

Estado y empresarios en el Uruguay postdictadura.

Gerónimo de Sierra

6

Analizar la coyuntura actual en las relaciones entre el Estado y los empresarios supone tener presente que el país vivió una profunda crisis institucional (1968-1984) que si bien tuvo causas intervinentes específicamente políticas, que no pueden subsumirse en variables de otro tipo (Aguar, 1985; de Sierra, 1985 a), ella sería incomprensible sin tener en cuenta el carácter profundo y prolongado que tuvo el fin del modelo de sustitución de importación. En particular los veinte años de estancamiento del PBI, con sus efectos cualitativos y cuantitativos sobre el modelo de acumulación de capital, las estrategias de los empresarios, y más globalmente sobre el pacto social "neo batllista" y la propia estructura del Estado (Instituto de Economía, 1969; Macadar, 1982, de Sierra, 1985 b y 1987 b).

Es un tema consensual el hecho de que en el Uruguay previo a la crisis institucional el Estado y el sistema político expresaban un pacto o un equilibrio -inestable pero duradero- entre diversas fracciones del empresariado capitalista, amplios sectores medios y una parte de la clase trabajadora, así como que dicho equilibrio se fue desagregando desde fines de la guerra de Corea.

La crisis de régimen estuvo pues enmarcada en una aguda crisis de hegemonía posterior a esa fecha, con la consecuente transformación del bloque

de poder que sin grandes alteraciones internas había signado la estructura estatal uruguaya por varias décadas. Como analizamos en otro trabajo (de Sierra, 1987 b) "los sectores del gran capital 'modernizador' y más asociados a la lógica transnacional, debieron enfrentar no solamente el obstáculo de las otras fracciones del empresariado que carecían de un proyecto alternativo viable sino la inadecuación del sistema de partidos y sus mecanismos históricos de representación".

En el plano propiamente político e ideológico esa crisis se expresó -entre otros aspectos- en una abrupta emergencia al plano de la escena política de los grandes empresarios, quienes trataron de paliar la crisis de representación ocupando directamente la mayoría de los cargos claves del Poder Ejecutivo. Investigaciones inéditas de Carlos Real de Azúa, y las más recientes de Stoilovich y Rodríguez (1987), mostraron que en realidad ese proceso ya había comenzado en 1958. Pero, para la opinión pública de la época el fenómeno del "gabinete de grandes empresarios" de Pacheco Areco apareció como una ruptura con la tradición política nacional.

Desde importantes sectores del Partido Nacional y desde las fuerzas y sectores políticos que luego conformarían el Frente Amplio, así como de otros sectores de izquierda y los movimientos sociales, partieron voces sistemáticas de crítica a ese hecho,

acusando a los grandes empresarios -denominados como "la rosca" o la "oligarquía" según los casos- de asaltar el poder político y contribuir a desfigurar los patrones de cultura política tradicionales.

Para un empresariado acostumbrado a un "perfil bajo" respecto a sus relaciones con el Estado, eso significó un cambio importante y sin duda contribuyó a acentuar su tendencia a apoyar el giro autoritario en el manejo político de la crisis, facilitando su posterior integración sin traumas al proceso militarista (de Sierra, 1985 a).

En todo ese período fue sin duda el sector colorado de la "lista 15" y su líder Jorge Batlle, el que más nitidamente ensayó la expresión política del nuevo modelo de acumulación, pero con un éxito más bien pobre, al menos en lo referente al sistema político y sus manifestaciones electorales. Como veremos más adelante ese movimiento de transformación del Partido Colorado recién tiene una cierta culminación a la salida de la dictadura.

Por otra parte, esta mayor visibilidad de las relaciones entre los grandes grupos económicos y el Estado contribuyó a acelerar el alejamiento del bloque de poder de las clases aliadas y de apoyo, que aunque subordinadas, habían sido parte esencial del viejo equilibrio político y social.

La crisis de lo que hemos llamado el "populismo democrático" estilo uruguayo, dejó sin embargo casi

incambiado el papel central jugado desde larga data por el Estado en el proceso de acumulación y distribución del producto. No tanto en su carácter de productor directo como por el factor de regulación y asistencia, directa o indirecta, otorgada a los sectores del gran capital en expansión en cada fase o etapa histórica (Barran y Nahum, 1984; Real de Azúa, 1964; Instituto de Economía, 1969).

Junto a sus otras funciones redistribucionistas, este papel estatal de estímulo a los sectores del gran capital no siempre fue bien percibido por la literatura especializada. Ese fenómeno, junto a otra serie de características del propio espacio económico nacional (Buxedas, 1987), contribuyó significativamente al carácter altamente oligopólico de los sectores económicos dinámicos, por lo menos desde la década del treinta, especialmente para el sector industrial, aunque no exclusivamente (Faroppa, 1969; Jacob, 1981; Millot, 1973).

La dependencia de los sectores dinámicos de la economía privada respecto al Estado se daba no solamente por sus inversiones en infraestructura y servicios de alto costo, sino por un cúmulo de medidas fiscales, monetarias, financieras y cambiarias, amén de legislaciones diversas orientadas a ese fin.

Es decir que, contrariando una idea generalizada hasta hace poco tiempo, se puede sostener que en las décadas previas al golpe de estado la consolidación y desarrollo de las empresas y grupos económicos más importantes sólo fue posible gracias al apoyo insustituible del Estado. (Buxedas, 1987; Stolovich, Rodríguez y Bértola, 1987).

Esto es válido también para el período de crecimiento del PSI bajo la dictadura (1975-1981), incluyendo al sector industrial exportador que tuvo un gran dinamismo en ese período (Notaro 1984) y que sigue siendo hoy el sector productivo más apoyado por el gobierno. Vemos así que incluso para este sector que se llegó a sostener era el único competitivo a nivel internacional (las agro-industrias), sus posibilidades de existencia y desarrollo

dependen en alto grado del apoyo estatal y las condiciones políticas que éste pueda crearle (Buxedas, Roca, Stolovich, 1987).

¿Cuáles son las particularidades del nuevo período constitucional abierto al asumir el gobierno electo en noviembre de 1984?

El primer elemento a señalar es que al recuperarse el estado de derecho los sectores asalariados volvieron a presionar, a través de sus sindicatos, por la recuperación de los niveles de vida, en particular el salario real que había perdido la mitad de su valor durante la dictadura.

Elo modificó las condiciones globales de rentabilidad de las empresas, tendió a estratificar aún más las relaciones entre éstas, el Estado y los asalariados, y aumentó transformándolas, el papel clave de las relaciones Estado-empresarios, en cuanto a generar condiciones globales de acumulación.

Al respecto debe tenerse presente que utilizando un decreto ley de la dictadura (Dinacoprin) el gobierno ha restringido la libertad de negociación salarial, presionando sistemáticamente para poner un techo planificado a la recuperación del salario real (Melgar, 1987).

En segundo lugar, en el marco de la recuperación del estado de derecho, el Estado -a través de la política impulsada por el partido de gobierno- rompió con su larga tradición histórica de "Estado distribucionista" y no sólo restringe las posibilidades de recuperación y aumento de los salarios reales, sino que se ha opuesto a todo tipo de políticas públicas que operen transferencia de ingresos hacia los sectores asalariados y la pequeña y mediana empresa. Elo incluye una política restrictiva de inversiones respecto a todas las formas de consumo social y cualquier tipo de subsidios para los sectores populares.

En tercer lugar, el Estado ha abandonado su tradición proteccionista del mercado y la producción locales, impulsando la apertura creciente de la economía nacional, tanto en lo financiero (apertura

total), como en lo productivo y comercial (apertura acelerada y creciente, y apoyo a una legislación cada vez más permisiva para las inversiones extranjeras).

Como al mismo tiempo el gobierno ha defendido el estricto pago de la abultada deuda externa y sus intereses, ambos factores han dado una relevancia particular y nueva a los sectores agroindustriales orientados a la exportación (Notaro y Cancela 1987). En todos estos aspectos existe una fuerte continuidad con la política económica del régimen militar.

En cuarto lugar, el período post-dictatorial hereda una situación de profundización del proceso de concentración y centralización del capital en sus diversos sectores, incluyendo el sector industrial (Buxedas, Roca, Stolovich, 1987; Stolovich, Rodríguez, Bértola, 1987). Como sostienen estos últimos autores, "las principales acumulaciones de capitales -que no sobrepasan el millar y medio de unidades- concentran lo fundamental de la producción y de la apropiación de la plusvalía que se genera año a año". En rigor, en una economía altamente concentrada como la uruguaya, un número aún más pequeño de unidades concentra lo principal del poder económico. Basta pensar, por ejemplo, que en 1985, las 100 mayores empresas de la industria, el comercio y los servicios, controlan el 31,7% de todas las ventas industriales, comerciales y de servicios, mientras que las 250 mayores controlaban el 39% (op.cit.pág.17). Los mismos autores sostienen que actualmente el gran capital -nacional, extranjero y asociado- controla el 60% del valor agregado industrial, el 79% del valor de las exportaciones y el 100% de los negocios bancarios.

En quinto lugar, en estos tres años de régimen constitucional, desde el Estado se ha impulsado sistemáticamente la jerarquización del mercado -local e internacional- como criterio central para la definición de políticas por los actores económicos, incluyendo al propio Estado, salvo la excepción mencionada en el área de los salarios. Esta

orientación se ha expresado en una menor intervención del Estado como productor, como acumulador y como orientador del proceso económico, con la excepción del área financiera en el corto plazo, dado su crisis estructural aguda (Couriel, 1987).

Dentro de la misma filosofía el Estado actual ha impulsado firmemente una política de privatización, total o parcial, de las empresas productivas y de servicios de carácter público. En este plano han existido propuestas del gobierno para privatizar líneas aéreas, sectores de la seguridad social, hotelería, destilación de alcoholes, transporte ferroviario, recolección de residuos, electrificación rural, sectores de las telecomunicaciones, producción de azúcar, industria pesquera, seguros, etcetera.

Algunos sectores de la oposición y de la casi totalidad de las cámaras empresariales han asumido el mismo movimiento privatizador y desregulador que se expande en toda América Latina, y que encuentra sus impulsos en varios gobiernos de los países capitalistas centrales y las agencias internacionales de financiación que operan en el área. Sin embargo, si bien la estrategia neo-liberal de crecimiento que impulsa el gobierno está directamente determinada por el pago de la deuda externa -y el déficit fiscal que ella genera- la misma debe pasar necesariamente por diversos apoyos a las empresas productivas orientadas a la exportación, como forma de generar en el corto plazo las divisas imprescindibles.

Junto a la política de disminución del déficit público -en los límites impuestos por la crisis del sistema bancario privado y la voluntad de ganar nuevamente las elecciones en 1989- ello configura la singular situación de una política económica de corte neoliberal que para poder atender las demandas de la deuda externa, e interna, debe intervenir masivamente a favor de ciertos sectores industriales y bancarios (Notaro y Cancela, 1987; Davrieux, 1987; Trilesinsky, 1987).

Tanto Buxedas como Couriel (op.cit. 1987) han señalado la aparente paradoja de unos sectores empresariales -con cámaras dominadas por las grandes empresas y grupos económicos- que al mismo tiempo que carecen de una política económica propia y dependen en grado decisivo del apoyo del Estado para su crecimiento y sobrevivencia, apoyen activamente la política estatal de privatizaciones, desregulación y disminución del gasto público. Aparentemente, al menos los grandes empresarios, son conscientes de que cuentan con un seguro no escrito por el cual sus pérdidas eventuales serán como hasta ahora cubiertas por el Estado, aceptan el predominio de una política económica definida básicamente por el Estado y sus vínculos internacionales, y priorizan de la propuesta privatizadora aquellos aspectos que disminuyen el gasto público con fines sociales, en tanto esto les permite en el corto plazo reclamar la disminución de los impuestos y de los salarios del sector público.

En sexto lugar, en los últimos años se comprueba una consolidación y profundización de un fenómeno iniciado en la década del sesenta: la interrelación creciente de las grandes empresas, y de los propios empresarios, en el Estado. No nos referimos soamente a la creciente definición de políticas económicas desde el Estado que favorecen al sector empresarial, en particular a los sectores emergentes del gran capital y especialmente aquellos que realizan parte sustancial de su plusvalía en actividades exportadoras. También nos referimos a la creciente interrelación personal entre los empresarios y la dirección política y tecnoburocrática del Estado.

Este fenómeno se comprueba a nivel parlamentario, pero aparece más nítidamente en los directores de las empresas estatales y a nivel del Poder Ejecutivo. Según datos preliminares de una investigación de Stolovich y Rodríguez (1987), casi el 60% de los miembros del Ejecutivo tienen conexiones empresariales directas o indirectas, así como el

51% de los directores de los entes estatales (el 60% de los que representan al partido de gobierno). Por otra parte, según los mismos autores, una sexta parte de los empresarios con cierta "visibilidad" (cualquiera que sea el volumen de su capital) en algún momento han ocupado u ocupan cargos en el aparato de estado.

Naturalmente estos vínculos personales crecientes de los empresarios con el gobierno y el aparato estatal tienen efectos que van más allá de los intereses estrictamente personales. Ellos permiten además una interrelación profunda de las grandes empresas y grupos económicos, con el manejo de información y fijación de políticas, en la etapa de su elaboración.

Este conjunto de fenómenos económicos y sociológicos contribuye sin duda en manera decisiva a explicar que los sectores del gran empresariado, y la mayoría de las cámaras que los representan, apoyen decididamente las grandes líneas de la política económica gubernamental (Notaro y Cancela, 1987), careciendo al mismo tiempo de una estrategia propia de alternativa. La creciente diferenciación interna de los sectores empresariales y el amplio control y hegemonía en las cámaras gremiales de los sectores más poderosos, contribuyen a su vez al bajo perfil público de las protestas y oposiciones de los sectores medianos y pequeños, sin duda desfavorecidos por el proceso profundo de remodelación del proceso económico y de la propia sociedad.

Para caracterizar adecuadamente el momento concreto que viven las relaciones entre el Estado y los empresarios en el Uruguay, debe ampliarse el campo de análisis a los aspectos socio-políticos, situándolos en una perspectiva histórica.

Ya mencionamos que durante la década del sesenta el bloque de poder hegemónico entro en una crisis orgánica profunda, la que fue un factor decisivo en el advenimiento del golpe de estado. Hay un importante consenso sobre que esa crisis de

hegemonía se expandió hacia el sistema político y que a su vez contribuyó a disminuir la capacidad "representacional" del Estado (Aguar, 1985; de Sierra, 1985 a; López, 1985).

A nivel de los partidos políticos "de gobierno" (Colorado y Nacional), esa crisis global exacerbó su fragmentación y su incapacidad no sólo para aplicar políticas coherentes y constantes, sino su capacidad histórica de articular y canalizar a nivel estatal los intereses de las diversas fracciones del empresariado nacional.

Para el tema que nos ocupa es relevante señalar que esa crisis interna y "representacional" de los partidos históricamente dominantes en la escena política -en el marco de crisis prolongada del proceso de acumulación macro económica- fue un factor que contribuyó a que en 1971 se constituyera un bloque político de izquierda (Frente Amplio), que logra por primera vez cierta centralidad en el sistema político y de partidos. Más allá de lo anecdótico y de la real correlación de fuerzas en ese periodo, este fenómeno político -unido a la intensa conflictividad social del periodo 1965-1973- generó una alarma ideológica y política en los sectores empresariales, en particular en los sectores del gran capital, que los llevó a dar un apoyo explícito o velado al avance autoritario y militarista. Al menos como un mal menor y pensando que sería una experiencia breve.

Lo particular del proceso dictatorial uruguayo y la transición democrática fue que, al mismo tiempo que la política económica del régimen militar aceleró el predominio económico de los sectores del gran capital, mal "representados" políticamente antes del golpe, permitió una recomposición en parte inesperada de los dos partidos "tradicionales", y su relegitimación ante amplios sectores de la ciudadanía.

Es decir que en primer lugar durante la "dictadura constitucional" (1968-1971) de Pacheco Areco y, sobre todo, durante la dictadura militar (1973-1984) se procesó una modificación sustancial

del bloque de poder en favor de los sectores del gran capital nacional y más estrechamente asociado al capital extranjero, ya sea en su forma comercial, industrial o financiera. Todo ello en perjuicio de sectores de empresariado medio y pequeño que perdieron netamente peso político y no sólo económico, así como en perjuicio de las capas y clases de apoyo del bloque anterior; en particular amplios sectores de la numerosa pequeña burguesía urbana, directa o indirectamente dependiente para su desarrollo de las políticas estatales que habían predominado antes de la crisis. (Notaro, 1984; Lichtensztejn, 1985; de Sierra, 1987b). Y en segundo lugar, se produce una transformación en los partidos "de gobierno", muy especialmente en el Partido Colorado -que ganó las elecciones de 1984 con el 41% de los votos- el que, al mismo tiempo que se homogeneiza considerablemente alrededor de un perfil "post-batllista" de tinte conservador y de "modernización" de corte neoliberal en lo económico, logra un grado de unificación político-operativa de la que había carecido de larga data (de Sierra, 1986).

Un efecto de este proceso fue un alineamiento neto de los sectores estratégicos del empresariado -especialmente urbano, pero no solamente con el Partido Colorado (Rial, 1985; Couriel, 1987; Stolovich y Rodríguez, 1987). Por otra parte este partido -que controla más firmemente y unido que antes el aparato del Estado y sus políticas- se alinea más netamente con los sectores empresariales que emergen como dominantes en el nuevo bloque de poder. Su política económica -y su discurso ideológico post-electoral- no sólo expresa a estos sectores adecuadamente y en forma privilegiada (aunque acompañado por sectores del Partido Nacional), sino que es en esta coyuntura prácticamente la única posible, para ellos, como ya señalamos.

A diferencia de otros países, en el caso uruguayo los sectores estratégicos del empresariado en la nueva

fase de inserción de la economía nacional en el mercado mundial, encuentran la posibilidad de expresarse políticamente a través de uno de los partidos de gobierno tradicionales, el que por otra parte cuenta con una consistente base popular de apoyo electoral.

Quizás el aspecto más novedoso de esta situación sea la constitución de un espacio de relaciones privilegiadas entre el grupo industrial exportador -fuerte pero dependiente al mismo tiempo- y el Estado; en especial con su nivel ejecutivo, y el partido que lo controla por haber ganado las elecciones. En este sentido quizás no sea un elemento puramente anecdótico que el actual Presidente de la República haya sido en el periodo dictatorial funcionario de alto rango de la cámara de exportadores.

Esta mutua relación se hace aún más significativa cuando vemos que menos del 10 por ciento de las empresas exportadoras concentran ellas solas más del 70 por ciento de todas las exportaciones y que en los principales productos exportados por el país hay siempre entre 4 y 7 empresas que controlan más de la mitad del valor de las exportaciones (Buxedas, Rocca, Stoiovich, 1987; Stolovich, Rodríguez, Bértola, 1987). Este fenómeno se ve reforzado por el hecho de que la mayoría de las empresas exportadoras de peso, integran los grandes grupos económicos que controlan la economía nacional.

Sería sin duda una simplificación errónea, por lo esquemática, afirmar que los empresarios orientados exclusiva o fundamentalmente al mercado interno hayan perdido todo peso económico o político, o que hubieran dejado de integrar el bloque de poder. Pero es indudable que cualquiera sea su tamaño todos ellos han perdido posiciones y deben someterse básicamente a la hegemonía de los grandes grupos emergentes, que son al mismo tiempo sectores tendencialmente líderes en el área exportadora de tipo

"no tradicional", es decir en los básicos sectores que realizan algún proceso industrial de los insumos agropecuarios, aunque no exclusivamente. Y, como ya dijimos, son los sectores más interrelacionados al capital transnacional y su estrategia económica: en lo financiero y en lo productivo.

Este proceso de transformaciones de la estructura social en general, y de la estructura interna del bloque de poder, ha actuado en todos estos años en el sentido de favorecer y hacer viable el proceso paralelo de transformaciones en la estructura y funcionamiento del propio Estado (de Sierra, 1987b). Desde la década del sesenta se manifestó un proceso de fortalecimiento del Poder Ejecutivo y de la alta administración tecno-burocrática, en detrimento del Parlamento y otros ámbitos de poder constitucionalmente definidos. Si bien el período militar exacerbó esta tendencia, ella existía ya en los impulsores de la reforma constitucional de 1966, fue ampliada durante el gobierno de Pacheco Areco y, bajo otras formas, continúa en el gobierno actual. Es decir que la misma tiene una importante autonomía respecto a la forma específica de régimen político imperante en los últimos veinticinco años. Tal como hemos sostenido en otro trabajo (de Sierra, 1987a): "sin anular la división formal de poderes del Estado, y sin negar el principio constitucional de la soberanía popular, dicha tendencia a la centralización de poder a nivel del Ejecutivo obliga a éste a desplegar una multiplicidad de procedimientos -a veces legales, otras de dudosa legalidad y en ocasiones francamente ilegales- que permiten al gobierno utilizar, y al mismo tiempo profundizar, la transformación efectiva del Estado" (pág 21). A su vez es posible sostener que "este desplazamiento de los centros de decisión formal dificulta el control parlamentario -y

Habitualmente en el Uruguay se considera exportadores tradicionales a los empresarios vinculados a la producción y comercialización de carnes rojas y lana sin procesamiento industrial.

en general de la opinión pública- y reduce también los espacios y las prácticas orientadas a la búsqueda de reales compromisos en la escena parlamentaria según la efectiva relación de fuerzas en su seno (desfavorable al Ejecutivo en muchos temas). A su vez, esto acentúa el fenómeno de las negociaciones directas entre los grandes grupos económicos y el gobierno o sectores del Ejecutivo, pero en todo caso fuera del Parlamento. Tiende así a crearse toda una estructura más o menos informal ligada al Ejecutivo que vehicula esas negociaciones previas a la toma de decisiones gubernamentales, lo que aumenta la opacidad y el secreto en la génesis de las mismas" (págs.19 y 20).

Este doble fenómeno de concentración de poder en el Ejecutivo y la consecuente transformación del modo de funcionamiento del Estado, por un lado, y la consolidación del proceso de oligopolización de la economía y control por esos sectores de las cámaras empresariales, por otro, se retroalimentan mutuamente y explican la creciente interrelación personal entre el aparato del Estado y los grandes empresarios o sus representantes. Esta situación parece revestir dos significados potencialmente contradictorios. Por un lado se convierte en un mecanismo casi insustituible -en esta etapa de transformaciones profundas del modelo de acumulación local, en el marco de la crisis internacional -para tratar de obtener los objetivos de la política económica del gobierno y realizar a corto plazo la ganancia de las grandes empresas y grupos económicos. El nuevo marco de las relaciones Estado-empresarios, y el nuevo tipo de funcionamiento estatal, han permitido al gobierno centralizar su política, darle coherencia, mantener los compromisos externos, reducir el déficit público y apoyar las exportaciones agro-industriales, así como recuperar un cierto crecimiento económico global (Notaro y Cancela, 1987). También le han permitido al gobierno impulsar con cierto ritmo los cambios jurídicos y económicos orientados a favorecer el modelo de

"país servicio" como nuevo horizonte estratégico, (banca offshore y plaza financiera; puertos y carreteras al servicio regional; turismo externo; zonas francas tipo maquila o simple entreport, etcétera).

Pero por otro lado, esta política y este estilo de gobierno van generando problemas políticos que pueden poner en cuestión la consolidación de una nueva hegemonía que restañe la mencionada crisis orgánica de los años sesenta, ahora bajo la conducción de un nuevo bloque histórico de poder.

En efecto, no son sólo los efectos polarizadores sobre la estructura social, las presiones a la emigración, el estancamiento y en ciertos sectores el deterioro de la calidad de vida, lo que puede crear presiones sociales con traducción política. Es el propio sistema político el que está pasando a una fase de bloqueamiento creciente que puede alterar la estrategia del gobierno, y por ende sus relaciones con los grupos empresariales estratégicos.

En la medida que en el caso uruguayo el proceso de reconversión económica y social se tiende a canalizar en el marco del régimen democrático, la pluralidad de partidos y elecciones periódicas con posibilidad efectiva de alternancia, ello genera una dinámica propiamente política que interactúa significativamente sobre las relaciones específicas Estado-empresarios. La existencia de un sistema tripolar de partidos, donde el partido en el gobierno tiene minoría en el Parlamento, hace que la concentración creciente de poder efectivo en el Ejecutivo, genere fuertes resistencias en la oposición y tendencias al bloqueamiento en la relación entre poderes y el propio sistema político y decisional. Este fenómeno ya ha generado fuertes protestas y un cúmulo de iniciativas tendientes a resolver el problema mediante reformas constitucionales y de las leyes electorales (González, 1986; de Sierra, 1986 y 1987a; Cuadernos del CLAEH, 1987).

Hasta el momento dichos bloqueamientos han sido superados, pero su continuación en el tiempo, unida a las presiones políticas del próximo período

electoral, combinadas con las demandas sociales y económicas de los electores -básicamente asalariados y cuenta propistas empobrecidos y frustrados en buena medida en sus expectativas del periodo de transición democrática- puede llegar a crear un cierto grado de inestabilidad política. Si esto sucede, es casi imposible que ello no afecte las condiciones globales necesarias para que el empresariado nacional y el capital transnacional adopten una actitud inversora firme, sin la cual toda la estrategia del gobierno y el nuevo bloque de poder se vería gravemente afectada. No es menor el hecho de que hasta el momento no se ha comprobado una tasa global de inversiones capaz de revertir el largo déficit histórico que en ese plano presenta la economía uruguaya. A esta situación global del sistema político debe agregarse el hecho sustantivo de que uno de los bloques políticos opositores representa -con importantes matices internos, es cierto- un proyecto de país y de sociedad explícitamente referido al horizonte socialista. Si bien es altamente improbable que dichas fuerzas obtengan el acceso a la presidencia de la República en la próxima elección, en el momento actual tienen firmes posibilidades de alcanzar el gobierno del departamento de Montevideo que no solo alberga la capital del país, sino la mitad de la población total, y lo esencial de la estructura productiva no agraria, así como la cabeza de la administración pública.

Cualquiera sea la eficiencia de esa eventual administración, desde el punto de vista político ello

significaría de todos modos un elemento tan radicalmente nuevo en la historia política del país, que sus efectos globales no podrían sino reforzar ese posible escenario de incertidumbre en cuanto a la consolidación fluida de esa nueva hegemonía que trata de consolidar el bloque emergente de poder. Sobre todo que en ese contexto existe la probabilidad de que los sectores de asalariados menos organizados y movilizados actualmente, así como los empresarios medianos y pequeños que sufren la crisis del mercado interno, tiendan a recostarse políticamente en las fuerzas que actualmente están en la oposición.

Los limitantes estructurales de la economía nacional enfrentan al actual bloque de poder a un desafío muy grande para el éxito de su política económica. No sólo se trata de mantener la continuidad de la misma por un período prolongado, sino de hacerlo sin generar perturbaciones políticas que le modifiquen sustancialmente las condiciones necesarias para hacer prosperar a corto y mediano plazo las reformas del marco jurídico-económico que las transformaciones del modelo de país buscadas exigen para su viabilidad.

Resumiendo, podemos decir que la coyuntura actual en las relaciones entre empresarios y Estado muestran a la vez elementos de continuidad e innovaciones respecto a las décadas previas al golpe de estado. Continuidad en cuanto perviven relaciones privilegiadas entre los sectores más oligopólicos y el Estado, a la vez que una dependencia estructural de

los primeros para desarrollarse e incluso sobrevivir; fenómeno éste agravado por las difíciles condiciones actuales para la integración de la economía nacional en el mercado mundial. Continuidad también en el plano político, al menos en cuanto a la vinculación privilegiada de los empresarios de los sectores no agropecuarios puros con el Partido Colorado y el Estado. Pero al mismo tiempo se comprueban varios fenómenos nuevos que deben anclarse. En primer lugar un predominio mucho más neto en el bloque de poder -y sus relaciones con el Estado- de los sectores del gran capital industrial con fuerte vocación exportadora y de asociación con el capital transnacional. En segundo lugar una asociación Estado-empresarios que lleva en su seno, dadas las características ya anotadas, una serie de contradicciones y limitaciones en cuanto a hacer previsible una consolidación duradera de una nueva hegemonía política e ideológica, al menos respecto a las clases subordinadas de la sociedad; sin excluir dificultades posibles de hegemonizar a los sectores más perjudicados del propio bloque dominante y sus aliados posibles. En tercer lugar una situación donde la lógica del modelo de crecimiento económico que se impulsa desde el Estado hace al empresariado de punta mucho más dependiente que en el pasado de la lógica transnacional, tanto financiera como productiva, poniendo en tensión y controversias mucho más agudas el tema nación-dependencia y los proyectos societales que se confrontan en la sociedad y la escena política.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGUIAR, C., 1985. "Perspectivas de democratización en el Uruguay actual", en *Apertura y concertación*. Aguiar y otros. EBO, Montevideo.
- BARRAN, J.P. y NAHUM B., 1984. "El problema nacional y el Estado: un marco histórico" en *La crisis uruguaya y el problema nacional*. CINVE-EBO. Montevideo.
- BUXEDAS, M., 1987. "El tamaño del aparato económico del Estado: datos e hipótesis", en *¿Hacia dónde va el Estado uruguayo?*, de Sierra, G. (comp.) FCU-CIEDUR. Montevideo.
- BUXEDAS, M., ROCA, J., STOLOVICH, L., 1987. *La estructura de la industria uruguaya*. FCU-CIEDUR. Montevideo.
- CLAEH (Cuadernos del). 1987. "Dossier sobre Reforma Política". *Cuadernos del CLAEH*. N°3, dic. 1987. Montevideo.
- COURIEL, A., 1987. "Reflexiones sobre el Estado actual y la centralización de los procesos decisionales en el campo económico", en *¿Hacia dónde va el Estado uruguayo?* de Sierra, G. (comp.) FCU-CIEDUR. Montevideo.
- DAVRIEUX, H., 1987. *Papel de los gastos públicos en el Uruguay*. EBO-CINVE. Montevideo.
- DE SIERRA, G., 1985-a. *Sociedad y política en el Uruguay de la crisis*. Cap. II. Libro Sur. Montevideo. b) Dependencia y democracia representativa y dictadura en el Uruguay. CIEDUR, DT. N°19 (mimeo). Montevideo.
1986. "Sistema y partidos políticos en el Uruguay de la crisis". *Revista de Ciencias Sociales* N°1, ICS-FCU. Montevideo.
- 1987-a. (comp.) *¿Hacia dónde va el Estado uruguayo?*, FCU-CIEDUR. Montevideo.
- 1987-b. "Transformaciones de la sociedad y el Estado: búsqueda de nueva hegemonía", en *Latinoamérica: lo político y lo social en la crisis*. Calderón, F. y Dos Santos, M. (comps). CLACSO. Buenos Aires.
- FAROPPA, L., 1965. *El desarrollo económico del Uruguay*. CECEA. Montevideo.
- GONZALEZ, L.E., 1986. "Legislación electoral, partidos y gobernabilidad", en *Reforma electoral: ¿posible, deseable?* FESUR-EBO. Montevideo.
- INSTITUTO DE ECONOMIA, 1969. *El proceso económico del Uruguay*. Departamento de Publicaciones de la Universidad. Montevideo. 1987. *Uruguay 1987*. FESUR-Instituto de Economía.
- JACOB, R., 1981. *Breve historia de la industria en el Uruguay*. FCU. Montevideo.
- LICHTENSZTEJN, S., 1985. *Capital financiero, deuda externa y políticas económicas en América Latina*. EBO. Montevideo.
- LOPEZ, S., 1985. *Estado y fuerzas armadas en el Uruguay del siglo XX*. EBO. Montevideo.
- MACADAR, L., 1982. *Uruguay 1974-1980: ¿un nuevo ensayo de reajuste económico?*. CINVE-EBO. Montevideo.
- MELGAR, A., 1987. "El mercado de trabajo y la distribución del ingreso", en *Uruguay 87*. Instituto de Economía-FESUR. Montevideo.
- MILLOT, J., SILVA, C., y SILVA, L., 1973. *El desarrollo industrial del Uruguay*. Departamento de Publicaciones de la Universidad. Montevideo.
- NOTARO, J., 1984. *La política económica en el Uruguay*. EBO. Montevideo.
- NOTARO, J., Y CANCELA, W., 1987. "Innovaciones en políticas socio-económicas: el caso uruguayo" CIEDUR-CLAEH-CLACSO. Trabajo presentado al seminario de CLACSO (RLA 86/001) sobre Innovaciones en políticas socio-económicas. México.
- REAL DE AZUA, C., 1964. *El impulso y su freno*. EBO. Montevideo.
- RIAL, J., 1985. *Uruguay: elecciones de 1984*. EBO. Montevideo.
- STOLOVICH, L. y RODRIGUEZ, J.M., 1987. "Gobierno y empresarios: sus vínculos personales", en *¿Hacia dónde va el Estado uruguayo?* De Sierra, G. (comp.) FCU-CIEDUR. Montevideo.
- STOLOVICH, L., RODRIGUEZ, J.M. y BERTOLA, L., 1987. *Poder económico en el Uruguay actual*. CUI. Montevideo.
- TRILESINSKY, F., 1987. *La importancia del sector público en la economía uruguaya*. CIEDUR. Montevideo.