

# La burguesía desarticulada de Brasil

BEN ROSS SCHNEIDER

*Resumen: Aunque pareciera que Brasil cuenta con fuertes asociaciones empresariales, de hecho muchas de ellas, formalmente dominantes, no representan efectivamente a los empresarios, en buena medida a causa de la estructura corporativista que les fue impuesta en los años cuarenta. En la década de los ochenta varios grupos de empresarios reconocieron estas deficiencias y formaron nuevas asociaciones. Estas aumentaron la representación de algunos segmentos del empresariado, pero posteriormente provocaron una desarticulación entre los empresarios de Brasil. La intervención del Estado tanto en la economía como en las organizaciones corporativistas es la causa principal de esta permanente desarticulación, que inhibe la concertación y la negociación, las cuales propiciaron la estabilización y redistribución en México y en Chile respectivamente.*

*Abstract: Business in Brazil appears to have strong business associations, but in fact many formally imposing organizations do not represent business effectively in large part because of corporatist framework imposed on them in the 1940s. In the 1980s several groups of industrialists recognized these deficiencies and formed new associations. These have enhanced the representation of some segments of business but overall further disarticulated business in Brazil. State intervention in both the economy and in corporatist organizations is the primary cause of this enduring disarticulation, which inhibits concertation and negotiation that enhanced stabilizations and redistribution in Mexico and Chile respectively.*

## LA ORGANIZACIÓN DE LOS EMPRESARIOS: TEMAS GENERALES<sup>1</sup>

**L**OS EMPRESARIOS BRASILEÑOS SON PODEROSOS en lo individual pero débiles en lo colectivo. En el plano individual, por ejemplo, pueden acceder sin problemas a los ministros económicos. Como señala Paulo Villares, presidente de un importante conglomerado de acero y maquinaria, “no necesito de la Federación de Industriales del Estado de São Paulo (FIESP); cuando tengo un problema, tomo el teléfono y llamo a quien quiera que necesite” (entrevista, 27 de enero, 1993). Sin embargo, los capitanes de la industria no tienen organizaciones formales que articulen adecuadamente sus intereses.<sup>2</sup> Carecen de una asociación cúpula fuerte, de institutos de investigación, cabildos y partidos políticos con quienes relacionarse. Un buen indicador de las deficiencias de dichas or-

<sup>1</sup> Agradezco a Harry Makler, Peter Kingstone, Gesner Oliveira, Thomas Skidmore y Kathleen Thelen por sus comentarios sobre versiones anteriores. Véase Weyland (1992) para argumentos similares a los aquí desarrollados y una mayor cobertura de la política empresarial de los años ochenta. Dirigir correspondencia a Ben Ross Schneider, Northwestern University, Department of Political Science, Scott Hall 601, University Place, Evanston, Ill., 60208, USA; o Northwestern University, 618 Garrett Place, Evanston, Ill., 60208-4135, USA.

<sup>2</sup> Por capitanes de la industria o empresarios, me refiero a los varios miles de propietarios y administradores de las empresas más grandes. Este trabajo se centra principalmente en los industriales, sin embargo, cuando el tema es más amplio, los términos cambian a “capitalistas”, “élites económicas” y “burguesía”.

ganizaciones son la grandes inversiones, sobre las que hablaremos más adelante, que han realizado en los años recientes en nuevas formas de organización.

Sin embargo, antes de iniciar la discusión de las debilidades organizativas y los intentos por superarlas, no está de más detenernos para preguntarnos, como lo han hecho algunos empresarios, si vale la pena. Tal vez los empresarios brasileños calcularon racionalmente que los costos de la acción colectiva superan con mucho los beneficios. En cualquier sociedad capitalista, las élites económicas disfrutan de una ventaja política debido a la dependencia estructural de los funcionarios estatales en la inversión privada y al hecho de que los capitalistas controlan más recursos políticos que otros grupos. En Brasil, los grandes empresarios tienen acceso a los encargados de la toma de decisiones en el gobierno y las políticas gubernamentales generalmente los favorecen. Así que ¿para qué molestarse en organizarse? ¿Qué diferencia haría la organización?

En teoría, la organización determina en buena medida el tipo de intereses que apoyan los capitalistas y cómo.<sup>3</sup> Primero, entre mayor sea el número y la diversidad de capitalistas que organice una asociación, más generales serán los intereses que apoya. Los empresarios tienen múltiples intereses; pueden impulsar los de sus empresas, de sus sectores, de su posición como patrones o de su clase social. En principio, las asociaciones cúpula amplias deben tener "un punto de vista menos provinciano que las asociaciones menores de las que están compuestas" (Olson, 1982: 50). Las organizaciones más amplias se interesan en aumentar los ingresos nacionales totales, mientras que las menores pretenden aumentar su participación sin importar el efecto que sus acciones puedan tener en la economía en su conjunto.

Segundo, los empresarios, en el plano individual, así como la asociaciones pequeñas con líderes de tiempo parcial y personal reducido, generalmente sólo reaccionan ante políticas e intentan modificar su aplicación defendiendo intereses particulares. Las asociaciones más grandes, con mejor financiamiento, tienen la oportunidad de diseñar estrategias a más largo plazo. Los líderes de tiempo completo con más personal a su servicio son capaces de ver hacia el futuro, de intentar establecer la agenda de políticas, anticipar las luchas políticas y construir coaliciones (véase Moe, 1980).

Tercero, las formas de representación afectan la unión de intereses. Las asociaciones empresariales generalmente otorgan derecho de voto a sectores (como en las organizaciones corporativistas), a individuos (un capitalista, un voto), o a empresas individuales en proporción a su tamaño (a menudo medido en ventas

<sup>3</sup> La organización puede tener innumerables efectos sobre la manera en que se comportan políticamente los grupos sociales. En este trabajo sólo nos referimos a tres de ellos. Un análisis más completo también tomaría en consideración los mecanismos para el cumplimiento de normas o los incentivos que tienen las organizaciones para hacer que sus miembros las acepten. Además, existen razones para sospechar que una mayor organización se traduce en una mayor influencia en general. La organización es en sí misma un recurso político para todos los grupos, aunque es más importante en la medida en que la fuerza de un grupo se base en el número de sus miembros. Un estudio realizado en Europa encontró que los empresarios más organizados tenían mayor acceso a la toma de decisiones (Coleman y Grant, 1988).

o número de empleos). Estas tres formas de votación influyen de diferentes maneras en la representación, aunque la última, la representación “proporcional”, es la mejor para mediar en las relaciones empresa-gobierno, porque quienes diseñan las políticas generalmente están más interesados en las opiniones de quienes controlan la mayoría de las inversiones. En general, entre mejor y más proporcional sea la unión de intereses, mayor atención prestarán los funcionarios a las opiniones de los líderes de la asociación y más autoridad tendrán éstas.

En Brasil, el comportamiento de las asociaciones empresariales posterior a la guerra casi siempre confirma estas tres hipótesis. Las élites económicas tuvieron mayor influencia como individuos o a través de organizaciones sectoriales reducidas, y los intereses que apoyaban usualmente eran también particulares y provincianos. Muchas asociaciones carecían de personal amplio y líderes estables, y sólo reaccionaban a las iniciativas gubernamentales. Y lo que es más importante, las regulaciones corporativistas distorsionaban la representación y la impedían en la representación proporcional de las empresas. La confirmación total de estas hipótesis va más allá del interés de este trabajo; lo importante de esta sección es más bien plantear algunas razones empíricas y teóricas para analizar a profundidad las maneras en que se organizan los empresarios en Brasil.

Así, el objetivo principal de este trabajo son las formas y deficiencias de la organización de los empresarios en Brasil. Las siguientes secciones analizan más de cerca las organizaciones empresariales, los intentos de los empresarios por mejorarlas, y las fuerzas centrífugas que han impedido una mayor articulación. En la sección de conclusiones evaluaremos cómo el tema de la articulación de la burguesía podría tener implicaciones más allá de los cuestionamientos acerca de qué intereses apoyan los empresarios y qué tan bien lo hacen. La politiquería atomizada puede ser individualmente racional, pero el análisis proporciona algunos ejemplos en el sentido de cómo una burguesía más articulada y elocuente puede contribuir al desarrollo sostenido, a la consolidación de la democracia y a una mayor justicia social.

#### REPRESENTACIÓN CORPORATIVISTA FALSA Y ANEMIA COLECTIVA

La mayoría de los estudios históricos de las empresas brasileñas concuerdan respecto de su debilidad organizativa.<sup>4</sup> Históricamente, las asociaciones empresariales eran reactivas y presionaban sobre los reducidos intereses de las empresas o sectores particulares. En los años sesenta, un funcionario de la banca central resumió sus relaciones con los líderes empresariales: “no prevén, sólo reaccionan” (*cit.* en Schmitter, 1971:291). Otros funcionarios públicos se quejaban de que las asociaciones generalmente no eran representativas, estaban mal preparadas y sus demandas eran “‘demasiado específicas’, ‘sólo interesadas en pequeñas medidas’, ‘simples movimientos sin importancia’, ‘demasiados paliativos’, y ‘demasiados fa-

<sup>4</sup> Véase Schmitter, 1971; Boschi, 1979; Diniz y Boschi, 1978; Payne, 1990; Leff, 1968. Para un punto de vista contrario, véase Dreifuss, 1981.

vores especiales'. Las asociaciones en todos los niveles fueron repetidamente criticadas por su inmediatez, es decir, su falta de disposición o incapacidad para adoptar una perspectiva a más largo plazo o más amplia" (Schmitter, 1971: 291). Los empresarios generalmente perseguían sus "intereses individuales en lugar de una acción de clase cohesiva" (Leff, 1968: 116). Durante el régimen militar, las oportunidades de tener una participación productiva en la formulación de políticas eran reducidas y, a excepción de la campaña antiestatización, los empresarios se relacionaban con el gobierno en gran medida a través de redes políticas o "anillos burocráticos" reducidos, descentralizados y *ad hoc* (Cardoso, 1975; Schneider, 1987; Boschi, 1979).

A pesar de la gran actividad organizativa y política, los acontecimientos recientes no han superado estas debilidades históricas, particularmente en términos de la falta de una asociación cúpula y la deficiencia de agregación e intereses en las organizaciones corporativistas. En los años recientes, Brasil y Colombia fueron los únicos entre los principales países de América Latina sin asociaciones cúpula que unieran a la industria, las finanzas y el comercio. Las élites empresariales crearon asociaciones cúpula (algunas veces incluyendo a la agricultura) en Chile en 1935, Venezuela en 1944, Argentina en 1946, México en 1975 y Perú en 1983. Las élites económicas en Brasil sostuvieron conferencias en los años cuarenta y setenta destinadas a reunir a los capitalistas de todos los sectores. En 1987 varias asociaciones sectoriales crearon la União Brasileira de Empresários (UBE) para coordinar sus esfuerzos de cabildeo durante la Asamblea Constituyente. Sin embargo, las conferencias se disolvieron y la UBE cerró al finalizar la Asamblea.

En el plano sectorial, los empresarios brasileños parecen bastante organizados.<sup>5</sup> Sin embargo, las apariencias engañan. La Confederação Nacional da Indústria (CNI) tiene alrededor de 450 empleados, un presupuesto de millones y una amplia gama de actividades políticas y semipolíticas. A pesar de estos recursos, la CNI tiene una proyección política modesta y poca capacidad para agregar, y por consiguiente representar, los intereses empresariales. En el aspecto de la unión, la principal falla es que la CNI está formada por 27 federaciones estatales, cada una con un voto, por lo que la Federación Industrial de Piauí, un pequeño estado rural, tiene el mismo voto que la FIESP. Un resultado de esta falsa representación fue que los últimos presidentes de la CNI provenían del noreste, lo cual tenía poco sentido en un país en el que São Paulo representa más de la mitad de toda la producción industrial y el centro-sur, más de las dos terceras partes.

Los líderes de la CNI parecían reconocer sus dificultades para reunir intereses cuando en 1988 iniciaron una serie de encuestas a nivel nacional entre 500-700 administradores de empresas grandes y medianas, para saber qué pensaban los empresarios respecto de cuestiones tan importantes de la reforma como la libera-

<sup>5</sup> Para obtener antecedentes sobre las asociaciones empresariales véase Schmitter (1971) y Boschi (1979). En relación con la actividad organizativa en la agricultura, véase Payne (1991); en finanzas, véase Barker (1990).

lización comercial, la política industrial y la privatización.<sup>6</sup> La CNI ni siquiera utilizó su propia lista de miembros; solicitó a la *Gazeta Mercantil* (el *Wall Street Journal* de Brasil) las direcciones de su base de datos para enviar por correo el cuestionario. Aparentemente la CNI no tenía manera de consultar directamente a las compañías.

En términos de efecto político, la voz de la CNI en Brasilia, en el mejor de los casos, es silenciosa. Hasta hace poco carecía de una capacidad real de cabildeo. Cuando la Asamblea Constituyente comenzó sus deliberaciones en relación con la nueva Constitución, la CNI sólo contaba con un abogado en Brasilia encargado de vigilar el Congreso. En algunos períodos, la CNI ciertamente tuvo acceso político, aunque sólo fuera porque su presidente por muchos años, Albano Franco, también era senador. Este papel doble resultó, sin embargo, un arma de doble filo para los industriales. La posición de Franco en el Senado daba a la CNI acceso garantizado a los altos funcionarios, pero debido a que sus lealtades estaban divididas, reducía aún más la representación de los intereses de los empresarios. En ciertos momentos, Franco se identificaba más con su partido y la clase política que con la clase empresarial. Por ejemplo, el nuevo impuesto sobre operaciones financieras propuesto a principios de 1993 tuvo un fuerte apoyo en el Congreso, pero la oposición a éste fue casi universal entre los empresarios, incluyendo a los líderes de la FIESP. Franco apoyó el aumento a los impuestos (al menos como medida temporal) (véase al respecto *Folha de São Paulo*, 16 de enero de 1993, pp. 1-7, y 28 de enero de 1993, pp. 1-8).

A la luz de los defectos corporativistas de la CNI, la FIESP surgió como el vocero nacional *de facto* para la empresa (Diniz y Boschi, 1988: 398). Como señaló en un artículo reciente en *Veja*, “ni siquiera todas las federaciones estatales combinadas, con todo y la confederación [CNI], igualan a la FIESP” (Toledo, 1992: 78). La FIESP/CIESP posee una imponente presencia organizativa, incluyendo a 121 asociaciones (la CIESP está integrada por 8 764 empresas), unos 500 empleados, un presupuesto de 41 millones y un edificio de 15 pisos en la Avenida Paulista (el santuario de la burguesía brasileña).<sup>7</sup>

Detrás de la imponente fachada existe una organización que padece de sus propias distorsiones corporativistas. Los sectores marginales y las empresas pequeñas y medianas siguen estando excesivamente representadas. Por ejemplo, la Asociación de Bastones y Paraguas, con una docena de pequeñas empresas, tiene el mismo voto que Sindipeças (refacciones automotrices) que consta de miles de empresas, algunas de ellas enormes. Estas distorsiones afectan la selección de la dirigencia. El ejemplo más claro de dichas distorsiones en la representación em-

<sup>6</sup> Véase CNI (1990, 1991, 1992). No queda claro en las publicaciones qué método de muestreo utilizaron. Sin embargo, la distribución de la muestra es bastante parecida a la del valor industrial nacional total agregado (*valor da transformação industrial*).

<sup>7</sup> *Exame*, 22 de julio de 1992: 29; Toledo (1992: 80). Las referencias a la FIESP usualmente incluyen al Centro da Indústria do Estado de São Paulo, nominalmente independiente. La CIESP es una asociación civil independiente fundada tres años antes que la FIESP, en 1928. Sus miembros son empresas individuales en lugar de sindicatos sectoriales. El presidente de la FIESP siempre ha sido también el presidente de la CIESP.

presarial se dio en las elecciones de 1992 para nombrar al presidente de la FIESP/CIESP (que discutiremos con mayor detalle más adelante). El candidato de la oposición obtuvo más de la mitad de los votos de las más de 8 000 empresas de la CIESP, pero sólo el 20% de las 121 asociaciones integrantes de la FIESP. No es sorprendente, por tanto, que el presidente de la FIESP a menudo haya sido una figura marginal en la industria paulista, que en los últimos años no ha provenido de las filas de los empresarios mejor conocidos y respetados de São Paulo. Desde los años setenta, la *Gazeta Mercantil* envía por correo las planillas a miles de administradores, pidiéndoles que elijan directamente a los líderes empresariales del año. En estas elecciones directas, casi siempre se eligen líderes fuera de la FIESP. Mario Amato, presidente de la FIESP (1986-1992) no apareció entre los principales diez sino después de convertirse en presidente. Su sucesor, Carlos Eduardo Moreira Ferreira, no había sido elegido directamente en la encuesta de la *Gazeta Mercantil* antes de 1991.<sup>8</sup>

Ello no significa que los empresarios desconocidos sean incapaces de representar intereses colectivos. En algunos países la tendencia ha sido hacia una mayor diferenciación y profesionalización de los papeles desempeñados, de acuerdo con el creciente predominio de los políticos profesionales. En Francia, por ejemplo, los principales voceros de la empresa usualmente eran ex burócratas (Suleiman, 1978: 242). Sin embargo, en América Latina son muchos más los empresarios que primero se vuelven famosos en el mundo empresarial y que terminan dirigiendo organizaciones empresariales, en particular no corporativistas. En México, los líderes de este último tipo de organizaciones como Coparmex, CCE y ABM, con frecuencia son figuras bien conocidas en las grandes empresas, del tipo de las que serían elegidas en una encuesta como la realizada por la *Gazeta Mercantil*.

Las propias élites empresariales sentían claramente que sus asociaciones carecían de influencia política. En una encuesta realizada en 1990 en términos de su influencia en el gobierno de Sarney, estas asociaciones ocuparon el 12o. lugar de entre 14 diferentes grupos y quedaron muy por debajo de las empresas no organizadas (véase el cuadro 1). No es sorprendente que a los ojos de otras élites estas asociaciones empresariales sean más poderosas. Sin embargo, las colocan en el séptimo lugar de un total de 14 y, lo que es más significativo, por debajo de las empresas no organizadas. Los grupos que no pertenecen a una élite pensaban lo mismo: casi 5 500 votantes entrevistados a mediados de octubre de 1992 en cinco capitales estatales, colocaban a las asociaciones patronales en el último lugar de entre 24 diferentes grupos e instituciones en términos de prestigio, y en el penúltimo en términos de poder. En ambas dimensiones, las asociaciones estaban por debajo de las empresas privadas nacionales, los bancos y las empresas multinacionales.<sup>9</sup> Para todos los entrevistados, el conjunto es menos influyente que la suma de sus partes.

<sup>8</sup> *Gazeta Mercantil*, Balanço Anual (1989: 12; 1992). Albano Franco, presidente de la CNI, se colocó en 13o. lugar en 1984 y en el 20o. en 1989 (Balanço Anual, 1984: 9, y 1989: 11).

<sup>9</sup> La encuesta de grupos no pertenecientes a una élite fue realizada por Datafolha y transmitida por JCL. Notícias vía correo electrónico.

Cuadro 1  
PERCEPCIONES DE LA ÉLITE CON INFLUENCIA EN EL GOBIERNO DE SARNEY:  
PORCENTAJES QUE INDICAN "MUCHA" O "DECISIVA" INFLUENCIA

<i>Empresarios</i>		<i>Otras élites</i>	
Cadenas de televisión	74	Cadenas de televisión	72
Congreso nacional	70	Acreedores externos	68
Técnicos del gobierno	68	Técnicos del gobierno	61
Partidos políticos	66	Bancos nacionales	60
Medios impresos	60	GRANDES FIRMAS NACIONALES	60
Acreedores externos	49	Congreso nacional	55
Bancos nacionales	46	Fuerzas armadas	55
GRANDES FIRMAS NACIONALES	46	ASOCIACIONES EMPRESARIALES	54
Sindicatos	45	Firmas multinacionales	52
Fuerzas armadas	43	Partidos políticos	46
Iglesia	40	Medios impresos	44
ASOCIACIONES EMPRESARIALES	25	Sindicatos	25
Firmas multinacionales	21	Iglesia	24
Científicos e intelectuales	4	Científicos e intelectuales	5
Número	76		374

Otras élites incluyen líderes sindicales, líderes de otras organizaciones, intelectuales, periodistas, políticos, oficiales militares y altos funcionarios del gobierno. Pregunta: "En los últimos cinco años (gobierno de Sarney) ¿cuál es el grado de influencia ejercido por los siguientes grupos sobre las decisiones en el gobierno federal?" Agradezco a Bolívar Lamounier por compartir conmigo estos datos. Véase IDESP (1990), respecto de la metodología general y los resultados de esta encuesta entre las élites.

A pesar de estos problemas, la FIESP y otras organizaciones empresariales están entre las más poderosas de la sociedad civil brasileña, aunque dada la permanente debilidad de sus organizaciones, ello no significa mucho. Los líderes de las asociaciones aparecen diariamente en la prensa y los funcionarios gubernamentales los consultan de manera permanente. No obstante, los académicos y varios grupos en Brasil, incluyendo a las empresas, acordaron que las asociaciones empresariales han sido débiles frente a otros actores políticos y a las empresas no organizadas.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> El poder político es relativo y variable, y por consiguiente, difícil de medir con precisión. Un análisis más completo, que escapa al alcance de este trabajo, tendría que revisar los estudios em-

## NUEVAS INICIATIVAS

La cantidad que los empresarios invirtieron en las décadas de los ochenta y noventa para desviar o reformar las organizaciones empresariales existentes fue un buen indicador de la insatisfacción que sentían respecto de ellas y de la creencia en el potencial para mejorar la articulación y representación de sus intereses. Los primeros años del nuevo régimen civil (1985-1987) parecían una edad de oro para la actividad política de los capitanes de la industria. Los empresarios eran considerados como participantes fundamentales de la coalición que devolvió a los militares a sus cuarteles y que dio a su nueva actividad política mayor legitimidad (Cardoso, 1986; Bresser Pereira, 1978). Sin embargo, participaron mayoritariamente a título individual —Dilson Funaro fue nombrado ministro de Finanzas, Antonio Ermirio de Moraes se postuló como candidato a gobernador de São Paulo, y muchos otros fueron elegidos al Congreso. Entre la quinta parte y la mitad de los diputados electos en 1986 tenían antecedentes empresariales.<sup>11</sup> Un cálculo del número de diputados “empresarios” del Congreso de 1990 fue de 201, es decir, 40% (*Folha de São Paulo*, 31 de enero, 1991: A10). No obstante, las esperanzas de una hegemonía de la burguesía politizada pronto se desvanecieron: Funaro abandonó el cargo deshonrosamente, Antonio Ermirio perdió las elecciones y los diputados empresariales jamás articularon formalmente su poder legislativo.

El Congreso elegido en 1986 debía elaborar una nueva Constitución, y los empresarios tenían todos los incentivos para organizarse e influir en su creación. Una de las innovaciones organizativas más importantes fue la União Brasileira de Empresários (UBE), la cual reunió a varias asociaciones en un esfuerzo coordinado de cabildeo (véase Weyland, 1992 y Dreifuss, 1989). La UBE podría haber sido la semilla de una organización nacional cúpula, pero no duró más allá de la Asamblea Constituyente. Cuatro años después, varios empresarios prominentes prácticamente no recordaban su efímera existencia.

A fines de los años ochenta, varios empresarios paulistas se embarcaron en dos iniciativas de organización más duraderas. En 1987, Emerson Kapaz y otros jóvenes empresarios fundaron el Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE).<sup>12</sup> Kapaz había pertenecido a la FIESP (fue elegido presidente de la ABRINQ en 1986), pero pronto descubrió sus complicados procedimientos y políticas obsoletas. Los miembros del PNBE eran jóvenes, provenían de empresas pequeñas y medianas tanto del sector servicios como de la industria, y traían consigo ideas progresistas (en 1989 Kapaz votó por Covas en la primera ronda de las elecciones presidenciales y por *Lula* en la segunda). En contraste con la FIESP, el PNBE era transectorial, organizado sobre la base de un capitalista/un voto, y dispuesto a

píricos del diseño de políticas en Brasil y comparar a las asociaciones brasileñas con asociaciones empresariales de otros países.

<sup>11</sup> Rodrigues (1987) estimó que los empresarios representaban el 32% de la Constituyente y que un poco más del 20% eran empresarios urbanos (citado en Diniz y Boschi, 1988: 313).

<sup>12</sup> Gran parte de la siguiente discusión se basa en entrevistas con Eduardo Capobianco y Emerson Kapaz, coordinadores del PNBE, el 27 de enero de 1993.



participar más activamente en la política. Se calificaban a sí mismos como administradores modernos, especialmente en términos del apoyo a los sindicatos, la negociación y la redistribución general.

El PNBE alcanzó un alto nivel en el primer año del gobierno de Collor. Sus líderes eran, al igual que su gabinete, reformadores jóvenes y modernos. Éstos se dirigieron a Collor a mediados de 1990 y le sugirieron que intentara negociar un pacto social entre empresarios y trabajadores. Los representantes gubernamentales posteriormente se reunieron varias veces con los de la empresa y los trabajadores, pero las negociaciones se suspendieron principalmente debido a la falta de interés del gobierno (véase Schneider, 1991b). No obstante, el nuevo perfil político del PNBE atrajo a un total de 300 ejecutivos empresariales (cada uno pagaba cientos de dólares anuales como cuota). Un tipo diferente de relación con el gobierno de Collor dio lugar a un momento subsecuente de proyección política: durante 1992, el PNBE fue uno de los pocos grupos de la sociedad civil y uno de los únicos grupos empresariales que tomaron las calles exigiendo la renuncia de Collor.

La segunda iniciativa, el Instituto de Estudios para o Desenvolvimento Industrial (IEDI, creado en 1989) también surgió de las relaciones frustradas con el FIESP y con los gobiernos de Sarney y Collor. Muchos de los fundadores del IEDI eran también miembros activos de la FIESP, pero a diferencia de los jóvenes que integraban el PNBE, se trataba de los capitanes de alrededor de 30 de los principales grupos industriales de Brasil. Los miembros del IEDI también estaban menos interesados en cuestiones de política democrática, bienestar social y relaciones entre capital y trabajo: lo que querían eran políticas industriales. El gobierno de Sarney no tenía una política para la industria y Collor inicialmente sólo tenía un programa negativo de rescindir las políticas anteriores como la protección y promoción de las empresas estatales y la regulación (véase Shapiro, 1991 y Suzigan, 1988). Su gobierno tampoco hizo mucho en cuanto a la promoción industrial activa.

Durante la gestión de Mario Amato (1986-1992), las propuestas a largo plazo de la FIESP eran esencialmente neoliberales y en contra de la intervención estatal en la industria. La política industrial prácticamente no se menciona en el libro que la FIESP publicó con grandes aspavientos durante el primer año del gobierno de Collor (*Livre para Crescer*, FIESP, 1990: especialmente 291-323). Desde el punto de vista de *Isto É*, “la FIESP llegó a los años noventa sin haber formulado propuestas importantes de política industrial o incluso sin haber buscado una solución a la crisis económica...” (5 de agosto, 1992: 63). Un informe de *Veja* llevaba el subtítulo “Sin ideas propias, la FIESP sigue a Brasilia” (6 de enero, 1993: 69). En contraste con lo anterior, la idea del IEDI era realizar estudios, ampliar y difundir la investigación, y formular propuestas para la elaboración de una nueva política industrial. Se enlazaron con los economistas de la universidad de Campinas y comenzaron a publicar estudios y propuestas (para un ejemplo reciente, véase IEDI, 1992). Su público objetivo se restringía a las élites de la burocracia económica y de la industria, e inicialmente no pretendía ser excesivamente visible ni tener una base de masas.

Sin embargo, el IEDI recibió gran publicidad cuando Emerson Kapaz lanzó su candidatura de oposición en 1992 durante las elecciones para presidente de la FIESP. Los miembros de esta organización, Paulo Franchini, Paulo Villares, Claudio Bardella y Eugenio Staubb eran parte de la comitiva unos y firmes partidarios de Kapaz otros. El PNBE y el IEDI se habían iniciado por diferentes motivos pero se unieron en su oposición a la dirigencia tradicional de la FIESP. Las elecciones de agosto de 1992 fueron las segundas más peleadas de los 64 años de historia de la FIESP/CIESP, y las primeras desde 1979. Una elección tan reñida ya era de por sí una señal clara del descontento con la dirigencia existente. El hecho de que se considerara a Kapaz dirigente de la CIESP (una asociación civil con más de 8 000 miembros), mientras que Moreira Ferreira parecía estar a la cabeza de la FIESP (una federación que reunía a 121 asociaciones) demostraba una clara escisión en las formas de representación. Moreira Ferreira ganó finalmente ambas elecciones, aunque con un margen mucho más reducido en la asociación no corporativista: 80% de las asociaciones de la FIESP, pero sólo 52% de los miembros de la CIESP (*Isto É*, 5 de agosto de 1992:62).

Estas elecciones y otros acontecimientos posteriores debilitaron al PNBE y al IEDI. La candidatura de Kapaz dividió al PNBE y varios de los miembros prominentes del IEDI renunciaron a su membresía. Uno alegaba que el IEDI no era otra cosa que una fachada para las elecciones de la FIESP; otro sentía que se habían vuelto demasiado proteccionistas (entrevistas, enero, 1993). Además, las empresas de algunos de los fundadores pasaban por momentos económicamente difíciles en 1992. Finalmente, Itamar le ofreció el Ministerio de Hacienda a Paulo Cunha, presidente del IEDI. Se trataba de una oportunidad de oro para poner en marcha las propuestas de esta organización, pero Cunha no aceptó, lo cual llevó a algunos de sus miembros y a la prensa a cuestionar el compromiso de los líderes del IEDI.

Un indicador final de la insatisfacción con la representación de los intereses empresariales fueron las reformas que estaban tratando de llevar a cabo altos oficiales en la CNI y la FIESP a principios de los años noventa. El incentivo para muchas de las reformas propuestas era prepararse para la revisión de la Constitución planeada para 1993, con objeto de evitar los fracasos aparentes en la articulación empresarial, así como el cabildeo durante la Asamblea Constituyente. José Augusto Coelho Fernandes, director ejecutivo de la CNI, planeaba ampliar significativamente sus operaciones en Brasilia, así como establecer una red de comunicaciones de alta velocidad para que la oficina de Brasilia pudiera informar a los miembros (probablemente sólo a las federaciones integrantes), de los acontecimientos en el Congreso (entrevista, 25 de enero, 1993). Roberto Nicolau Jeha, el primer secretario de la FIESP, también favoreció un mayor cabildeo en Brasilia, además de las reformas internas que democratizarían a la organización (por ejemplo, reducir el número de asociaciones "fantasma") y la liberarían de los controles gubernamentales aún vigentes (entrevista, 28 de enero, 1993). El presidente de la FIESP, Moreira Ferreira, abogaba por una mayor actividad electoral, no sólo en términos de contribuir a las campañas de políticos adeptos, sino también de lanzar candidatos de la propia FIESP (*Folha de São Paulo*, 15 de diciembre, 1992: 4).

Las metas específicas de los empresarios organizados que formaron la UBE, el PNBE y el IEDI diferían entre sí, pero todos se sentían insatisfechos con la FIESP y la CNI. Cada iniciativa abordó una debilidad organizativa diferente identificada en la sección anterior. La UBE fue un intento de poca duración al menos para coordinar el cabildeo, pero no para crear una asociación cúpula duradera. El IEDI se creó fundamentalmente para hacer que los grandes industriales tuvieran mayor participación colectiva en la elaboración de la agenda. El PNBE tenía muchos objetivos, pero fundamentalmente desafiaba los patrones existentes de unión de intereses, intentando al mismo tiempo que las empresas participaran más en la creación de una agenda en torno a temas sociales y políticos amplios. Si los reformistas de la CNI y la FIESP tienen éxito podrían, de una manera clásica, reincorporar a los disidentes y crear asociaciones empresariales más unificadas y representativas. Hasta entonces, el tipo de esfuerzos que representaban el IEDI y el PNBE demostraban las fallas de la FIESP, además de que fragmentaban aún más la organización de las empresas.

#### FUERZAS CENTRÍFUGAS

¿Por qué la burguesía empresarial más grande y dinámica de América Latina es tan desorganizada y colectivamente anémica? Los factores políticos, tanto de corto como de largo plazo, son los que mejor lo explican, aunque las fuerzas económicas también han colaborado a ello. En Brasil la industria es diversa en términos de tamaño, sector, localización, conglomeración, lazos con las empresas multinacionales y capacidad de exportación (véase Payne, 1990). Sin embargo, diversos tipos de empresarios de todas partes se han organizado, y los brasileños han demostrado anteriormente una capacidad impresionante, si bien poco duradera, de articulación (como en su oposición a Goulart). Las recientes crisis económicas han sido también factores disuasivos para la acción colectiva (entrevista con Luiz Carlos Bresser Pereira, 29 de enero, 1993). Al caer la demanda y las ganancias, los administradores se apresuran a salvar sus empresas y trasladan la acción colectiva al final de la agenda. Las crisis son otro obstáculo plausible, pero en otros países y otros períodos hicieron surgir la organización (véase, por ejemplo, Schattschneider, 1935, en torno a la política empresarial de Estados Unidos durante la Depresión).

Paradójicamente, la causa política más directa de la desarticulación de la burguesía es el corporativismo de Estado. Fueron los actores estatales en los años treinta y cuarenta quienes primero sugirieron a los empresarios que se organizaran. El corporativismo inicialmente fue muy positivo para la organización empresarial, pero con el tiempo se convirtió en un obstáculo creciente para lograr una representación eficaz.

Las organizaciones corporativistas ocuparon el espacio de las asociaciones y obstaculizaron los esfuerzos posteriores para mejorar la unión y representación

de los intereses empresariales.<sup>13</sup> Además, el corporativismo brasileño prohibía la formación de asociaciones cúpula multisectoriales.

El Estado brasileño también tuvo importantes efectos indirectos e inesperados sobre la organización empresarial. La acción colectiva generalmente dependía mucho de la estructura de incentivos creada por el Estado y el sistema político. La exclusión política durante el régimen militar, y en menor medida antes de 1964, redujo la amenaza de los partidos de izquierda y los sindicatos, por lo que las élites económicas tuvieron pocos motivos para organizarse y competir con sus adversarios de clase. A partir de la década de los cuarenta, la versión brasileña del Estado desarrollista tuvo la consecuencia indirecta de favorecer la acción individual por encima de la colectiva. La burocracia controlaba amplios subsidios que los burócratas distribuían en el plano individual de manera bastante discrecional. Además, esta burocracia era porosa y vulnerable a presiones externas, en gran medida porque los cargos altos se otorgaban de manera personal o política (véase Schneider, 1991a). Así, los empresarios tenían motivos sobrados para pasar su tiempo cultivando relaciones dentro del Estado y para apoyar intereses individuales, más que invertir en organizaciones con agendas colectivas amplias.

Esta singular estructura de incentivos se derrumbó junto con el Estado desarrollista en los años ochenta, cuando éste ya no contó con subsidios y se movilizaron la izquierda y los sindicatos. Sin embargo, otros factores políticos siguieron alentando la desarticulación. La fragmentación del sistema partidario y más generalmente de la representación legislativa derrochaba los aportes de las empresas organizadas en política legislativa. Los empresarios votaban por diversos partidos, por lo que sus organizaciones empresariales no podían darse el lujo de acercarse a ningún partido en especial (José Augusto Coelho Fernandes, director ejecutivo de la CNI, entrevista, 25 de enero, 1993). A pesar de existir un flujo abundante de recursos hacia las campañas electorales y de otros fondos ilícitos, los capitalistas carecían de un partido de los empresarios. Por ejemplo, las empresas constructoras aportaron muchos recursos a las campañas electorales, sin embargo, carecían de poder articulado. Como se lamentaba un funcionario del Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon):

Existe un gran número de congresistas muy relacionados con las empresas constructoras [...] pero ello no significa que el sector tenga mucho poder político. Así, existe un gran potencial de articulación política en el Congreso [...] [una empresa constructora] piensa que es importante tener un diputado en el Congreso. Por ello existe una relación cercana. Muchas veces la empresa ayuda en la campaña, pero esto no ayuda al sector. Cada uno está preocupado por su propio pequeño problema. ¿Cuál es nuestra idea? Que el sector en su conjunto discuta cuestiones fundamentales, para que luego cada empresa hable con sus diputados con objeto de obtener un buen resultado en el Congreso, para establecer lazos políticos (entrevista, 27 de enero, 1993).

<sup>13</sup> Véase Schmitter (1971). En los años sesenta y setenta, muchos sectores crearon asociaciones nuevas o paralelas independientes de los controles gubernamentales (véase Boschi, 1979). Sin embargo, estas organizaciones eran asociaciones sectoriales reducidas y carecían de una estructura federativa más abarcadora.

Dicho de otra manera, una de las industrias políticamente más activas no puede hacer que “sus” diputados actúen de manera colectiva.

Los presidentes Sarney y Collor generalmente también desalentaban la acción colectiva. En ocasiones, Sarney consultaba con algunos interlocutores empresariales en el plano individual, pero en última instancia no tenía planeado (más allá de asegurar su quinto año) discutir con la industria. Ninguno de los presidentes se esforzó mucho en negociar sobre los programas de estabilización. Collor no aceptó los apoyos de los empresarios durante su campaña electoral y se enemistó con muchos líderes empresariales en su primer año en el gobierno. Aunque las pugnas públicas entre las empresas y el gobierno es un ritual tradicional en Brasil para disipar los temores de que el gobierno está al servicio de la empresa, Collor y sus funcionarios parecían disfrutar particularmente con insultar a los empresarios. El nombramiento en 1991 de Marcílio Marques Moreira como ministro de Economía fue un ofrecimiento de paz explícito (lo había recomendado José Mindlin de Metal Leve) y éste suavizó mucho las relaciones con los empresarios.<sup>14</sup> Por supuesto, como resultó evidente posteriormente, durante todo el gobierno de Collor, Paulo César Farias estuvo muy ocupado en sus actividades de protección y extorsión, lo cual, en términos de nuestro interés, es abominable para la articulación abierta de los intereses empresariales. El incentivo de participar en el “esquema” era comprar favores individuales o protección. El efecto de ello puede haber sido extremadamente desarticulador; precipitó una escisión en la administración de Votorantim, el conglomerado más grande de Brasil. Uno de los hermanos propietarios, José Ermírio de Moraes, decidió pagar; el otro, Antônio, se negó, y ambos comenzaron a negociar la división del imperio (Simonetti, 1992).

En principio, la acción colectiva, incluso para pequeños grupos de las élites económicas con mayores recursos a su disposición, es difícil. En Brasil, los patrones de intervención estatal en la economía, así como en la vida de las asociaciones, hacían aún más problemática la acción organizada. Los cambios recientes en el Estado y la política en general no lo han hecho más fácil.

#### IMPLICACIONES MÁS AMPLIAS

El argumento principal de este trabajo ha sido que los industriales brasileños carecen de una organización y representación eficaces. ¿Esta desarticulación tiene importancia para los grandes retos que enfrenta Brasil: desarrollo sostenido, justicia social y la consolidación de la democracia? Algunos argumentarían que la desarticulación es un factor menor o irrelevante; Brasil puede lograr o no todas estas cosas con o sin una burguesía organizada. Otros podrían ver beneficios en lo que implica esta desorganización: la falta de coaliciones distributivas olso-

<sup>14</sup> La asistente de Marcílio, Dorothea Werneck, logró llegar a ciertos acuerdos (mini pactos sociales) para frenar los aumentos salariales con varios sectores, el más notable de los cuales era el automotriz. Estos acuerdos excepcionales muestran que el Estado puede tener un efecto positivo en la articulación empresarial (como parece haber sido el caso en México en la última década).

nianas que estrangulen el crecimiento, así como de la búsqueda organizada de la renta para sangrar a un Estado de por sí frágil, y de una organización política arrogante de los ricos que distorsione los principios democráticos. Sin embargo, lo ocurrido en otros países demuestra que las debilidades organizativas en Brasil impiden, o complican mucho, las formas de colaboración entre las empresas y el Estado que en otros sitios contribuyeron a la democratización, el crecimiento y la redistribución.

Vale la pena repetir que una de las principales víctimas de la última década de crisis económica fue el Estado (véase Bresser Pereira, 1992). La crisis de la deuda llevó a la bancarrota al Estado brasileño, el cual, a mediados de los años ochenta comenzó a pagar más de la mitad de sus ingresos tan sólo en intereses. Al mismo tiempo, una proporción cada vez mayor de la economía escapaba a la regulación del Estado. Un estudio reciente de funcionarios fiscales federales estimó que la economía informal brasileña representaba cerca de las dos terceras partes del PNB oficial (*Brasil Watch*, 15 de febrero de 1993: 23). Además, las oleadas sucesivas de austeridad fiscal han devastado al personal gubernamental, socavado los ánimos y alentado a los mejores a buscar sus fortunas fuera del gobierno. El Estado perdió su capacidad, en términos de recursos y personal, de administrar la economía y mejorar el bienestar social. Más que nunca, entonces, las soluciones a los desafíos de Brasil dependen de la colaboración voluntaria de las élites económicas.

Aun después de los primeros éxitos del Plan Real, la inflación sigue siendo una de las preocupaciones fundamentales de las políticas. En términos simples, existen tres tipos de programas de estabilización: ortodoxo, impulsado por el mercado; heterodoxo por decreto, y heterodoxo por negociación o pacto social (los programas heterodoxos destacan los controles de precios y salarios). Las políticas ortodoxas han tenido algunos éxitos en América Latina en el mediano plazo, como en Chile bajo Pinochet, pero los costos sociales podrían ser innecesarios o políticamente incosteables. En Brasil, durante los años ochenta, los programas heterodoxos impuestos por decreto sólo funcionaron temporalmente y su efectividad se volvió aún más breve puesto que los agentes económicos perfeccionaron sus habilidades de evasión. Los programas heterodoxos negociados han producido éxitos notables, como en México a fines de los años ochenta, y prometen reducir los costos sociales y la evasión, e incluso el oportunismo. Sin embargo, la estabilización negociada requiere de asociaciones empresariales y sindicatos fuertes, y en Brasil predomina la opinión de que ambos grupos carecen de la solidez mínima y la disciplina para la negociación.<sup>15</sup> Detrás de casi todos los casos de una alta inflación permanente se esconde una lucha distributiva no resuelta, la cual, a su vez, es conformada por los tipos de organizaciones que representan a las partes en conflicto. El argumento de Olson acerca del crecimiento puede fácilmente ser aplicado a la inflación: los grandes grupos deben favorecer estrategias para disminuir la inflación general, mientras que los grupos más reducidos y los individuos deben buscar fundamentalmente pasar la carga del ajuste a otros.

<sup>15</sup> Véase Roxborough (1992) respecto de los pactos sociales en México y Brasil, aunque su análisis se centra fundamentalmente en la credibilidad gubernamental y el compromiso sindical.

Para el crecimiento a más largo plazo, es poco probable que cualquiera de los extremos de los mercados no regulados o la intervención de un Estado ubicuo promuevan el desarrollo sostenido. La conclusión a la que llega un número cada vez mayor de estudios sobre el Este asiático es que el desarrollo requiere de una cercana colaboración entre las empresas y el Estado.<sup>16</sup> La comprensión del papel de las organizaciones del sector privado en esta relación aún es incompleta, aunque parece que cierta forma de articulación amplia y multisectorial, que va de la conglomeración como en el *chaebol* coreano, hasta mecanismos de articulación más informales, pasando por las asociaciones empresariales, es necesaria para reunir intereses y políticas contra el derroche de la búsqueda de rentas (véase Johnson, 1987: 162; Amsden, 1989). En contraste con lo anterior, en Brasil es más probable que las asociaciones sectoriales fuertes utilicen sus lazos con el Estado para beneficiar a sus sectores particulares. En aquellos casos en que la colaboración funcionó para poner en marcha la política industrial, como en el caso de los bienes de capital en los años setenta y las computadoras en los ochenta, los resultados sectoriales fueron impresionantes, pero a menudo a expensas del resto de la economía. Para fines de la década de los ochenta, los industriales en otros sectores favorecían sobre todo las reformas que les permitirían importar maquinaria y computadoras (véase CNI, 1990, 1991).

Brasil sigue siendo un líder mundial en la desigualdad de ingresos. El 10% más rico de la población recibe la mitad de los ingresos nacionales, mientras que la mitad de más bajos ingresos recibe el 10%, y el 10% más pobre de alguna manera se las arregla con menos del 1% del PNB (Véase, 12 de noviembre, 1993: 42-45). Una explicación simple de esta desigualdad sería que los ricos así lo quieren y tienen el poder para mantener una situación tal. Sin embargo, las encuestas de opinión entre las élites muestran un temor de anomia social y un apoyo implícito a la redistribución. Una encuesta de la IDESP reveló que si la pobreza y la desigualdad no se reducían, 71% de los empresarios (N=76) pensaba que ello daría lugar a una situación de convulsión social crónica, y 72% pensaba que pondría en peligro la viabilidad de la economía de mercado. Los empresarios estaban más preocupados que otros entrevistados; los resultados comparables para los otros 374 entrevistados entre las élites fueron de 62% y 48%, respectivamente (información no publicada de una encuesta de IDESP. Véase IDESP, 1990).

Supuestamente, los capitalistas ricos aceptarían aumentos fiscales si sirvieran para suavizar estas visiones apocalípticas. Además, un sacrificio menor podría tener un gran impacto; redistribuir menos del 3% de los ingresos que recibe el 10% más rico entre el 10% más pobre prácticamente duplicaría los ingresos de este último grupo. El obstáculo principal de una redistribución tan simple es la incapacidad del Estado. Sin embargo, incluso un Estado reformado y eficaz tendría que apoyarse en el sector privado y transferir recursos de éste, y por ello requeriría un mínimo de cooperación de empresas e individuos adinerados. Sin embargo, cada empresa tiene importantes incentivos para evadir las medidas de redistribución

<sup>16</sup> Véase, por ejemplo, Evans (1995), Amsden (1989), World Bank (1993) y Doner (en prensa). Para una conclusión similar basada en una comparación de Colombia y Perú, véase Thorp (1991).

decretadas por el gobierno y reducir la inversión, a pesar de los puntos de vista políticos potencialmente contrarios de los propietarios y administradores que podrían favorecer personalmente la redistribución.

Las asociaciones empresariales más fuertes y los partidos asociados son los más capacitados para reunir intereses, negociar los términos de la redistribución, vigilar a sus miembros y reducir el oportunismo. El ejemplo más claro de este papel positivo de las asociaciones empresariales en la redistribución negociada lo tenemos en Chile durante la transición del gobierno militar al democrático en 1989-1990.<sup>17</sup> La oposición hizo campaña con una plataforma de aumentos a los impuestos. Sin embargo, se cuidaron de consultar de manera regular con las asociaciones empresariales antes y después de las elecciones y lograron decretar (y recolectar) un importante aumento, mientras que al mismo tiempo las empresas seguían ampliando la inversión. La administración exitosa de este aumento de impuestos potencialmente divisorio ayudó a disipar las dudas acerca de la efectividad del gobierno democrático.

Por último, la representación política efectiva de las élites económicas podría ser una condición necesaria para la consolidación de la democracia. En el pasado, las democracias latinoamericanas sucumbieron con mayor frecuencia cuando las burguesías tocaron a la puerta de los cuarteles. Si las élites económicas no pueden depender de partidos pro capitalistas electoralmente fuertes, entonces es más probable que vean a las elecciones y a las legislaturas como algo amenazante y, por consiguiente, es más probable que retiren su apoyo a la democracia. En su amplio análisis comparativo de la democracia y el desarrollo capitalista, Rueschemeyer, Stephens y Stephens argumentan que para la consolidación de la democracia en América Latina, una "condición necesaria fue la continua protección de los intereses de las élites mediante el sistema partidario", especialmente de uno o más partidos fuertes, "los cuales promovieron de manera eficaz los intereses de importantes sectores de las élites económicas" (1992: 169). Para los años noventa, el partido mejor organizado en Brasil era el Partido del Trabajo (PT). Aquellos partidos que tenían más probabilidades de dar mayor prioridad a la promoción de los intereses de las élites económicas eran más débiles internamente y sus lazos institucionales con las empresas resultaban tenues. Esta desventaja de la representación partidaria no produjo una desaprobación automática de la democracia por parte de los capitanes de la industria brasileña. Sin embargo, la falta de partidos fuertes para la empresa aumentan la incertidumbre política y los riesgos en la política electoral.

*Traducción de Lili Buj*

<sup>17</sup> Véase Swenson (1991) respecto del papel positivo de las asociaciones patronales centralizadas y disciplinadas de la socialdemocracia sueca.



## BIBLIOGRAFÍA

- Amsden, Alice, 1989, *Asia's Next Giant*, Oxford University Press, Nueva York.
- Barker, Wendy, 1990, "Banks and Industry in Contemporary Brazil", tesis doctoral, Yale University.
- Boschi, Renato Raul, 1979, *Elites Industriais e Democracia*, Graal, Río de Janeiro.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos, 1978, *O Colapso de uma Aliança de Classes*, Brasilense, São Paulo.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos, 1992, *A Crise do Estado*, Nobel, São Paulo.
- Cardoso, Fernando Henrique, 1975, *Autoritarismo e Democratização*, Paz e Terra, Río de Janeiro.
- Cardoso, Fernando Henrique, 1986, "Entrepreneurs and the Transition Process", en Guillermo O'Donnell, Philippe C. Schmitter y Laurence Whitehead (comps.), *Transitions from Authoritarian Rule: Comparative Perspectives*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- CNI (Confederação Nacional da Indústria), 1990, "Competitividade e Estratégia Industrial: A Visão de Líderes Industriais Brasileiras", Río de Janeiro.
- CNI, 1991, "Abertura Comercial e Estratégia Tecnológica", Río de Janeiro.
- CNI, 1992, "Abertura Comercial e Estratégia Tecnológica", Río de Janeiro.
- Coleman, William y Wyn Grant, 1988, "The Organizational Cohesion and Political Access of Business", *European Journal of Political Research*, núm. 16, pp. 467-487.
- Diniz, Eli y Renato Raul Boschi, 1978, *Empresariado Nacional e Estado no Brasil*, Forense Universitária, Río de Janeiro.
- Diniz, Eli y Renato Raul Boschi, 1988, "Empresarios y Constituyente", en Celso Garrido N. (comp.), *Empresarios y Estado en América Latina*, CIDE, México.
- Doner, Richard F. y Gary Hawes, "The Political Economy of Growth in East Asia", en *The Changing Context of Third World Political Economy*, en prensa.
- Dreifuss, René, 1981, *1964: A Conquista do Estado*, Vozes, Petrópolis.
- Dreifuss, René, 1989, *O Jogo da Direita na Nova República*, Vozes, Petrópolis.
- Evans, Peter, 1995, *Embedded Autonomy*, Princeton University Press, Princeton.
- FIESP, 1990, *Livre para Crescer*, São Paulo.
- IDESP (Instituto de Estudos Sociais, Econômicos e Políticos de São Paulo), 1990, *As Elites Brasileiras e a Modernização do Setor Público*, relatório, São Paulo.
- IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial), 1992, *Finanças Industrializantes para a Estabilização e o Desenvolvimento*, São Paulo, diciembre.

- Johnson, Chalmers, 1987, "Political Institutions and Economic Performance", en Frederic C. Deyo (comp.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca.
- Leff, Nathaniel H., 1968, *Economic Policy-Making and Development in Brazil 1947-1964*, John Wiley & Sons, Nueva York.
- Moe, Terry M., 1980, *The Organization of Interests*, University of Chicago Press, Chicago.
- Olson, Mancur, 1982, *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- Payne, Leigh, 1990, "Pragmatic Actors: The Political Attitudes and Behavior of Brazilian Industrial Elites", tesis doctoral, Yale University.
- Payne, Leigh, 1991, "The Traditional Right in New Democracies: The Landed Elite in Brazil", trabajo presentado en LASA, Washington.
- Rodrigues, Leôncio Martins, 1987, *Quem é Quem na Constituinte: Uma Análise Sócio-política dos Partidos e Deputados*, OESP-Maltese, São Paulo.
- Roxborough, Ian, 1992, "Inflation and Social Pacts in Brazil and Mexico", *Journal of Latin American Studies*, núm. 24, pp. 639-664.
- Rueschemeyer, Dietrich, Evelyne Huber Stephens y John D. Stephens, 1992, *Capitalist Development and Democracy*, Polity, Cambridge.
- Schattschneider, E. E., 1935, *Politics, Pressures and the Tariff*, Prentice-Hall, Nueva York.
- Schmitter, Philippe C., 1971, *Interest Conflict and Political Change in Brazil*, Stanford University Press, Stanford.
- Schneider, Ben Ross, 1987, "Framing the State: Economic Policy and Political Representation in Post-Authoritarian Brazil", en John D. Wirth, Edson de Oliveira Nunes y Thomas E. Bogenschield (comps.), *State and Society in Brazil*, Westview, Boulder, CO.
- Schneider, Ben Ross, 1991a, *Politics within the State: Elite Bureaucrats and Industrial Policy in Authoritarian Brazil*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- Schneider, Ben Ross, 1991b, "Brazil under Collor: Anatomy of a Crisis", *World Policy Journal* 8, núm. 2 (primavera), pp. 321-347.
- Shapiro, Helen, 1991, "Brazil: Managing Structural Change in the '90s", Harvard Business School, caso N9-391-206.
- Simonetti, Eliana, 1992, "O Império Loteado", *Veja*, 16 de diciembre, pp. 90-93.
- Suleiman, Ezra N., 1978, *Elites in French Society: The Politics of Survival*, Princeton University Press, Princeton.

- Suzigan, Wilson, 1988, "Estado e Industrialização no Brasil", *Revista de Economia Política* 8, núm. 4 (octubre-diciembre), pp. 5-16.
- Swenson, Peter, 1991, "Bringing Capital Back In, or Social Democracy Reconsidered", *World Politics* 43, núm. 4 (julio), pp. 513-544.
- Thorp, Rosemary, 1991, *Economic Management and Economic Development in Peru and Colombia*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- Toledo, Roberto Pômpeu de, 1992, "A Pirâmide e o Vazio", *Veja*, 29 de julio, pp. 78-89.
- Weyland, Kurt, 1992, "The Dispersion of Business Influence in Brazil's New Democracy" (manuscrito).
- World Bank, 1993, *The East Asian Miracle*, Oxford University Press, Nueva York.