação de redes entre empresários, legisladores e funcionários públicos.

Estas, por sua vez, vão se desenvolver a partir de três tramas diferentes. A primeira é a que tem a ver com decisões em termos de política econômica. Isto é comum em todo o mundo capitalista durante o século XX, por mais liberais que tenham sido (ou não) as variedades assumidas pelas economias nacionais. Na Argentina posterior a 1983 se tomaram diferentes medidas que implicavam favorecer o desenvolvimento de esta ou aquela região, ao mesmo tempo em que se fortalecia o compromisso de distintos empresários com a força econômica governante em cada momento. E isto era também uma maneira de integrar os empresários no jogo democrático. A forma mais visível e criticada foi o acesso à provisão de bens e serviços (COUTO, 2010, p. 8-10). Contudo, talvez o exemplo mais claro em que se manifestasse essa forma seja o das políticas de promoção industrial. Entre 1984 e 1987, o Parlamento votou uma série de leis acerca do favorecimento de províncias pobres e deterioradas da Região Metropolitana, chegando a uma verdadeira batalha interprovincial ali onde o partido governante se encontrava em uma situação minoritária, e todas as províncias possuíam uma representação equitativa: no Senado da Nação (Senado de la Nación). Desta maneira, gerava-se extensões impositivas e subsídios de longo prazo (15 anos) para empresas que se radicassem em províncias como San Luis, sem levar os custos em consideração: o PIB nacional acumulado, calculado apenas para essa província, era de 4,1% entre 1987 e 2003 (Ibidem, p. 57). Devemos somar a San Luis outras províncias: La Rioja, San Juan e o conjunto da Patagônia. O objetivo era, além de balancear geograficamente os critérios de desenvolvimento, gerar condições para uma indústria exportadora. Isto implicou o beneficiamento de algumas empresas em detrimento de outras, o que significava que estas políticas supunham a conformação entre grupos de empresários e diferentes agentes políticos, tanto a nível nacional como regional, a fim de entrar no grupo dos beneficiados.

13 PSA Argentina: Peugeot Citroën Argentina [NT].

14 Fonte: <http://ar.linkedin.com/pub/hernan-trossero/49/2a3/ba6>.

Apesar da política de convertibilidade, mantida entre 1989 e 2002, que desmantelaria boa parte destas iniciativas, as coisas não seriam tão simples como aparecem nas caricaturas de um certo senso político comum.

Em primeiro lugar, porque – para além daquilo que os economistas chamam de “distorção cambial” – houve setores protegidos, como a indústria automotora. Isto não acontecia, de modo algum, por acaso. Obedecia-se, por um lado, ao fato que tal setor permitia gerar uma cadeia de empregos a partir dos altos salários de seus integrantes. Pensemos que isto se dava num contexto no qual – para além do crescimento econômico – o emprego passa a ser um problema global, pelas transformações produtivas e pela transição de uma mão de obra fundamentalmente industrial para outra, voltada para os serviços. Em outras palavras, esta proteção fazia parte do que se denominava “políticas horizontais”. De maneira idêntica ao que acontecia com as políticas sociais, as autoridades nacionais determinavam a existência de setores estratégicos da economia, a serem protegidos ou promovidos – tais como a indústria do *software* ou a biotecnologia. Desta maneira, diferentemente dos outros ramos, protegia-se, incentivava-se o investimento estrangeiro ou subsidiava-se diretamente as firmas do setor – fundamentalmente, porque eram consideradas estratégicas para o desenvolvimento a longo prazo (COUTO, Op. Cit., p. 13-17). E, por outro lado, esta política seletiva obedecia às relações estabelecidas entre empresários e políticos na década anterior: então o vínculo não se diluía; se transformava à luz das mudanças do modelo de acumulação.

Em segundo lugar, frente à mencionada caricatura, podemos afirmar que a abertura da década de 90 do século passado foi não apenas comercial, como também financeira. Ela permitiu às elites empresariais vernáculas dois tipos de coisas nem sempre excludentes: de um lado, capitalizar as suas empresas. De outro, vendê-las e se dedicarem a atividades financeiras. Em outras palavras, diante da imagem de um empresariado local anêmico, entregue pelo governo para as mãos de capitais internacionais contra os quais não podia competir, podemos argumentar de maneira distinta. Fundamentalmente, argumentamos que existiu todo um setor social que, beneficiando a estatização da dívida externa, somou os recursos brindados pelo Estado, seja pela via da provisão de bens e serviços estatais, seja pela promoção industrial. E isso coroa a sua estratégia de acumulação, tanto pela venda de empresas, como pela capitalização das mesmas.

Finalmente, de 2001 aos dias de hoje, vemos outro tipo de política econômica, que sutura, no nível descrito, o vínculo entre empresários e o Estado. E isto tem a ver com as duas ferramentas dispostas, desde então, para fomentar o desenvolvimento industrial: o estabelecimento de um tipo de câmbio competitivo, e o financiamento pelo crédito. Deste modo, o grupo beneficiado anteriormente ou compra as empresas que havia vendido ou – para os que não o fizeram – encontra condições de competitividade extraordinária, a partir da megadesvalorização e à pesificação dos contratos. Medidas concorrentes, adotadas em 2002, forjaram as bases da decolagem industrial posterior: até pelo menos 2008, o setor, em seu conjunto, cresceu cerca de 8% anualmente (Ibidem, p. 10). É claro que nem todas as elites empresariais seguem o caminho descrito: é mais uma caracterização típico-ideal de uma modalidade de imbricação do que aquilo que queremos ressaltar. O vínculo entre estas esferas é o Estado.

Um segundo tipo de rede é o que ocorre no nível da conformação das empresas. Está claro que o período entre dezembro de 1983 e julho de 1987 foi diferente, em termos de participação do Estado na economia, e, de modo mais radical e diferente, as coisas tornam a mudar a partir de 2002. No entanto, mesmo nos momentos nos quais as medidas de ajuste foram as mais profundas, houve sempre outra modalidade de relação com os empresários. Esta deu lugar, por sua vez, a diferentes manifestações: a participação estatal em consórcios privados, a participação privada em consórcios mistos, ou a presença do setor privado em empresas estatais, ou, inclusive, em organismos públicos. Isto não é, em nenhuma medida, uma singularidade local, e corresponde, de maneira concorrente, com os momentos do capitalismo a nível mundial, e com a própria história do país.

Em relação à participação estatal em consórcios privados, esta é uma maneira tanto de injetar capitais, como de salvar uma empresa em vias de quebrar, ou controlar uma área estratégica para a economia, ou para a própria atividade política: os ressoantes casos midiáticos sobre empresas como TECHINT – uma das principais multinacionais de bandeira argentina – são uma expressão cabal desta forma. De sua parte, a participação privada em empresas ou consórcios mistos pode se ligar mais às necessidades dos diferentes partidos ou coalizões governantes de comprometer as elites empresariais com políticas governamentais, ou na hora de exercer políticas de *lobby*. Como também pode

obedecer a determinada política ou às necessidades financeiras do Estado: as privatizações da década de 1990 do século passado podem também se encaixar nesta categoria.

Todas as referências se unem em um ponto: esta modalidade permite que se vinculem altos gerentes entre si, ou que os empresários se tornem agentes políticos, e os políticos agentes econômicos. E, ao mesmo tempo, gera tramas que imbricam negócios e política.

Surge daí que, se consideramos os três níveis em seu conjunto, vemos que há, na Argentina, uma institucionalidade débil da representação das elites econômicas, e que, ao mesmo tempo, seu vínculo com seus análogos na vida política possui mediações obscuras. Aquilo que muitos intelectuais ligados ao meio empresarial (BOTANA, 2006) denominam “falta de institucionalidade” não significa apenas a ausência de previsibilidade e a continuidade neste ou naquele caminho político, mas, também, algo determinante: a inexistência de normas que regulem as relações entre poder econômico e poder político. Com isto, estas se caracterizarão por um jogo de soma zero, no qual as tramas político-empresariais desembocarão num cenário opaco, onde as crises inerentes aos ciclos *stop and go* da economia se aprofundarão e gerarão um clima de irreversibilidade: na medida em que não é possível gerar consensos, a solução para este antigo problema seguirá sempre aberta.

Brasil: um Estado autônomo e um empresariado dependente?

Embora a realidade brasileira seja muito mais complexa que a argentina, sobretudo devido ao desenvolvimento do capitalismo brasileiro nos últimos 50 anos, tentarei manter uma linha sintética, de fins comparativos.

Nesse sentido, as distintas rupturas que caracterizaram a política argentina na era posterior a 1983 impactaram diferentes níveis de representação empresarial. De maneira oposta, podemos estipular a hipótese de que, no Brasil, assim como a transição democrática seguiu um caminho paulatino, a realidade das elites econômicas também possui uma continuidade com o passado. Trata-se do que Boschi e Diniz definiram como problema em fins do século XX. Em outras palavras, é uma herança corporativa que tornava os empresários sumamente dependentes do Estado, e implicava a necessidade de

flexibilizar os critérios segundo os quais se havia regido os governos autoritários (DÍNIZ; BOSCHI, 2000). Basicamente, se abordamos a representação instituída, esta possui um caráter normativo muito mais claro do que no caso argentino, sendo a CNI o lugar aceito pelas elites políticas para a representação do poder econômico.

Deste modo, a CNI acompanhou a transição democrática, contando com boa parte de seus líderes de referência em continuidade com o passado autoritário. Como veremos, a maioria destes esteve ligada à Aliança Renovadora Nacional (ARENA) e seus desdobramentos: o Partido Democrático Social (PDS), a “Frente Liberal”, o Partido da Frente Liberal (PFL), o Partido Progressista Renovador (PPR), o Partido Progressista Brasileiro (PPB), e o Partido Progressista (PP)¹⁵.

Esta informação já nos aponta uma diferença significativa em relação à Argentina: a existência de um polo – certamente com alguma heterogeneidade interna – que unia elites econômicas e políticas em torno de metas definidas em função de conjunturas.

Nesse sentido, a liderança de Albano de Prado Pimentel Franco¹⁶ na CNI expressava, à sua maneira, a continuidade do projeto desenvolvimentista e da herança corporativa no seio da Nova República. Claro está que o contexto macroeconômico, a crise da dívida externa e as tentativas para combater a hiperinflação que caracterizaram a região na década de 1980 produziram fissuras dentro de um modelo de negociação entre elites econômicas, estatais e políticas, socializadas em outras condições: concretamente, o “milagre econômico” de 1968-1978 era difícil de repercutir nesta conjuntura, e daí a necessidade de renovar as instituições e práticas existentes.

Não por acaso, o programa de reformas de Fernando Henrique Cardoso suporá que a presidência da CNI seja assumida, transitoriamente, por um empresário forte na FIESP, mas socializado em critérios diferentes de seus

15 Para a caracterização sociológica dos líderes da CNI, recorreu-se a entrevistas realizadas pela imprensa e a dados disponíveis *on-line* pelo Poder Legislativo.

16 Elementos básicos de seu perfil sociológico podem ser vistos em: http://www.senado.gov.br/senadores/senadores_biografia.asp?codparl=89&li=48&lcab=1987-1991&lf=48 e http://www2.camara.leg.br/deputados/pesquisa/layouts_deputados_biografia?pk=161356&tipo=0.

antecessores: Mario Amato. E que este dure um ano apenas no cargo, para além do caráter polêmico de sua figura¹⁷.

Seu sucessor, Fernando Luiz Gonçalves Bezerra¹⁸, filiado, por sua vez, ao PMDB, suporá uma mudança na liderança da CNI em vários sentidos. Em primeiro lugar, por estar ligado a uma força política que, originariamente, tinha se oposto ao governo autoritário. Em segundo lugar, porque acabava de ocupar um cargo parlamentar por uma força que, apesar de formalmente opositora, dava seu consenso às transformações promovidas pelo Poder Executivo. Nesse sentido, vale a pena destacar que Bezerra foi chefe parlamentar do governo de Fernando Henrique Cardoso, para logo ser ministro da Integração: quer dizer, somava um conjunto de funções que – para além das dissensões internas da CNI – alinhava a Câmara patronal com o Poder Executivo.

Agora, embora soe contraditório, a mudança de figuras não implicava uma mudança em torno da ligação entre a representação empresarial instituída e o Poder Executivo Nacional, e tampouco o fazia a eleição de Armando de Queiroz Monteiro Neto, que, oriundo do PSDB, passa para o PMDB¹⁹.

Nesse sentido, e para além das tensões entre membros da CNI e das Câmaras estaduais, entre aqueles pró-reformas neoliberais, aqueles que se identificavam com as antigas experiências desenvolvimentistas, ou as primeiras tentativas, mornas, de um grupo de empresários para deixar de ver Luiz Inácio da Silva como um inimigo radical (DINIZ; BOSCHI, 2007, p. 37-96), temos uma liderança empresarial instituída e sumamente coesa. E isto num cenário no qual, apesar do Poder Executivo não encontrar um contrapeso, a longo prazo a ligação entre líderes empresariais e este último gerava um espaço de acordos. Algo que, à luz da comparação que proponho, nunca existiu na Argentina democrática.

Talvez a gestão de Robson Braga de Andrade marque uma clivagem. Fundamentalmente, a partir do desgaste de seu rival nas eleições pela liderança da

17 Sobre isso, consultar a nota de Monica Weinberg (21 de agosto de 2002). “O senhor polêmica”, na *Veja*. Edição digital: <http://veja.abril.com.br/210802/entrevista.html>.

18 Alguns elementos de sua trajetória podem ser reconstruídos a partir da nota da *Folha de São Paulo* de 8/05/2001. Edição digital: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/brasil/ult96u19519.shtml>.

19 Vide o seu perfil como legislador, disponível em: http://www2.camara.leg.br/deputados/pesquisa/layouts_deputados_biografia?pk=99227.

CNI – Paulo Skaf – poder-se-ia induzir uma mudança de rumo²⁰. À diferença de Skaf, Andrade possui um perfil mais técnico e menos enraizado no sistema político brasileiro. Ao mesmo tempo, tal perfil técnico poderia ser pensado também como a expressão de certas transformações nos timoneiros da economia brasileira, fruto, por sua vez, das mudanças produtivas associadas à globalização. Não obstante, essa avaliação corre o risco de ser superficial: apenas a evolução dos acontecimentos na próxima década poderá nos dizer em que sentido se transformou este plano da representação instituída.

O que mais desejo destacar sobre isso é que, se avaliamos, comparativamente, Argentina e Brasil, existe – ao mesmo desde a imposição dos governos democráticos, na década de 1980, e até hoje – uma grande diferença. Ao menos no nível do que venho chamando “representação instituída”, temos, na Argentina, uma liderança empresarial fragmentada, que vai ao encontro das políticas econômicas adotadas por diferentes governos. No Brasil, ao contrário, temos dirigentes muito mais enraizados no sistema político, onde – embora o Poder Executivo leve a dianteira – estes participam ativamente do Parlamento, e integram uma cadeia de acordos que permite gerar consensos.

Mas acontece o mesmo no plano da representação instituinte?

Se seguimos a caracterização realizada por Diniz e Boschi, quem, desde os anos 70 do século passado, cumpre essa função no Brasil são as organizações setoriais, que não viam nas Câmaras patronais regionais seu melhor porta-voz, e os institutos liberais (DINIZ; BOSCHI, 2000). Nesse sentido, vale a pena fazer referência à tese de Denise Gros, que realizou uma descrição sistemática deste caso. Segundo ela, seu surgimento tem um primeiro momento de apogeu, nas tensões entre empresariado e governo autoritário – especialmente com Geisel –, e daí a percepção, em diferentes setores, da iniciativa estatal como uma ameaça e daí a adesão ao neoliberalismo como brasão ideológico (GROS, 2002, p. 47-66).

Deste modo, temos uma primeira fase, na qual emergem organizações setoriais como a Associação Brasileira da Indústria de Base (ABDIB) ou a Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Nos anos 1980, há uma segunda fase, que se expressa em iniciativas dentro do setor industrial, como a União Brasileira de Empresários (UBE), do setor financeiro,

20 Para conhecer alguns traços do perfil de Skaf, pode-se consultar: <http://noticias.r7.com/brasil/noticias/michel-temer-diz-que-skaf-fara-parte-da-cupula-do-pmdb-20110513.html>.

como a Associação Brasileira de Bancos Comerciais e Múltiplos (ABBC), a Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF), ou, no âmbito agropecuário, como a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) ou – na década seguinte – a Associação Brasileira de Agribusiness (ABAG). Em paralelo e na mesma época é que surgem os Institutos Liberais, como o Instituto Liberal, a organização Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE) ou o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI).

É interessante assinalar que – apesar de algumas destas organizações serem posteriores – a reforma constitucional de 1988 significou uma oportunidade para este espaço instituinte. E aqui temos outra grande diferença em relação à Argentina: estes empreendimentos, independentes do Estado, têm algum tipo de representação em seu seio. Na medida em que podem abrir escritórios no Parlamento e, dali, acompanhar o jogo político, sua capacidade de instalação na dinâmica democrática é maior. E isto a partir de uma posição que não é equivalente, mas que possui pontos de contato com o *lobbying* norte-americano.

Com o que se percebe que o seu funcionamento é muito mais transparente do que no caso argentino.

Podemos então somar este espaço com organizações alocadas na Responsabilidade Social Empresarial e na Sustentabilidade, como o Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE) ou o Instituto Ethos; instâncias que nos fariam de uma nova leva de manifestações de interesses dentro do universo das elites econômicas (BOTTA, 2013, p. 23-63).

A partir do exposto, as redes político-empresariais também são muito mais claras²¹. Uma referência basta para demonstrá-lo: com a exceção de Robson Braga de Andrade, todos os presidentes da CNI vêm de famílias com fortes vínculos com a política estadual e nacional, e pelo menos dois – Pimentel Franco e Monteiro Neto – descendem de governadores. A maioria também ocupou, em algum momento, cargos no Poder Legislativo, com destaque para a presidência do Senado. Assim, dentro da complexidade do sistema partidário brasileiro, o PMDB parece ser – desde os inícios da democracia – a força política mais exitosa em incorporar pessoas ligadas ao poder econômico em suas filas.

21 Evidentemente, não podemos omitir casos de venalidade ou corrupção corporativa, que envolvem agentes estatais e privados. Todavia, insisto, tudo isto se encontra mais moderado do que no caso argentino.

Nesse sentido, e brincando com as categorias de Peter Evans, o Estado brasileiro teve uma autonomia e um peso inerentes às estruturas corporativas preexistentes à Nova República (EVANS, 2006). Contudo, e, insisto, comparativamente, suas elites econômicas e suas análogas políticas possuem uma organicidade inexistente na Argentina: daí o fato de que o empresariado não seja estritamente dependente do Estado, e mais uma parte ativa do mesmo.

Conclusões: Argentina e Brasil. Dois tipos de sociabilidade política das elites econômicas, e duas maneiras de vinculação com o Estado

De acordo com o exposto, as diferenças entre as elites econômicas argentina e brasileira são bastante grandes. Sobretudo se focamos no vínculo que possuem seus agentes com a vida política.

Fundamentalmente, a herança corporativa deu à representação patronal brasileira um *status* que – para além das tentativas neoliberais de dismantlar o aparato estatal – permite aos interesses econômicos mais visíveis ter voz e voto no jogo político. Isto se transmite a outras formas de representação do poder econômico, que possuem um grau de legitimidade expressado legalmente.

Inversamente, na Argentina, a participação política dos líderes empresariais é espasmódica e segue as crises, ao mesmo tempo financeiras e políticas, que repercutem no Poder Executivo. Essa dinâmica, apesar das tentativas para dar algum grau de organicidade à representação patronal, sobretudo nos últimos anos, conduziu à inexistência de normas que habilitem a participação dos interesses econômicos no Estado. Consequentemente, isto é feito de maneira indireta e obscura.

Essa relação entre dinâmica política e legalidade se complementa com a observação com a qual encerrei minha descrição. Se comparamos as pautas de socialização dos presidentes da CNI, e seus homólogos da UIA, durante a democracia, em ambos os países, vemos que a forma de socialização política é muito diferente nos dois casos. Na Argentina, de 1983 até hoje, é possível haver presidentes da UIA aparentados com o mundo da política partidária, mas há poucos casos de participação em cargos legislativos, para além da iniciativa

estatal: apenas três²², de 14 presidentes da UIA durante a democracia, exerceram papéis nesse sentido. E nenhum destes é oriundo de linhagens políticas, como seus pares brasileiros. Pelo contrário, e, como vimos, os presidentes da CNI têm tido uma forte presença como legisladores e suas famílias se encontram enraizadas no sistema político. Com o que, a relação entre normativa e dinâmica política aparece fortemente influenciada por algo que, no caso brasileiro, marca uma diferença: os critérios de socialização política de seus membros. E, ao mesmo tempo, isso faz com que o Estado não seja necessariamente percebido como uma instância agonal, como parece ser da parte dos líderes empresariais argentinos.

Referências bibliográficas

AMEIGEIRAS, A. La Participación de la Iglesia Católica en la Mesa del Diálogo Argentino-Puja y Tensiones en un Espacio Espiritual. In: MARTIN, J. P.; AMEIGEIRAS, A. (Ed.). *Religión, Política y Sociedad. Pujas y Transformaciones en la Historia Argentina Reciente*. Buenos Aires: Prometeo, 2009, p. 199-219.

BASUALDO, E.; BANG, J. H.; ARCEO, N. Las Compraventas de Tierras en la Provincia de Buenos Aires Durante el Auge de las Transferencias de Capital en la Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, v. 39, n. 155, p. 409-432, out./dez. 1999.

BECK, U.; GIDDENS, A.; LASH, S. *Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. [S. l.]: Stanford University Press, 1994.

BELTRAN, G. Acción Empresarial e Ideología. La Génesis de las Reformas Estructurales. In: PUCCIARELLI, A. (Comp.). *Los Años de Alfonsín. ¿El poder de la Democracia o la Democracia del Poder*. Buenos Aires, Siglo XXI, 2006.

BOSCHI, R. Governance Challenges, Institutional Building, and National Responses: Reflections on the Brazilian development trajectory. *Working Paper da School for Policies, Innovation, and Development Research web-SPIDERWEB/UFRJ*. 2013. Edição online: <http://inctppd.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf/Renato_Boschi.pdf>.

BOTANA, N. La Ciudadanía Fiscal Aspectos Políticos e Históricos. In: FUKUYAMA, F. (Ed.). *La Brecha entre América Latina y los Estados Unidos*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2006.

BOTTA, E. N. N. *Passos em falso? Os processos de formação do espaço das Consultorias em Sustentabilidade no Brasil*. 2013. Tese (Doutorado do Programa de Pós-graduação em Engenharia

22 Além dos já mencionados casos de Sebastiani e De Mendiguren, podemos acrescentar o de Osvaldo Rial, que foi deputado entre 1999 e 2003.

de Produção) – Centro de Ciências Exatas e de Tecnologia, Universidade Federal de São Carlos, São Carlos.

CARRUTHERS, B.; UZZI, B. Economic Sociology in the New Millennium. *Contemporary Sociology*, v. 29, n. 3, p. 486-494, 2000.

COUTO, B. *Desafíos para el Estado y los Actores Empresarios en la Definición e Implementación de la Política Industrial en Argentina*. In: DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL, [S. l.]: IDAES-UNSAM, n.11, 2010.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. A difícil rota do desenvolvimento. Empresários e a Agenda pós-neoliberal. Rio de Janeiro: HUMANITAS-IUPERJ, 2007.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. Globalização, herança corporativa e a representação dos interesses empresariais: novas configurações no cenário pós-reformas. In: DINIZ, E.; BOSCHI, R. (Ed.). *Elites políticas e econômicas no Brasil contemporâneo*. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 2000. p. 15-81

DONADONE, J. *In the World of Intermediaries: Consulting Firms, Business Press and the Reorganization of the Management Activities*. Berlin: Verlag, 2010.

DORNBUCH, R.; DE PABLO, J. C. The Austral Plan. In: SACHS, J. D. (Ed.). *Developing Country Debt and Economic Performance*. The Country Studies – Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico. [S. l.]: Chicago University Press, 1990, v. 2, p. 91-114.

ETCHEMENDY, S. Constructing Reform Coalitions: the Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization. *Latin American Politics and Society*, v. 43, n. 3, p. 1-35, 2001.

EVANS, P. El Estado como Problema y Solución. *Desarrollo Económico*, v. 35, n. 140, p. 529-562, 1996.

GAUCHET, M. *La Démocratie: d'Une crise a l'Autre*. Paris: Éditions Cécile Défaud, 2007.

GROS, D. *Institutos liberais e neoliberalismo no Brasil da Nova República*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 2002.

HORA, R. Los Anchorena: Patrones de Inversión, Fortuna y Negocios (1760-1950). *América Latina en la Historia Económica*, n. 37, p. 39-66, jan./abr. 2012.

LISSIN, L. Acción Colectiva Empresaria. ¿Homogeneidad Dada o Construida?. Una Análisis a la Luz del Estudio de las Corporaciones Empresarias en la Crisis de 2001. In: DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL, [S. l.]: IDAES-UNSAM, n. 3, 2010a.

LISSIN, L. *Federación Agraria Hoy. El Campo Argentino en Discusión*, Buenos Aires: Editorial Capin, 2010b.

LÓPEZ, J. I. *El Hombre de Clarín. Vida Privada y Pública de Héctor Magnetto*. Buenos Aires: Sudamericana, 2008.

RAPOPORT, M. Argentina: Economía y Política Internacional. Los Procesos Históricos. *Diplomacia, Estrategia e Política (DEP)*, n. 10, p. 27-51, 2009. URL: <http://www.mariorapoport.com.ar/uploadsarchivos/argentina_economia_y_politica_internacional.pdf>.

SCHVARZER, J. Una Elite Empresaria en la Argentina: la Unión Industrial Argentina. *Esaios FEE*, v. 2, n.17, p. 123-151, 1996.

_____. *Empresarios del Pasado. La Unión Industrial Argentina, Buenos Aires*. [S. l.]: Cisea/Imago Mundi, 1991.

_____. Promoción Industrial en Argentina. Características, Evolución y Resultados. *Documentos del CISEA*, n. 90, 1987.

SIDICARO, R. Poder y Crisis de la Gran Burguesía Agraria Argentina. In: ROUQUIEU, A. (Comp.). *La Argentina Hoy*. México: Siglo XXI, 1983.

VIGUERA, A. *La Trama Política de la Apertura Económica en la Argentina (1987-1996)*. La Plata: Ediciones al Márgen/FLACSO/UNLP, 2000.

