

5

MARÇO, 1979

CADERNOS

DCP

DEPARTAMENTO
DE CIÊNCIA POLÍTICA

FACULDADE DE FILOSOFIA
E CIÊNCIAS HUMANAS
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

CADERNOS DCP

CADERNOS DO DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA

MARÇO DE 1979

Nº 5

ARTIGOS:

O "CORONELISMO" E O "COMPROMISSO CORONELISTA":
UMA CRÍTICA

Paul Cammack 1

O CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO: O PAPEL DO ESTADO E O
PROBLEMA DAS CRISES

Carlos Eduardo Baesse de Souza 21

ESTRUTURA ECONOMICA Y SOCIAL DE LA MINERIA BOLIVIANA
DE LA PLATA EN EL SIGLO XIX

Antônio F. Mitre 45

POLÍTICA SOCIAL E REGULAÇÃO DE ALIMENTOS:
PRIMEIRAS OBSERVAÇÕES

Marcos Antônio Estellita Lins de Salvo Coimbra 73

CAPITALISMO DE ESTADO NO PERU

E. V. K. Fitzgerald 91

ESCREVEM NESTE NÚMERO:

PAUL CAMMACK, da Universidade de Oxford.

CARLOS EDUARDO BAESSE DE SOUZA, professor do Departamento de Ciência Política, Mestre em Sociologia pela Universidade de Brasília. Concluindo o Doutorado pela Universidade de Wisconsin.

MARCOS ANTÔNIO E. L. DE SALVO COIMBRA, professor do Departamento de Ciência Política, Mestre em Sociologia pela Universidade de Brasília.

ANTÔNIO F. MITRE, professor do Departamento de Ciência Política, Doutor em História pela Universidade de Columbia.

E. V. K. FITZGERALD, da Universidade de Cambridge.

☆

As opiniões emitidas em artigos e comentários assinados são de responsabilidade dos respectivos autores.

☆

Endereço para correspondência:

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA
Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da UFMG
Rua Carangola, 288 – 3^o andar
30.000 – Belo Horizonte, Minas Gerais – Brasil

Capitalismo de Estado no Peru*

E. V. K. Fitzgerald

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é examinar a articulação de três formas de capital – o estatal, o nacional e o estrangeiro – em uma economia subdesenvolvida. Especificamente, a tentativa de definir a economia política do Peru desde 1968 deve-se fazer em termos da relação entre o capital estatal e o nacional, de um lado, e o capital estrangeiro, do outro, e o tema subjacente ao argumento é o modo pelo qual o Estado tende a substituir o primeiro e estabelecer uma nova relação com o segundo.

(*) Trabalho apresentado ao simpósio sobre o Estado e as Empresas Multinacionais na América Latina, Instituto de Estudos Latino-Americanos, Universidade de Glasgow, 13 a 16 de janeiro de 1976.

A experiência peruana é indubitavelmente de relevância considerável para os problemas do desenvolvimento capitalista dependente na América Latina como um todo, devido exatamente a estas características. Na medida em que a análise da dependência progrediu do simples nacionalismo para uma crítica da articulação da estrutura de classes doméstica bem como das atividades das empresas estrangeiras, tornou-se um tema central o ‘fracasso’ da burguesia nacional em resistir à penetração do capital internacional. A implicação lógica é a de que somente um Estado forte pode assegurar um desenvolvimento autônomo, quer atue em apoio da burguesia nacional quer a substitua em nome de alguma outra classe. Ainda mais, os eventos históricos na América Latina como um todo nas duas últimas décadas têm sido no sentido de expandir a propriedade pública e a estrangeira, reduzindo as funções do capital nacional, embora não a renda ou o poder da elite doméstica. Na verdade, mesmo a CEPAL é forçada a destacar:

“A idéia tradicional de um conflito entre os setores público e privado cessa de ter qualquer significado. . . (porque). . . a escolha real está entre empresas públicas e mistas e empresas estrangeiras ou internacionais. Ao mesmo tempo. . . a existência de um setor da empresa estatal definitivamente tem tido o efeito de ajudar o setor privado a estender suas operações”¹.

Portanto, a análise de uma economia com um setor estatal dominante em conflito com o capital estrangeiro deveria ter considerável suporte nesta temática.

O aspecto da experiência peruana a partir de 1968 que atraiu maior atenção internacional foi, sem dúvida, o confronto entre o governo militar e as empresas multinacionais,² e este é provavelmente de fato o aspecto mais importante da “revolução”. Não obstante, é impossível compreender este fenômeno sem explorar a base doméstica do poder estatal (isto é, sua relação com o capital nacional), a estrutura econômica que dá surgimento à “necessidade da cooperação estrangeira” e a relação com o capital internacional como um todo — antes do que apenas com as multinacionais. Se tal não se fizer, a análise reduzir-se-á a cálculos de custos e benefícios ou a discussões sobre táticas de barganha.

Neste trabalho, examinaremos a relação entre as três formas de capital, em vez daquela entre o capital como um todo e o trabalho ou entre os setores corporativo e familiar da economia,³ porque estas últimas relações não revelaram mudança substancial desde 1968, embora voltemos a elas no final do

trabalho, já que são parte das contradições estruturais subjacentes à economia peruana. Em particular, exploraremos a hipótese de que “regime intermediário”, no sentido que Kalecki dá ao termo, seja uma descrição relevante e precisa do “modelo peruano” e que o capitalismo de Estado propicie uma via consistente e válida para o desenvolvimento econômico — sendo central para a definição dessa via a relação entre o capital estatal e o estrangeiro.

O argumento se desdobrará em dois estádios principais. Primeiro, há quatro seções que descrevem a economia política como um todo e o funcionamento dos setores do capital estatal, nacional e estrangeiro. Em segundo lugar, há duas seções analíticas, que exploram a articulação do modo de produção e da estrutura de classes, por um lado, e a dinâmica intrínseca e as contradições do modelo, por outro, chegando finalmente a algumas conclusões tentativas com respeito às implicações da análise.

2. A ECONOMIA POLÍTICA DO PERU

A fim de montar o cenário, por assim dizer, para a discussão que se segue, é necessário delinear as características principais da economia política do Peru. Aqui, somente mencionaremos aquelas características que determinam a estrutura dentro da qual as relações entre as três formas de capital vão operar, embora não se possa esquecer que esta estrutura é, ela própria, principalmente o resultado da evolução destas relações no passado.

O Peru é quase um paradigma de economia exportadora dependente, sendo o elemento dinâmico o setor exportador primário diversificado (produtos minerais, de pesca e agro-industriais em proporções a grosso modo iguais), ligado pelo sistema bancário aos ramos industrial, de construção e comercial da economia. Estes formam o setor corporativo, que responde pelo grosso da renda nacional, mas requer somente a minoria da força-de-trabalho, organizando-se em grandes unidades de produção capitalizadas. Intimamente relacionado ao setor corporativo, embora distinto dele, está o setor familiar de baixa renda, constituído de camponeses, artesões e de atividades de serviço menores. Esta estrutura dualista fixa o fundamento para a distribuição extremamente desigual da renda pessoal e o padrão espacial da população, sendo corolário da própria estrutura de classes. Nas duas décadas passadas, ocorreu um grau limitado de industrialização de substituição de importações, mas no todo este sistema de produção é notavelmente estável, experimentando forte crescimento desde a segunda Guerra Mundial. As reformas, desde a revolução militar de 1968, ocorreram dentro de uma estrutura de produção que em 1975 é substancialmente semelhante àquela de 1965.

Desde a tomada militar do Estado em 1968, ocorreu um número importante de mudanças de propriedade. Anteriormente a esta data, a propriedade corporativa estava concentrada nas mãos de uns poucos grupos oligopólicos nacionais e de capital estrangeiro, estreitamente relacionados uns aos outros. A propriedade estrangeira era extensa na mineração (80% da produção), no açúcar (30%), na pesca (50%), nos bancos (60%) e na manufatura (40%), enquanto os grupos de capital nacional se estendiam sobre todos estes ramos. O impacto das reformas no período, desde 1969, tem sido de modo geral como se segue: a reforma agrária converteu as grandes propriedades (metade da terra arável e um terço da força-de-trabalho rural) em cooperativas, a expansão da empresa estatal transferiu a pesca, a indústria de base e grande parte da mineração para o setor público, e a introdução da participação nos lucros das empresas levou à participação crescentemente igualitária da força-de-trabalho. Contudo, as mudanças ocorreram dentro do setor corporativo e não afetaram o setor familiar da economia, que inclui não somente o grosso da população, mas também os estratos mais pobres. As mudanças foram, não obstante, consideráveis, como o quadro da página seguinte indica,⁴ mesmo que os benefícios tenham se restringido aos empregados corporativistas.

Embora não se compreenda ainda a natureza exata do processo histórico, está claro que as raízes políticas da “revolução” de 1968 devem ser encontradas no final da década de 50, quando a hegemonia da elite capitalista nacional (baseada no sistema financeiro, nas exportações, na terra e na conexão com o capital estrangeiro) aparentemente se desmoronou paralelamente com o crescimento do poder da classe-média, de um lado, e a penetração intensiva da empresa multinacional, do outro. O golpe militar

Padrão de Produção e de Emprego (1972)

| % de | Renda Nacional | Força-de-Trabalho | | Renda Nacional | Força-de-Trabalho |
|---------------------------------|----------------|-------------------|------------------------|----------------|-------------------|
| Empresas Exportadoras | 20 | 18 | Camponeses fazendeiros | 10 | 33 |
| Indústria | 11 | 5 | Artesões | 9 | 11 |
| Terciário Grande ^{a)} | 35 | 13 | Terciário Pequeno | 15 | 20 |
| Total Corporativo ^{b)} | 66 | 36 | Total Familiar | 34 | 64 |

Fonte: Fitzgerald (1976 ^{a)}) a) Inclui profissões independentes e governamentais.

b) Empresas de cinco ou mais empregados.

Efeito das Reformas Pós-1968 sobre a Participação na Produção do Setor Corporativo

| | “Antes” | “Depois” |
|---------------------|---------|----------|
| Capital Estatal | 18% | 42% |
| Capital Estrangeiro | 34% | 13% |
| Capital Nacional | 48% | 35% |
| Cooperativas, etc. | — | 10% |

Fonte: Fitzgerald (1976a).

de 1961 foi o primeiro a não atuar em apoio aberto à elite, e impôs de fato um presidente “reformista” (Belaunde) para o período 1963-1968, mas o efeito bloqueador das forças conservadoras no Congresso impediu a implementação da reforma agrária ou a negociação efetiva com o capital estrangeiro, enquanto os gastos correntes excessivos do governo levaram a um desequilíbrio temporário em 1967 — de modo que a intervenção militar começou num quadro de vácuo político.

O principal fenômeno “inesperado” é a política radical dos militares, e, embora o impasse na arena ‘político-partidária’, a fraqueza da burguesia nacional e a ‘profissionalização’ dos próprios militares sejam claramente fatores importantes, a escolha desta linha em vez da linha “reacionária” tradicional é notável. Os militares têm considerável coesão, mantendo o sistema de antiguidade para os cargos públicos, e se eles se beneficiam com a ausência de oposição política organizada, com a popularidade geral de uma política externa nacionalista e com o apoio tácito dos beneficiários das reformas, não há um grau significativo de participação popular no governo, sendo o regime autoritário por natureza, embora não particularmente repressivo. As mudanças na estrutura de classe foram, portanto, restringidas ao âmbito do capitalismo peruano (excluindo os camponeses e os pobres urbanos) e mesmo a resistência à consolidação do modelo “capitalista estatal” e as recentes dificuldades econômicas parecem levar à crescente mobilização e radicalização dos empregados *corporativistas* — tais como mineiros, bancários, operários de construção, pescadores e estudantes — em oposição ao regime.

O Tamanho do Setor Público

| | 1960 | 1967 | 1970 | 1975 |
|--|------|------|------|------|
| Valor adicionado aos preços de 1970, bilhões de "soles": | | | | |
| Governo em Geral | 10.4 | 19.3 | 23.8 | 26.2 |
| Empresas Públicas | 1.0 | 3.8 | 12.8 | 31.4 |
| Total no Setor Público | 11.4 | 23.1 | 36.6 | 57.6 |
| Parte do PIB | 7% | 10% | 15% | 19% |

Fonte: Fitzgerald (1976).

3. O SETOR PÚBLICO

O traço principal da mudança estrutural no Peru desde 1968 tem sido a expansão do Estado, sobretudo no setor de exportações, e a mudança conseqüente de seu papel dentro da economia. O principal elemento de expansão tem sido na forma de empresas estatais opostas ao próprio "aparato" governamental central — as atividades tradicionais do último (administração, segurança e bem-estar) continuaram em níveis semelhantes (em relação à atividade econômica) àqueles obtidos previamente. Como resultado desta expansão, o setor estatal é responsável agora, em termos gerais, pela metade dos empregos e um terço da produção no setor corporativo, por mais de três quartos da produção exportada, metade do gasto com a importação e a maior parte do investimento fixo. O papel do setor público sob o regime de Belaunde representou, por si próprio, uma expansão considerável sobre aquela obtida antes de 1963, e envolveu a expansão rápida dos serviços de bem-estar (saúde, educação) para a força-de-trabalho corporativa e a provisão de insumos subsidiados (aço, setor financeiro) para a empresa privada — uma transição de apoio passivo para apoio ativo ao crescimento capitalista dependente⁵.

As empresas estatais estabelecidas desde 1968 têm se baseado, em extensão considerável, nas fábricas e organizações existentes, e se preocupam

CAPITALISMO DE ESTADO NO PERU

principalmente com a produção para a exportação, finanças, indústrias básicas e comércio atacadista. Tomando estes quatro grupos, temos primeiro as empresas exportadoras: a Mineroperu (venda de metais e refinaria), a Centromin (mineração), a Hierroperu (mineração), a Petroperu (petróleo) e a Pescaperu (pesca). Estas controlam o núcleo dinâmico da economia e são responsáveis pela maior parte do programa de investimentos públicos. Em segundo lugar, temos o sistema financeiro, que inclui o banco de reservas (Banco Central), os bancos que servem ao setor público (Cofide, Banco de la Nación), os bancos de desenvolvimento (agricultura, indústria, habitação) e a "banca asociada" (bancos comerciais com propriedade pública), que, entre si, respondem por três quartos das operações de crédito na economia. Em terceiro lugar, temos as empresas de "produção doméstica", que incluem aço, fertilizantes, cimento, papel, eletricidade, água, estradas de ferro, telecomunicações, a frota aérea e as novas linhas de bens de capital. Finalmente, há as empresas comerciais, particularmente responsáveis pelo mercado de comestíveis básicos, pelo suprimento de insumos agrícolas e pela importação de certas matérias básicas. A tarefa de coordenar estas empresas em um todo consistente ainda não se completou, tomando-se mais difícil devido à herança da perspectiva de "setor privado" junto com a administração pelo sistema hierárquico por antigüidade.

Até 1968, o sistema de acumulação de capital operava através do setor privado (particularmente através de nexos com o banco de exportações), com o baixo nível de comprometimento estatal igualado por uma modesta base de taxaço. Já em 1975, contudo, o Estado tomava a cargo mais da metade do investimento fixo na economia, recorrendo ainda a um sistema de receitas e gastos correntes essencialmente semelhante. A base dos impostos, composta na maior parte de impostos indiretos, expandiu-se ligeiramente, mas foi sobrepujada pelos gastos correntes após as medidas de austeridade de 1968-1970. A capacidade lucrativa da empresa pública é baixa, em parte porque os projetos de exportação são capitalizantes, mas também porque as empresas "nacionais" e financeiras ainda estão subsidiando o setor privado em certa medida. Embora isto seja progressivamente eliminado, setores altamente lucrativos tais como a indústria de produtos finais e a construção ainda estão em mãos privadas. Conseqüentemente, o vasto programa de gastos de capital⁶ deve ser financiado por empréstimos. Com efeito, uma alta proporção da poupança privada nacional está agora destinada a este fim (veja-se a próxima seção), mas isto tem limites naturais, e a expansão de crédito dentro do setor público à qual crescentemente se recorre traz marcas repercussões inflacionárias. Como resultado, a maior parte do capital financeiro é agora suprida de fora.

Finanças Estatais (% PIB)

| | 1965-68 | 1969-72 | 1973-74 | 1975 |
|---------------------------|---------|---------|---------|------|
| Renda corrente | 17.1 | 15.8 | 18.5 | 19 |
| Gastos correntes | 17.7 | 13.7 | 19.5 | 21 |
| Poupança estatal | -0.6 | + 2.1 | -1.0 | - 2 |
| Investimentos fixos | 4.6 | 4.9 | 7.3 | 10 |
| "Deficit Econômico" | 5.2 | 2.8 | 8.3 | 12 |
| Financiamento Nacional | 3.8 | 1.8 | 4.0 | 5 |
| Financiamento Estrangeiro | 1.4 | 1.0 | 4.3 | 7 |

Fonte: Fitzgerald (1976), atualizado.

Finalmente, o processo de acumulação envolve a alocação de recursos para ramos diferentes como parte do processo de planejamento do desenvolvimento. Como o setor estatal não se estende para cobrir a produção final no setor corporativo (particularmente a manufatura de bens de consumo), ainda não é possível a programação abrangente de insumos-produtos, e o esforço de planejamento tem se concentrado na implementação de projetos dentro do quadro macro-econômico dos Planos de Desenvolvimento de 1971-1975 e 1975-1978. De forma concreta, estes indicam a mudança de prioridade do governo: a importância reduzida da construção de estradas e de edifícios públicos e a ênfase nas exportações e na indústria pesada. As principais deficiências na condução do planejamento parecem ser a falta de atenção a dois problemas de "recursos": a aquisição do excedente pelo Estado (isto é, impostos, saldos contábeis das empresas estatais, alocação de câmbio etc.), e a criação de emprego (e assim distribuição de renda, equilíbrio espacial etc.). Estas faltas não são, contudo, o resultado de deficiências técnicas, mas surgem (como veremos na seção 6) das contradições do próprio modelo desenvolvimentista do capitalismo de Estado.

Além disso, o governo exerce controle estrito sobre o preço de bens, autorização para investimentos e alocação de câmbio conjuntamente com "programas concertados" para a produção de alguns bens básicos. Estes poderes, contudo, somente podem exercer-se efetivamente sobre as indústrias de produtos suntuários, por assim chamá-las, não podendo forçar a expansão do suprimento de bens de consumo básicos.

Alocação Setorial sob Planos (% do investimento público)

| | 1967-70 ^a | 1971-75 ^a | 1975-78 ^b |
|---------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Agricultura, alimentos | 8 | 8 | 10 |
| Minérios, petróleo, pesca | — | 21 | 37 |
| Transporte | 30 | 16 | 12 |
| Indústria | 14 | 25 | 22 |
| Outros setores | 48 | 30 | 19 |

Fonte: Fitzgerald (1976), atualizado.

4. CAPITALISMO NACIONAL

O papel do Estado em uma economia "mista" só pode ser definido em termos de sua relação com o capital nacional privado, e não apenas no tocante a seu peso relativo mas também a sua interdependência mútua, particularmente na extração do excedente e na acumulação de capital. A principal característica do capitalismo nacional até 1968 foi o alto grau de concentração da propriedade,⁷ não somente na forma de oligopólio dentro dos ramos da produção, mas também na da extensão de grupos proprietários através de exportações, terra, banco, manufatura, construção e comércio. Este padrão desenvolveu-se firmemente durante o século passado, através do qual as mudanças relativamente rápidas entre diferentes produtos de exportação, e a industrialização implícita em seu processamento, conduziram a uma classe capitalista diversificada que possuía três importantes características⁸. Primeira, a de que não havia diferença real entre a burguesia "rural" e a "urbana"; segunda, a de que as exportações e o comércio foram sempre fontes de alto lucro, tornando assim a industrialização relativamente pouco atrativa; e terceira, a de que o já familiar laço com o capital estrangeiro propiciava uma fonte conveniente de tecnologia e de acesso ao mercado.

O laço com o capital estrangeiro se estreitou durante o período 1955-1965 com novas explorações de minas e, mais significativamente, com o envolvimento de multinacionais no processo de substituição de importações. Neste último caso, o capital nacional propiciou tanto os fundos quanto a necessária conexão com o Estado, a ponto de até mesmo a maioria do sistema bancário passar para o controle estrangeiro. Esta penetração contribuiu para a redução do controle burguês da economia e para o declínio da formação

de capital no setor privado, uma vez que a substituição de importações reduziu-se em 1965, mas sem mobilização significativa da força-de-trabalho no setor corporativo, embora a agitação agrária tenha ocasionado a retirada efetiva de capital da agricultura de exportação.

Os militares, intervindo em 1968, encontraram o capital nacional enfraquecido em termos da sua capacidade organizacional. A reforma agrária, a tomada de bancos e a propriedade pública da indústria pesada desarticularam efetivamente os grupos oligopólicos. Combinando-se isso com o futuro duvidoso para o capital privado, não surpreende que a resposta dos investidores na indústria de produtos finais (o setor de produção material mais importante que lhes resta) tenha sido tão pobre, a despeito dos generosos incentivos de juros e as altas taxas de lucratividade, e que tenha havido reação muito reduzida às provisões relativas ao reinvestimento das indenizações pagas pela reforma agrária⁹.

O processo de extração do excedente, o de consumo de artigos suntuários e o de poupança (isto é, lucros empresariais não distribuídos) continuaram, não obstante, desde 1968, com declínio relativamente reduzido desta última (embora não da participação dos lucros na renda nacional), mas com uma proporção maior dela sendo cedida em empréstimo ao Estado. Ao mesmo tempo, o capital privado parece estar se transferindo da produção de bens para os imóveis e o comércio, usando recursos dos bancos de desenvolvimento para financiar a reposição da maquinaria fabril.

Esta fraqueza no setor de produção "material" não significa, contudo, que o setor privado tenha cessado de ser uma força substancial ou que a burguesia tenha perdido toda influência — especificamente, atividades terciárias ainda mantêm rendas da elite, e seus membros ingressam na administração pública. A ausência de seus representantes no governo e a falta de

Acumulação Privada (% PIB)

| | 1960-68 | 1969-72 | 1973-74 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|
| Poupança Privada (interna) | 17.3 | 13.7 | 14.5 |
| Investimento Fixo Privado | 12.7 | 7.7 | 7.5 |
| Empréstimo Líquido ao Governo | 2.7 | 3.3 | 4.3 |

Fonte: Fitzgerald (1976), atualizado.

consultas com suas associações são, não obstante, indicadoras do papel menor atribuído ao "setor privado reformado" nos planos governamentais para o futuro¹⁰. Parece, além disso, que os empresários de médio porte, embora só indiretamente afetados pelas reformas (através da Comunidad Industrial), não responderam também em qualquer escala significativa,¹¹ enquanto a empresa estrangeira (veja abaixo) percebeu que seu interesse futuro está na cooperação direta com o Estado. Em suma, portanto, os papéis funcionais do capital nacional como organizador da produção, acumulador de capital e negociador com o capital estrangeiro tem sido em grande parte deixadas ao Estado, mas sem perda substantiva de renda até agora, e sem a mobilização do trabalho como força política alternativa.

5. CAPITAL INTERNACIONAL

O grau de propriedade estrangeira no setor corporativo foi um tema crucial em 1968: as empresas estrangeiras eram dominantes não somente nas exportações, no setor bancário e manufatureiro, mas eram também centrais para a organização da produção, para a criação de padrões de consumo e para a "transferência de tecnologia"¹². A penetração do capital estrangeiro relaciona-se principalmente com a garantia de suprimento de matérias primas (por exemplo, cobre, pescado), por um lado, e, por outro, a exploração de mercados locais (por exemplo, automóveis, produtos químicos), formando a última uma parte integral da industrialização de substituição de importações de 1955-65. O principal efeito das reformas desde 1968 tem sido transferir para o Estado este controle direto sobre as exportações, o setor bancário e a indústria pesada, enquanto a adoção das restrições do Pacto Andino sobre o investimento direto e a remessa de lucros virtualmente parou qualquer investimento direto posterior. Embora estas condições resultassem em um "congelamento da ajuda" (veja abaixo), a escassez de matérias primas nas economias metropolitanas sustentou forte interesse estrangeiro no desenvolvimento rápido dos depósitos de petróleo e cobre no começo da década, e assim o governo viu-se capaz de obter termos relativamente favoráveis e uma medida considerável de controle estatal¹³. Ainda existe amplo controle estrangeiro (usualmente sob a forma de minoria acionária mas domínio "técnico"), o qual inclui não somente a vasta mina de cobre de Toquepala,¹⁴ mas, possivelmente mais importante, mais de um terço da indústria e uma proporção mais elevada das firmas maiores. Não houve, até agora, qualquer ação para reduzir mais esta propriedade, nem houve grande empenho por parte das multinacionais de expandir suas operações, mas estes pontos podem ser falazes pois, de qualquer maneira, tem havido pouco investimento indus-

Capital Privado no Balanço de Pagamentos (US\$ milhões)

| | 1967 | 1969 | 1971 | 1973 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| Entradas de Capital | +55 | +25 | +66 | +21 |
| Amortização de Fundos | -18 | -24 | -59 | -34 |
| Entrada Líquida | +36 | +1 | +7 | -13 |
| Remessa de Lucros | -118 | -147 | -79 | -109 |

Fonte: BCR (1975).

trial privado desde 1968, e a descapitalização de suas ações é consistente com o movimento mundial em direção ao controle através do suprimento de tecnologia e de insumos específicos¹⁵. Embora as formas óbvias de transferência de lucros através de importações inter-empresariais estejam estritamente policiadas, permanece a relação de "tecnologia". No total, então, o balanço de pagamentos mostra uma redução considerável nos influxos financeiros, exacerbada pelo retorno ao exterior de fluxos de amortização, embora os fluxos externos de lucros tenham sido também consideravelmente reduzidos. Com efeito, durante o período 1969-73 como um todo, houve um fluxo líquido para fora de fundos de capital privado que totalizava 33 milhões de dólares, enquanto a remessa de lucros para o exterior foi cortada de 36% dos lucros declarados na economia (após tributação) durante o período 1963-67 para 11% em 1970-73.

A redução substancial no papel da empresa estrangeira no setor privado tem sido acompanhada por uma relação nova e em expansão com o Estado, particularmente na forma de endividamento público e de suprimento de tecnologia. Começando com a primeira, já vimos como o Estado foi forçado a apelar para o exterior para financiamento, com esta entrada de capital substituindo, em certo sentido, a entrada de capital privado que ocorria antes de 1968. Um débito externo considerável fora acumulado por Belaunde, débito este que aumentou vagarosamente até 1972, o "congelamento da ajuda" engendrado pelos Estados Unidos permitindo o acesso a empréstimos somente até o nível necessário para cobrir as exigências de amortização. Desde 1973, a dívida tem subido acentuadamente, e como grande parte dela assume a forma de crédito bancário comercial, a dívida de serviços é pesada, e o período de pagamento é curto. Contudo, em 1975, os principais credores (sob a liderança do BIRD) concordaram em estender o crédito aos

Dívida Pública Externa (US\$ milhões)

| | 1968 | 1970 | 1972 | 1974 |
|---------------------|------|------|-------|-------|
| Entradas de Capital | 186 | 190 | 285 | 990 |
| Amortização | 87 | 121 | 164 | 250 |
| Entrada Líquida | 99 | 69 | 121 | 740 |
| Débito Pendente | 737 | 945 | 1.121 | 2.170 |

Fonte: BCR (1975).

fornecedores para as importações de bens de capital ao período do Plano de 1975-1978 — mas condicionando-o a uma revisão anual da economia. Os financiamentos em quaisquer termos que não inter-bancários ainda dependem, ao cabo, do suprimento continuado de matérias primas para as economias metropolitanas, sobremaneira a Europa e o Japão.

Talvez tão importante quanto este acúmulo da dívida externa (equivalente à renda de dois anos de exportação) seja a maneira pela qual os principais projetos públicos pressupõem a participação estrangeira continuada e extensiva, os mais cruciais sendo claramente os projetos ligados ao petróleo e ao cobre. Ambos respondem à escassez metropolitana destes bens, e envolvem a penetração por multinacionais americanas, mas em ambos os casos (através da Petroperu e da Mineroperu) o Estado reteve cerca da metade da operação e controle do transporte e das refinarias. A cessão para as empresas estrangeiras da etapa de extração imediata foi justificada oficialmente em termos de rapidez e financiamento, mas o ponto principal é o de que a produção para as metrópoles, com participação metropolitana, continua, ainda que as condições tenham melhorado. Semelhantemente, no caso de outros projetos industriais, as fontes de cooperação financeira e técnica têm se diversificado, dos Estados Unidos para a Europa, para o Japão e mesmo para o bloco oriental, mas isso se faz necessário dada a natureza dos projetos (particularmente de bens de capital). O problema aqui não é realmente o do custo econômico para o Peru da penetração das multinacionais (que o controle estatal tem realmente reduzido), mas antes o modo pelo qual isto "tranca" a dinâmica do setor corporativo da economia peruana firmemente dentro do sistema capitalista internacional como um abastecedor de matérias primas e comprador de tecnologia, e mantém um padrão de demanda doméstica para cuja satisfação se exige mais colaboração com o capital estrangeiro.

6. O CAPITALISMO DE ESTADO COMO UM MODO DE PRODUÇÃO

Delineamos, então, as principais características das três formas de capital e a relação entre elas. Resumidamente, parece que a década de sessenta viu um aprofundamento da penetração estrangeira e a conversão da burguesia em arrendatária antes que industrial, na ausência da emergência de um movimento operário coerente. Isto contrasta agudamente com a “ortodoxia” sociológica do período,¹⁶ que retratava a “oligarquia capitalista” local como coesa e poderosa. No caso, o vácuo político de 1968 permitiu a intervenção militar e a expansão do Estado às custas de ambos os capitais, nacional e estrangeiro, com reações diferentes de cada um. No caso do primeiro, observamos a cessação de atividades, e no do último a emergência de uma nova relação com o Estado. Notamos também que estas mudanças ocorreram dentro do setor corporativo, praticamente não afetando o setor familiar e sua relação com o primeiro.

Dado o domínio pelo Estado da economia corporativa, podemos chamar a isto de “capitalismo de Estado”? Claramente, se o que isto significa é a propriedade pública, então a expressão é apropriada ao caso peruano, mas trata-se aí de algo banal. Se o termo, além disso, se aplica no sentido usado pelos analistas marxistas da economia política européia,¹⁷ então ele é inadequado, porque se faz referência a um grande Estado de “bem-estar e infraestrutura” em apoio de uma forte classe capitalista, enquanto no caso peruano o Estado parece tê-la substituído. Se entendemos, contudo, por “capitalismo de Estado” um modo de produção que é “capitalista” no sentido da existência de trabalho assalariado, extração de lucros e relações de mercado, mas distinto no sentido de que há um dono dominante no Estado, há planejamento central da produção e do investimento e objetivos expressos em termos de desenvolvimento econômico a longo-prazo antes que de maximização do lucro, então o termo parece ser muito apropriado. Significaria, naturalmente, que o setor público gera um excedente considerável, utiliza técnicas de capital intensivo, enfatiza o crescimento antes que a redistribuição e evita a participação trabalhista. Este modelo pode não se ajustar exatamente ao caso peruano, mas é extremamente útil na compreensão da relação do setor estatal com o resto da economia, por um lado, e com o capital internacional, pelo outro.

Embora o capitalismo de Estado possa ser o modo de produção dominante, está também emergindo uma forma nova e alternativa de organização empresarial no setor corporativo, consistindo em formas várias de participação trabalhista e de controle. A categoria mais importante ainda é a das cooperativas agrárias, que operam mais ou menos independentemente do

Estado (embora paguem impostos e as colheitas industrializáveis sejam vendidas através de empresas estatais) e, em virtude de suas características quanto a propriedade e força-de-trabalho, não são certamente “capitalistas” no sentido convencional, embora explorem a força-de-trabalho sazonal e vendam no mercado¹⁸. Em segundo lugar, a introdução do lucro e da participação equitativa na indústria (a “comunidade industrial”) tem levado a alguma participação na administração empresarial, mas, embora em alguns casos tenham emergido cooperativas plenas, isto tem geralmente produzido, comparativamente, pouco progresso em direção ao controle. Finalmente, as “empresas de propriedade social” são uma forma embrionária de empresas administradas pelos trabalhadores com controle central através do planejamento do investimento (CONAPS) e da re-circulação de lucros para novas empresas (FONAPS), mas existem apenas umas poucas destas EPS até agora. No todo, o setor de cooperativas de produção não é ainda de grande significado, mas ele pretende ao mesmo tempo trazer as empresas correspondentes sob maior controle central e dar-lhes prioridade (particularmente nos programas do Pacto Andino e nas compras governamentais) a fim de eventualmente torná-las o setor complementar da empresa estatal, respondendo os dois pela maior parte do setor corporativo¹⁹ (embora o cronograma não tenha sido especificado), e conseqüentemente romper a solidariedade sindical e propiciar a dinâmica previamente suprida pela burguesia nacional.

Além disso, podemos razoavelmente caracterizar o próprio regime como “intermediário” no sentido usado por Kalecki²⁰. Os requisitos para isto parecem ser a ausência de apoio ao regime quer pela elite, quer pelas massas, uma política externa nacionalista, a implementação da reforma agrária, alguma redistribuição de rendas para a classe-média e a elite trabalhista e a ênfase no crescimento antes que na redistribuição em massa. As implicações desse modelo não foram exploradas por Kalecki, mas parte de seu interesse é sua natureza essencialmente transicional, revertendo-se eventualmente para o caminho do capitalismo dependente ou movendo-se para o socialismo, dependendo o resultado não somente da força relativa de classes nacionais, mas também da relação com o capital estrangeiro. Em particular, a emergência de uma aliança consolidada dos administradores,²¹ das classes médias e dos militares, todos dependendo de exportações e da importação continuada de tecnologia, das formas “capital-intensivas” de produção e do rápido crescimento econômico, mas essencialmente opostos tanto à hegemonia burguesa quanto à redistribuição radical de renda ou poder, propicia a base política para o capitalismo de Estado. Na ausência de poder coerente da burguesia ou de mobilização trabalhista, esta pareceria ser uma aliança estável.

Como se compara esta interpretação com outras interpretações da experiência peruana desde 1968? Parece razoável descartar as definições polares de “revolução popular” e “manobra imperialista”, dadas a ausência de mobilização de massas, de um lado e a oposição dos Estados Unidos, de outro. Ambos os extremos contêm, não obstante, um fundo de verdade — a primeira no sentido de que estão ocorrendo mudanças substanciais na estrutura de classes e a última no de que a economia ainda está firmemente integrada no sistema capitalista internacional. A interpretação que provavelmente recebeu mais atenção internacional é a de Quijano,²² que sustenta que o regime é basicamente de apoio à burguesia nacional, mas o fracasso desta classe para re-emergir como força dominante tende a negar tal proposição, que também falha em não levar em conta os desenvolvimentos anteriores a 1968 que acima discutimos. Uma extensão lógica da proposição em resposta a esta crítica é argumentar, como o fizeram Petras e La Porte²³, que o regime está tentando (*à la Bismark*) criar uma burguesia industrial. Evidências iniciais deste ponto de vista são fornecidas pelos incentivos da Reforma Agrária de 1969 e da Lei Industrial de 1970, e esta parece mesmo ser a intenção do governo no primeiro Plano,²⁴ mas a política tem sido claramente mal sucedida, e parece ter sido abandonada em favor da empresa estatal, da EPS e das *joint ventures* com as multinacionais, como vimos.

A consolidação de um sistema de capitalismo de Estado, em conjunção com um setor corporativo controlado centralmente, parece ser, então, a melhor descrição da organização econômica, enquanto a natureza política do regime é “intermediária” no sentido que destacamos. A importância desta afirmativa não é que ela constitua um fim analítico em si própria, mas antes que ela propicia um meio de colocar a estratégia do desenvolvimento econômico em uma perspectiva adequada. As circunstâncias de sua emergência (isto é, a fraqueza do capital nacional e as medidas políticas nacionalistas dos militares) ainda são difíceis de explicar em termos de “necessidade histórica”, e diferem certamente da experiência de qualquer outra parte da América Latina, mas esta parece efetivamente ser uma descrição razoável.

7. CAPITALISMO DE ESTADO E ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Podemos voltar agora aos dois pontos que estão subjacentes a toda a análise — a consistência interna do modo capitalista de Estado como um modelo para o crescimento econômico dirigido para a exportação, por um lado, e a validade a longo-prazo deste como um modelo de desenvolvimento

econômico do Peru. Um fator crucial, em ambos os casos, é a relação entre o capital estatal e o estrangeiro.

O primeiro tópico equivale a uma discussão sobre a consistência interna do modelo de capitalismo de Estado e cooperativo controlado tal como se aplica no Peru. Já vimos que sua principal característica é um setor estatal que toma a si a maior parte do investimento produtivo, particularmente em exportações, indústria pesada e irrigação, enquanto financia muito mais ainda através de bancos de desenvolvimento — responsabilizando-se, assim, por aproximadamente três quartos da formação de capital na economia. Isto tem defrontado dois problemas básicos: o suprimento de financiamento adequado e a integração do setor industrial. O problema financeiro é o mais imediatamente óbvio, e já o discutimos na seção 3. A dificuldade não parece ser de gastos correntes (na verdade, o gasto com o bem-estar público é demasiado baixo) ou de gastos de capital (pois este é o novo papel do Estado), embora projetos de “amadurecimento rápido” estejam recebendo prioridade, mas antes o de rendas correntes. Como vimos, o deficit forçou o empréstimo doméstico a seus limites e mesmo ao excessivo endividamento externo. O crescimento de impostos “pessoais” (sobre salários ou bens de consumo duráveis) seria politicamente impossível, golpeando a base do apoio político do regime — particularmente empregados do próprio Estado. Estão sendo tomados alguns passos para resolver o problema, em termos de redução de subsídios e endurecimentos do sistema de impostos pessoais, mas a taxa pesada sobre a principal fonte de excedentes privados (lucros das empresas, sendo negligenciável a poupança privada) causaria depressão ainda maior no investimento privado. Realmente, o problema é que o Estado não controla diretamente os atuais centros da extração do excedente na economia, essencialmente a produção e o comércio dos bens de consumo, embora a construção e o transporte sejam também importantes fontes de lucro.

O problema de integração da indústria equivale essencialmente ao da modernização do setor corporativo. Em sua forma mais crua, é uma questão de mover-se para o segundo estágio da substituição de importações, o da substituição dos insumos industriais, que respondem pela maioria da importação que não a de alimentos. Mais especificamente, é uma questão de estabelecer uma estrutura industrial que seja “integrada” em dois sentidos. Primeiro, a situação atual, onde certos ramos processam os insumos importados para a venda no mercado doméstico, mas vendem relativamente pouco um para o outro (com a conseqüente sobrecarga no balanço de pagamentos e a falta de incentivo ao desenvolvimento tecnológico), pode-se remediar somente pela expansão da indústria pesada e o estabelecimento de um verdadeiro ramo de bens de capital. Isto, por sua vez, depende não somente do estabeleci-

mento da indústria pesada apropriada (que o Estado está levando à frente após a tentativa frustrada de encorajar o setor privado a fazê-lo), mas também da disposição por parte da indústria de produtos finais de comprar sua produção, o que depende de que ela expanda sua própria produção e reduza marcadamente as relações externas através das quais os “insumos específicos” são obtidos. Em segundo lugar, faz-se necessária a integração da indústria como um todo com os requisitos de outros setores da produção tais como agricultura, as exportações e a construção, onde, de novo, requer-se o desenvolvimento de produtos e tecnologias apropriadas a fim de que se possam dispensar insumos importados – outra área onde claramente se exige grande capacidade empresarial. A dificuldade é que os industriais privados não estão dispostos a investir ou a se conformarem com os requisitos de produção dos planejadores. Este não é um problema de fundos, incentivos fiscais, lucratividade ou falta de mercados, mas de falta de dinâmica capitalista e de restrições relativas ao controle sobre a produção e a acumulação por parte das empresas multinacionais.

Logicamente, ambos os problemas podem ser resolvidos pela mesma política – estender o controle estatal sobre as firmas maiores no setor corporativo, que responde pela maior parte da produção, dos investimentos e das importações. Isto não tomaria necessariamente a forma de empresa pública, já que o modo social de propriedade seria bem adequado, mantendo a flexibilidade empresarial junto com o controle central sobre a acumulação e as metas globais de produção. Já houve alguns primeiros passos nesta direção com a subscrição dos programas do Pacto Andino para o setor da EPS, a alocação planejada de programas de construções públicas para firmas, desse setor e a racionalização da produção automobilística, entregue a, uma única firma mista estatal-japonesa. Administrativamente, não seria difícil tomar, através de medida desse tipo, particularmente as firmas industriais de mais de cinquenta empregados, e o ônus da indenização estaria mais que equilibrado pela alta lucratividade delas²⁵. Esta medida, que tem um precedente interessante na experiência do Egito, não encontraria muita resistência internamente (na verdade seria apoiado pelo proletariado industrial), o maior obstáculo sendo a atitude do capital estrangeiro. Tal obstáculo não viria necessariamente de multinacionais individuais (que poderiam muito bem reter elos de “tecnologia”), mas mais provavelmente do capital estrangeiro em sua forma institucional – especificamente o BIRD, representando os credores internacionais preocupados com a radicalização posterior e com o “mau exemplo” para outros devedores. Contudo, a medida iria gerar não somente maior renda estatal (outros 5% do PIB), mas asseguraria também rápida capitalização no setor (pois, a EPS não pode investir em outras firmas) e a produção poderia ser conduzida ao longo de linhas planejadas.

Supondo-se, então, que um sistema articulado de empresas estatais e cooperativas poderia ser estabelecido no setor corporativo, resolvendo os problemas imediatos de planejamento e de finanças do estado,²⁶ quais seriam as implicações de continuar com o modelo da “industrialização dirigida pela exportação”? O ponto central, e isto merece ser repetido, é que as reformas até agora feitas (e as sugeridas aqui) têm a ver com propriedade, acumulação e eficiência dentro do setor corporativo. Elas não mudam fundamentalmente a estrutura da produção na economia como um todo, que está subjacente aos problemas “reais” da economia. A articulação *interna* de um tal setor é claramente um tópico de importância considerável, mas não é o ponto em jogo aqui. Nem nos ocupamos com as questões de equidade como tal, mas antes com as contradições inerentes a este modelo como um meio de desenvolvimento a longo prazo.

Em termos das taxas relativas de crescimento dos setores da produção, o problema pode ser descrito bem simplesmente, embora de maneira um tanto mecânica. A dinâmica do modelo se apóia no crescimento contínuo das exportações de matérias primas, que dependem não somente da disponibilidade fortuita de recursos naturais, mas também dos requisitos cambiantes das economias metropolitanas. Tal modelo tem podido sustentar crescimento relativamente rápido no passado mas não se pode contar com ele no futuro²⁷. Isto significa provavelmente que o Peru, de qualquer forma, será forçado ao cabo por circunstâncias externas a “voltar-se para dentro”, em direção ao mercado nacional e a um modelo de crescimento auto-sustentado, mas suponhamos por ora que a expansão da exportação seja mantida, digamos, durante a próxima década – quais são as conseqüências prováveis? Primeiro, o crescimento industrial será restringido pelo mercado reduzido (menos de um milhão de famílias no quartil superior), com a taxa de crescimento sendo dependente do crescimento, dirigido pela exportação, da renda do setor corporativo, enquanto insumos importados continuarão a desestabilizar a balança comercial. Em segundo lugar, o crescimento historicamente lento da agricultura de alimentos continuará a ficar abaixo da expansão da demanda por parte dos empregados do setor corporativo, levando à contínua escassez de alimentos e a um crescimento na onerosa importação. Em terceiro lugar, o desequilíbrio no crescimento setorial se refletirá no desequilíbrio regional, conduzindo à aceleração da migração interna, à inchação do setor terciário marginal urbano e à deterioração na distribuição de rendas. Este padrão de crescimento²⁸ existiu antes de 1968, e não foi substancialmente afetado pelas reformas. Os sintomas deste problema apareceram em 1966 e reapareceram em 1975, após a combinação da deflação de 1967-70 e do “boom” no preço de bens de 1969-73 ter passado. Os sintomas são a estag-

nação industrial, séria escassez de alimentos e vultoso deficit na conta externa, mas as medidas tomadas pelo governo (coincidentes com a ascensão ao poder do General Morales Bermudez) se confinaram a aumentos em alguns preços de comestíveis, controles de importação mais estritos, controle salarial e uma modesta desvalorização, que não afetaram a situação de modo significativo. Poderia parecer que a “solução” é relativamente simples – enfatizar o crescimento agrícola e o investimento rural, propiciando assim tanto a expansão do mercado interno quanto o crescimento no suprimento de alimentos, resolvendo as dificuldades da migração interna e do desequilíbrio de pagamentos e propiciando ainda um modelo de desenvolvimento autônomo cuja dinâmica depende da taxa de acumulação doméstica antes que do crescimento da exportação.

Para qualificar a simplicidade desta resposta, devemos voltar ao tema mencionado no princípio deste trabalho, o da dualidade na estrutura da produção entre a empresa corporativa e a familiar, cujas dimensões quantitativas indicamos em termos de produção, emprego e propriedade. Esta divisão analítica não deve ser tomada como se implicasse uma separação hermética de setores, mas antes como representando a linha fronteira entre dois modos de produção interdependentes. Já discutimos o setor corporativo com alguma minúcia, mas o setor familiar consiste de duas partes distintas mas inter-relacionadas com diferentes relações com o setor corporativo²⁹. Primeiro, há o setor camponês, que supre de alimentos as áreas urbanas e o trabalho sazonal para as cooperativas rurais, em troca de produtos manufaturados. Este processo envolve alguma transferência de excedentes para o setor corporativo (o suprimento de bens básicos baratos) que é responsável pela baixa taxa de acumulação rural, mas esta não é a fonte principal ou mesmo uma fonte crucial de excedentes para o setor corporativo. O setor camponês tem, contudo, sua própria dinâmica, e se desenvolve, em algum grau, independentemente do resto da economia. Em segundo lugar, há o setor urbano baixo, consistindo em atividades tais como as de artesões, comerciantes e serventes. Este depende diretamente do gasto de consumo pelos empregados do setor corporativo, e não tem, assim, sua dinâmica própria, embora os níveis relativamente altos de renda obtidos continuem a traír imigrantes, basicamente vindos da agricultura de subsistência.

As conseqüências para o desenvolvimento são razoavelmente claras. A fonte principal de excedente para a acumulação é o próprio setor corporativo, que tem limitada demanda de trabalho por causa das exigências tecnológicas tanto do mercado de exportação quanto do de consumo moderno, e, embora isto exija recurso a fontes exógenas de tecnologia, traz vantagens óbvias para seus membros. A capitalização da agricultura de alimentos como uma solução

para as contradições do modelo não é, portanto, uma questão de permitir aos camponeses reterem seus excedentes, mas antes a de encaminhar os gerados no setor corporativo em direção a eles, em detrimento dos empregados tanto do setor corporativo quanto do familiar urbano. Além disso, ela significaria a cessação na capitalização dos setores de exportação e industrial tal como se constituem presentemente, e, deste modo, uma redução nos excedentes futuros disponíveis para transferência. Assim, um “bias rural” deliberado provavelmente exigiria uma redução na produção nacional a médio termo, mesmo se os “donos” do excedente estivessem dispostos a entregá-lo.

As implicações disto são duplas. Primeiro, a de que qualquer saída verdadeira do caminho presente iria exigir uma reestruturação radical da produção, com grande custo econômico; e em segundo lugar, a de que uma tal mudança pressupõe uma alteração relevante na estrutura de classes, particularmente a de apoio do regime militar. Como é improvável que isto ocorra pela evolução espontânea das próprias forças populares, talvez seja necessário esperar até que as contradições destacadas acima estejam integralmente amadurecidas de modo a forçar a mudança – uma conclusão pessimista mas provavelmente realista.

6. OBSERVAÇÕES FINAIS

Vimos, então, como o Estado substituiu firmemente o capital nacional desde 1968, reduzindo a propriedade estrangeira mas estabelecendo uma nova relação com as multinacionais como supridoras de tecnologia. Também vimos que certas contradições nas finanças e no planejamento do modelo podem ser resolvidas somente pela expansão da empresa estatal e das cooperativas coordenadas sobre o resto do setor corporativo. Não obstante, parece que a continuação de um modelo de industrialização dirigido pela exportação iria conter as mesmas contradições do anterior modelo capitalista de crescimento, em termos de mercados estreitos, migração interna, escassez de alimentos, desequilíbrio externo e má distribuição da renda, assim como de dependência continuada com relação à metrópole para mercados de exportação e suprimento de tecnologia.

A experiência peruana, portanto, tem implicações para a América Latina como um todo. Em termos de teoria da dependência, parece sugerir que é falsa a crença de que a substituição de uma elite nacional fraca pelo estado e a nacionalização de firmas estrangeiras irão de alguma forma remover os obstáculos ao desenvolvimento econômico. Em termos de análise da transição para o socialismo, ela parece sugerir que a mudança envolveria não somente a transferência da propriedade, mas também a reestruturação radical da própria economia.

Traduzido por José Clóvis Machado

NOTAS

- 1) Veja-se CEPAL (1971).
- 2) A bibliografia é extensiva, mas vejamos-se Goodsell (1974) e Hunt (1974).
- 3) Os trabalhos em elaboração de Weeks (Londres) e Scott (Essex), respectivamente, lançariam, contudo, alguma luz sobre estes dois tópicos.
- 4) Os dados quantitativos deste trabalho estão atualizados a partir de Fitzgerald (1976 a), mas o leitor deveria também tomar como referência o estudo a ser publicado brevemente sobre a história econômica moderna do Peru por Thorp e Bertram. O termo "corporativo" neste trabalho refere-se a firmas de cinco ou mais empregados, e cobre, a grosso modo, aquelas empresas onde relações salariais se aplicam em um "modo de produção capitalista" (mais governo e serviços profissionais) em contraste com o setor "informal" ou "familiar" de camponezes, artesões, pequenos comerciantes e similares.
- 5) Esta transição em um contexto latino-americano geral é discutida mais amplamente em Fitzgerald (1975 b).
- 6) O qual inclui também empréstimos de investimentos pelos bancos de desenvolvimento (cerca de 5% do PIB), não mostrados no quadro.
- 7) Ver, por exemplo, Malpica (1974), Espinosa (1972) ou Torres (1975).
- 8) Ver Bertram (1974).
- 9) Fitzgerald (1975 a).
- 10) INP (1975).
- 11) Wils (1975).
- 12) Ver Malpica (1972), Espinosa (1971) ou Anaya (1975).
- 13) Embora a subsequente queda nos preços mundiais do cobre e a descoberta de que as reservas de petróleo sejam menores do que as antecipadas tenham reduzido o retorno de lucros para ambos os lados.

- 14) Propriedade da Southern Peru Copper, que está também explorando os depósitos de Cuajone.
- 15) Ver Vaitos (1974).
- 16) Ver, por exemplo, Bourricaud (1970), escrito em 1967.
- 17) Tais como Miliband (1969).
- 18) Um sistema para a participação nos lucros pelas comunidades, envolvendo uma grande cooperativa rural, está sendo, contudo, implementado (o PIAR).
- 19) INP (1975).
- 20) Kalecki (1972).
- 21) A idéia de uma "burguesia de Estado" proposta por Cardoso pode ser apropriada aqui, mas somente a longo prazo, a fim de que um comprometimento com o Estado como tal se desenvolva.
- 22) Quijano (1971).
- 23) Petras e LaPorte (1971).
- 24) INP (1971); mas ver também Wils (1975).
- 25) A grosso modo, 50 bilhões de soles (em 1973) estariam envolvidos, contra uma renda de lucros de aproximadamente 15 bilhões após impostos, tornando a indenização, durante um período de dez anos, por exemplo, uma proposta viável. Ver Fitzgerald (1975 a).
- 26) Sendo a alternativa, provavelmente, uma reversão para a empresa multinacional como fonte de dinamismo.
- 27) Cobre e pescado, na década de sessenta, propiciaram um exemplo destes dois fatores ocorrendo em conjunção, mas no caso do petróleo agora parece haver alta demanda mas expectativas de suprimento não preenchidas, obtendo-se o oposto com a nova expansão do cobre. O Pacto Andino como um mercado futuro para os industriais peruanos também parece ser uma perspectiva que desaparece.

- 28) Em termos quantitativos muito a grosso modo, o crescimento contínuo da exportação de cerca de 6% ao ano iria sustentar um crescimento do PIB aproximadamente da mesma magnitude (de acordo com o Plano para 1975-78). A partir daí podemos esperar uma expansão da demanda industrial de 9% e dos produtos alimentícios de 4%, com base na elasticidade da renda no passado. Isto faria conter o crescimento da indústria em cerca de 10% (permitindo-se alguma substituição de importações), enquanto a continuação da tendência histórica de produção de alimentos de 2% conduziria à exigência de um crescimento da importação acentuado. Para uma discussão sobre o modelo migratório, ver Fitzgerald (1976 b).
- 29) Isto, naturalmente, violenta de modo considerável a complexidade das relações, omitindo aspectos tais como o “deslocamento” de processos manufatureiros para os artesões e os modos de produção camponeses, mas a caracterização é provavelmente adequada para os propósitos que se tem em vista.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANAYA, E. *Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología en el Perú*. Horizonte, Lima, 1975.
- BANCO CENTRAL DE RESERVA. *Anuário de Estadística Económica y Financiera*, Lima, 1975.
- BERTRAM, G. *Development Problems in an Export Economy: Domestic Capitalists, Foreign Firms and Government in Peru, 1919-1930*. Dissertação de doutoramento, Oxford, 1974.
- BORRICAUD, F. *Power and Society in Contemporary Peru*. Faber, Londres, 1970.
- COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA. *Public Enterprises: Their Present Significance and their Potential in Development*. Economic Bulletin for Latin America, Vol. XVI. 1, 1971.
- ESPINOZA, H. *Dependencia Económica y Tecnológica*, Villareal, U. P., Lima, 1971.
- . *El Poder Económico en La Industria*. Villareal, U. P., Lima, 1972.

CAPITALISMO DE ESTADO NO PERU

- FITZGERALD, E. *Aspects of Industrialization in Peru: 1965-75*. Centre of Latin American Studies Working Paper n.º 22, Cambridge, 1975. a.
- . *The Political Economy of the Latin American State: Development and Change*. Dezembro, 1975 b.
- . *The State and Economic Development: Peru since 1968*. Cambridge, U. P., 1976 a.
- . *The Urban Service Sector, the supply of wagegoods and the Shadow Wage Rate*. Oxford Economic Papers, março, 1976 b.
- GOODSELL, C. *American Corporations and Peruvian Politics*, Harvard, U. P., 1974.
- HUNT, S. *Direct Foreign Investment in Peru: New Rules for an Old Game*, mimeo., Princeton, 1974.
- INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACIÓN. *Plan del Perú 1971-75*, Lima, 1971.
- . *Plan Nacional de Desarrollo 1975-78*, Lima, 1975.
- KALECKI, M. *Social and Economic Aspects of Intermediate Regimes*, em ‘Essays on the Economic Growth of the Socialist and the Mixed Economy’, cambridge, U. P., 1972.
- MALPICA, C. *El Mito de la Ayuda Exterior*, Moncloa, Lima, 1972.
- . *Los Dueños del Perú*. Peisa, Lima, 1974.
- MILIBAND, R. *The State in a Capitalist Society*, Weidenfeld, Londres, 1969.
- PETRAS, J. & LAPORTE, R. *Perú: Transformación Revolucionaria ó Modernización?*, Amorrortu, Buenos Aires, 1971.
- QUIJANO, A. *Nationalism and Capitalism in Peru*, M. R. Press, Nova York, 1971.
- TORRES, J. *La Estructura de la Industria Peruana*, Horizonte, Lima, 1975.
- VAITSOS, C. *Intercountry Income, Distribution and Transnational Enterprises*, Claredon, Oxford, 1974.
- WILS, F. *Industrialists, Industrialisation and the Nation State in Peru*, Institute of Social Studies, Haia, 1975.