

Crisis financieras e integración regional: el caso del MERCOSUR

Joachim Becker **

El impacto de las crisis financieras sobre los proyectos de integración es un tema aún muy poco debatido. La gran mayoría de estudios sobre las crisis financieras confinan su análisis al nivel nacional o, cuanto mucho, desarrollan un análisis comparativo o discuten la hipótesis de un contagio regional. No obstante, las grandes crisis implican la redefinición de los modelos nacionales de desarrollo y, por lo tanto, también la redefinición de proyectos de integración regional. Ése también fue el caso del MERCOSUR. El modelo liberal de integración sirvió como sustento a la estrategia de acumulación financiarizada en sus países miembros durante los noventa. Las crisis financieras resultantes de dicho modelo impactaron de una manera fuerte sobre las pautas del intercambio regional y cuestionaron el modelo regional de los noventa. Como consecuencia de las crisis, los gobiernos de la región adoptaron modelos económicos con rasgos neomercantilistas buscando un superávit elevado en la balanza comercial. Tales estrategias no favorecen necesariamente a la cooperación y la integración regional. En este artículo, se analiza el impacto de las crisis financieras en Argentina, Brasil y Uruguay sobre el rumbo del MERCOSUR.

Las raíces del modelo financiarizado de los noventa

Argentina, Brasil y Uruguay adoptaron un modelo económico similar en los noventa, basado en una ancla cambiaria y que favoreció a la acumulación financie-

** Profesor e Investigador del Instituto de Economía Internacional y Desarrollo de la *Wirtschaftsuniversität Wien, Viena (Austria)*.

ra. Este tipo de modelo era la respuesta a la crisis estructural productiva que afectó a los tres países. No obstante, había algunas diferencias claves en la trayectoria desde los años setenta que influyeron sobre la génesis y el curso de la crisis financiera de los noventa. El endeudamiento masivo de los setenta sirvió por lo menos parcialmente para financiar la profundización de la industrialización por vía de sustitución de importaciones en Brasil, mientras que en Argentina y en Uruguay alimentó principalmente actividades especulativas. Ésta derivó en un sistema bancario más frágil en Argentina y Uruguay, países en los que la sobrevalorización de las monedas nacionales contribuyó a una erosión de la industria. El alza de las tasas de interés en Estados Unidos que comenzó a fines de los años 70 resultó en el colapso de las economías de endeudamiento externo. En el caso de Argentina y Uruguay, la crisis de endeudamiento externo fue agravada por una profunda crisis bancaria. Todo eso incidió para que ambos países ingresaran en la fase del ajuste de los ochenta económicamente más debilitados que Brasil.

El ajuste provocó fuertes conflictos distributivos que resultaron en altísimas tasas de inflación en los tres países. Los diversos sectores sociales trataron de protegerse contra los efectos de la inflación. Los gobiernos de Argentina y de Uruguay permitieron la fuga hacia el dólar, lo que resultó en una semidolarización de sus economías. La reacción del gobierno brasileño fue diferente; expandió la circulación de valores estatales indexados que circularon casi como una moneda paralela nacional. Esto sirvió como una alternativa a una sustitución de la moneda nacional por una moneda extranjera, evitando la dolarización abierta (Frenkel 1994: 10) y dejando márgenes de maniobra más amplios para la política cambiaria, pues una revaluación o devaluación no afectaría directamente a las cadenas de pago. Además el Banco Central podía cumplir un rol de prestamista de última instancia en un caso de emergencia, función que fue perdiéndose paulatinamente en Argentina y Uruguay (Vitelli 2002: 91). Por todo eso, podía apreciarse al comienzo de los años noventa una fragilidad financiera mucho más avanzada en Argentina y Uruguay que en Brasil.

La segunda diferencia principal fue la mayor coherencia del sector productivo y el mayor peso político de los intereses ligado a los sectores productivos en Brasil en comparación con Argentina y Uruguay.

La instauración del modelo financiarizado

En los tres países, la moneda nacional fue acoplada al dólar. Eso aconteció ya al comienzo de los noventa en Argentina y Uruguay. «El viraje de los años 90 y el retorno a la ortodoxia, acompañada de la onda neoliberal llegó en forma retrasada a Brasil» (Soares 2001: 154). Brasil adoptó la idea de establecer un ancla cambiaria para combatir la alta inflación recién en 1994. Se esperaba reducir drásticamente el poder interno para aumentar precios a través de un refuerzo de la presión com-

petitiva desde el exterior, creyendo que esa presión competitiva contendría también a los salarios. El modelo tenía también implicaciones distributivas. Reforzó la posición distributiva y el poder político de los sectores rentistas.

Hubo, no obstante, matices diferentes en la aplicación del modelo en cada país. La versión del anclaje de la moneda en el dólar fue más radical en Argentina. En 1991 se adoptó una ley de Convertibilidad instaurando una paridad 1:1 entre el peso y el dólar. Se obligó al Banco Central a mantener reservas no inferiores al 80% de la base monetaria (Heymann 2000: 51). Según Vitelli (2001: 73),

«la lógica de la convertibilidad, al apartar de la política monetaria las necesidades de la producción y comercialización de bienes internos, ha gestado una de las asociaciones más perversas que puede imponer cualquier política económica: vinculó el crecimiento de la actividad económica interna con la expansión del endeudamiento externo. Sólo el ingreso de capitales, dentro de la mecánica operativa del modelo, puede facultar el incremento necesario para el desenvolvimiento pleno de la actividad económica».

En Uruguay y Brasil, se optó para una versión más flexible del ancla, adoptando minibandas cambiarias con intervención sistemática (cf. Sgard 2002, Vitelli 2002: 90). La tasa de cambio no fue tan rígida como en Argentina. No obstante, importaciones de grandes cantidades de capital fueron necesarias para financiar el déficit de la cuenta corriente resultado de la sobrevalorización de las monedas nacionales. En esta época, había una vez más un excedente de capital monetario en los países del centro que buscó opciones de inversión en los llamados «mercados emergentes» mejor remunerados que los mercados financieros del centro (Montiel/Reinhart 2001: 7 ss.). Los diversos modelos de ancla cambiaria combinadas con políticas de apertura hacia el exterior y de privatizaciones fueron acogidas muy favorablemente por las instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI).

La revaluación de la moneda nacional implicaba el deterioro de la balanza comercial. Entonces, se tuvo que importar capital –tanto financiero como productivo–, para lo que se ofrecieron tasas de interés relativamente altas, especialmente en el caso de Brasil donde el nivel de interés era muy alto (Vitelli 2002: 96, Cardoso 2001: 176, cuadro 8.1., Heymann 2000: 176, cuadro 19). Las altas tasas de interés no solamente favorecieron a los inversores extranjeros, sino también a los rentistas financieros internos. Una cierta excepción fue el centro financiero de Uruguay, donde las tasas de interés para depósitos y créditos en dólares eran un poco más bajas y estables que en la Argentina, donde las tasas de interés en pesos eran muy altas (BCU 2002: 47, cuadro 1.10).

Para atraer inversiones extranjeras directas (IED) se privatizaron los monopolios públicos y se adoptaron políticas económicas favorables para el capital extranjero. La política de privatizaciones estuvo nítidamente ligada al modelo financierizado. Las privatizaciones se aceleraron significativamente después de la

adopción del ley de la Convertibilidad en la Argentina (cf. Heymann 2000: 54 ss., Gonçalves 1999: cap. IV). Solamente Uruguay era una excepción. Allí, un referendun contra las privatizaciones impulsado por la izquierda había frenado la venta de empresas públicas. Las privatizaciones iniciaron una nueva fase de «acumulación originaria», porque se abrió un nuevo espacio a la acumulación privada que anteriormente se había encontrado en la esfera pública (cf. Harvey 2003). Semejante a otros ejemplos históricos, la nueva onda de la acumulación originaria estuvo envuelta en un contexto de corrupción y transacciones dudosas (cf. Biondi 1999, Cecchini/Zicolillo 2002).

Las IED se concentraron específicamente en los sectores privatizados (Chudnovsky/López 2001a: 9 s., Vidal 2001: cap. 5 y 6). Generalmente, las IED favorecieron los sectores de servicios, incluyendo los sectores bancarios (cf. Paula 2002, Durán 1999), por sobre el sector industrial. «En Brasil, teniendo una participación superior al 70% del stock de IED acumulado en 1989, el sector manufacturero absorbió menos de 20% de la IED ingresada entre 1996 y 1999; en Uruguay, de algo menos del 48% del stock en 1989, la industria pasa a captar un 23% de los flujos ingresados en los años 1990» (Chudnovsky/López 2001a: 9). En Argentina se trata de un poco más del 30% de los IED entre 1992 y 1998 (ibíd.). Es decir, el grueso de las inversiones extranjeras entra en actividades donde no se generan divisas. Impulsado por los organismos internacionales, los gobiernos buscaron también ampliar la extensión del sector financiero a través de la privatización de la seguridad social, especialmente en el sistema de jubilaciones. Es un modelo de acumulación financiarizado que el se esboza (cf. Salama 1996).

Como consecuencia del nuevo modelo, la política económica se reorientó cada vez más hacia la satisfacción de las demandas de los inversionistas domésticos y extranjeros y del capital extranjero en general. Eso implicaba adoptar un discurso y una práctica de la política económica correspondiente a los conceptos intelectuales de esos grupos sociales, es decir conceptos que estuvieron *grosso modo* dentro del marco ideológico del llamado Consenso de Washington (cf. Brenta 2002: 80).

No obstante, los gobiernos liberales en el Cono Sur también tuvieron que enfrentar el desafío de legitimar el modelo financiarizado y la correspondiente política económica hacia adentro. La materia más importante de legitimación fue el combate exitoso a la hiperinflación. Cierta recuperación del crecimiento económico – bastante fuerte al principio en Argentina (Heymann 2000: 42 s.), muy volátil desde el comienzo del Plan Real en Brasil (cf. Baumann/Mussi 1999: 14 ss.) – ayudó a atenuar los conflictos sociales. Se aumentó particularmente el consumo de las capas medias y altas quienes tuvieron un mejor acceso al crédito de consumo especialmente en Argentina y Uruguay. Al principio de la adopción del modelo, los sectores pobres que son muy vulnerables a la inflación, recuperaron algo de su poder de compra. La efímera recuperación de la demanda interna reactivó la producción de algunas ramas industriales. No obstante, la industria se veía fuerte-

mente presionada por la competencia debido al doble efecto de la revaluación de la moneda nacional –reforzada aún más por la propia revaluación de la moneda de ancla, el dólar, desde 1995 – y la apertura hacia el exterior (cf. Heymann 2000, Cardoso 2001, Elías 1999: 26 ss.). Lo mismo pasó en Brasil. Ahí hubo una reducción de la profundidad de las cadenas de producción porque creció el peso de las importaciones en el abastecimiento de los insumos (Fritz 2000: 278).

Los efectos desestructuradores fueron aún más fuertes en la Argentina y el Uruguay. La reacción del capital industrial a la competencia reforzada consistió en una racionalización de la producción, una precarización del empleo y una política salarial restrictiva. Los perdedores principales del modelo fueron los asalariados. En Argentina, el gobierno peronista de Menem supo mantener los sindicatos peronistas bajo control. En Brasil, el gobierno de Cardoso desarrolló una política antisindicalista infligiendo una derrota estratégica al sindicato de los trabajadores petroleros. Generalmente, al principio, hubo una aceptación bastante amplia del modelo porque se rompió el círculo inflacionario.

Además, se fueron construyendo fuertes obstáculos informales a la salida del modelo, especialmente en Argentina y en Uruguay. Entre esos obstáculos, el principal fue el alto grado de dolarización. En Argentina, en 1988 11,5% de los depósitos fueron en moneda extranjera. Esta parte creció a 37,1% en 1991 y 48,3% en 1998 y 61,0% en 2000 (Heymann 2000: 174, cuadro 17, Cintra/Castro 2001: 95, cuadro 4). El caso uruguayo es aún más extremo. En 2000, 86,8% de los depósitos eran en dólares. La situación era semejante respecto a los créditos. En 2000 el 67,2% de los créditos eran en dólares en Argentina y 83,8% en Uruguay (Cintra/Castro 2001: 95, cuadro 4). Las obligaciones eran en dólares, pero los ingresos en pesos argentinos o uruguayos. Una devaluación de la moneda nacional implicaba, por lo tanto, revaluaciones de las deudas dolarizadas. La clase media también estaba altamente endeudada. De hecho, podría afirmarse, siguiendo a Heymann y Kosacoff (2000: 17), «que los muy altos 'costos de salida' del esquema de cambio fijo, que se percibieron con claridad a lo largo de la década (y se proyectaban hacia adelante), resultaron no tanto de la existencia de restricciones institucionales (como el rango de ley del régimen de Convertibilidad), ni tampoco de una actitud de privilegiar la estabilidad nominal de los precios referente a otros objetivos, sino que esos costos resultaron principalmente de la dolarización de las deudas.» Una barrera tan alta de salida no existía en el caso brasileño. Amén de ello, los sectores productivos mantuvieron más poder político en Brasil que en Argentina y en Uruguay (cf. Becker 2002a: 24 s.).

Las contradicciones del modelo

Debido a la sobrevalorización de la moneda nacional, se deterioró la balanza comercial, contribuyendo a que la cuenta corriente se tornará negativa en los tres países. En Argentina, el balance en la cuenta corriente pasó de un superávit de

4.552 millones de dólares en 1990 a un déficit 10.949 millones en 1994 y después de una efímera mejora a un déficit de 14.698 millones en 1998 (CEPAL 2001b: 446 s., cuadro 260). En Brasil, el desarrollo de las cuentas externas fue semejante. De un superávit de 6.089 millones dólares en 1992, la cuenta corriente registró déficit de 23.255 millones de dólares en 1996 y 34.000 millones en 1998 (ibíd.: 454 s., cuadro 264). En Uruguay, el superávit de 186 millones de dólares en la cuenta corriente en 1990 dio paso a un déficit de 483 millones en 1994 y después de una ligera recuperación llegó a déficits de 476 millones en 1998 y 605 millones en 1999 (ibíd.: 494 s., cuadro 284).

Para cubrir esos déficit, se precisaba importar capital de forma productiva y monetaria. Pero la importación de capital produjo, a su vez, nuevos egresos en la cuenta corriente. Se puede observar una tendencia más proclive a la importación de las empresas transnacionales (ET) que de las empresas nacionales (EN). En el caso de Argentina la proporción de importaciones/ventas fue 23,7% en el caso de las ET en comparación con 12,3% de las EN del grupo de las 500 más grandes empresas en 1997 (Chudnovsky/López 2001b: 99), en Uruguay respecto al grupo de las 300 empresas más grandes fueron el 17,9% y 13,5% respectivamente en 1998 (Bittencourt/Domingo 2001: 319, cuadro 15). En Brasil también hubo una fuerte tendencia de las ET hacia la importación, aunque la balanza comercial de esas empresas fue ligeramente positiva en 1995 (Gonçalves 1999: 182, cuadro 1).

Otra faceta son las remesas de dividendos y utilidades. Respecto a Argentina, Chudnovsky y López (2001a: 38) constataban que «mientras que en los años 1980 la proporción remitida sobre las utilidades totales llegaba al 26,1%, en la década de 1990 dicha proporción llegó a representar cerca de un 61% del total de utilidades obtenidas por filiales de ET.» Tales comportamientos y el creciente stock de inversiones extranjeras tuvieron un impacto visible sobre la cuenta corriente. En relación a las exportaciones de bienes y servicios, hubo un egreso significativo de remesas de utilidades, a excepción del Uruguay, donde las inversiones directas han sido relativamente más bajas (CEPAL 2002: 124, cuadro A-20). Debido al elevado grado de desnacionalización y la crisis económica profunda, los flujos del IED se redujeron hacia el fin del siglo (cf. CEPAL 2002: 118, cuadro A-13).

La otra forma de la importación de capital fue el capital monetario, que se transformó en un aumento considerable de la deuda externa. La deuda de Argentina creció en un 123,7% entre 1991 y 2000 (cálculación propia basada en Heymann 2000: 170, cuadro 13, CEPAL 2002, cuadro A-16) y, según José María Fanelli (2002: 38), en términos netos, el aumento de la deuda externa se utilizó para financiar la acumulación de activos financieros y no la inversión real. El crecimiento de la deuda del Uruguay fue más gradual y duró hasta 2001 (después se modificó su cálculo y los datos posteriores no son comparables). Entre 1991 y 2001, el crecimiento de la deuda externa uruguaya fue del 122,2% (cálculo propio basado en BCU 2002: 94, cuadro II.24). El crecimiento de la deuda brasileña fue más corto y brusco. Llegó a 95% entre 1991 y la cima en 1998. El grueso del crecimiento fue

entre 1994 y 1998 (62,9%) – en el año de la crisis aguda con su paquete de crédito del FMI la deuda externa creció en una 20.8% (calculado propio basado en CEPAL 2002: 120, cuadro A-16). Es decir, el modelo financiarizado implicaba un fuerte crecimiento de la deuda externa.

El endeudamiento externo resultó en altos pagos de intereses a los acreedores externos. La suma total del endeudamiento, el nivel internacional de tasas de interés y el „riesgo país” influyen sobre el total de intereses que se tienen que pagar. Si la percepción del país por parte de las agencias privadas de „rating” y los acreedores se deteriora, la tasa de interés aumenta (Vitelli 2002: 108). Por eso, se agudizan paulatinamente los problemas en la cuenta corriente. En los casos de Brasil y Argentina, la relación entre pagos de intereses de un lado y las exportaciones de bienes y servicios se deterioraron rápidamente hasta el fin de los noventa. Para Argentina, esta relación osciló alrededor del 40% entre 1999 y 2001. En Brasil, esa proporción alcanzó hasta el 31,6% en 1999. En el caso uruguayo el deterioro de esta relación fue más gradual acelerándose rápidamente entre 2000 y 2002 cuando ascendió hasta el 27,2% (CEPAL 2002: 123, cuadro A-19). Tales niveles de pagos de interés no eran sustentables. Las altas tasas de interés implicaban también una pesada carga para los presupuestos públicos (Vitelli 2002: 103 s.). Especialmente perverso fue el caso argentino, donde el estado se endeudó para asegurar un flujo adecuado de capital para la estabilidad del modelo (Salama 2002: 3).

Se puede resumir que el modelo implicaba una espiral de desnacionalización del sector productivo y de los servicios públicos, junto con un fuerte endeudamiento externo. Esta espiral era alimentada por la alta propensión a importar y por los pagos de utilidades y de interés que resultaron de la importación de capital. Además, las elevadas tasas de interés conformaban una de las causas principales de la crisis fiscal. Se trataba, pues, de un modelo no sustentable a largo plazo.

El crecimiento económico dependía considerablemente de las transferencias netas de recursos externos que, a su vez, fueron altamente dependientes de la percepción de las agencias de rating y de los inversionistas internacionales (y locales). Estas percepciones no fueron siempre uniformes, no obstante la semejanza entre los regímenes de acumulación de los tres países. La primera gran crisis del modelo financiarizado de los noventa, la llamada crisis del tequila de México en 1994/95 afectó más gravemente a la Argentina que a los otros dos países. La novedad del Plan Real y la consecuente exuberancia del capital extranjero resultaron en altas inversiones extranjeras en Brasil. Por lo tanto, el crecimiento económico de Brasil no fue tan afectado como en Uruguay o Argentina donde la crisis provocó una recesión. En los tres países, las contradicciones se agudizaron y los gobiernos liberales tuvieron que enfrentar la crisis del modelo económico.

El MERCOSUR al servicio de la acumulación financiarizada

El proyecto de integración regional sirvió como sustento para los modelos na-

cionales de acumulación financiarizada. Eso implicó un cambio de percepción de la cooperación regional respecto a los ochenta. Durante aquella década, los gobiernos de la región habían enfrentado un doble desafío; por un lado, el de reestablecer la legitimidad del estado después de las dictaduras militares, mientras que, por otro lado, los recursos materiales disponibles para esta meta eran extremadamente limitados por el abultado servicio de la deuda externa tras la crisis de 1982. En esta coyuntura, los gobiernos de Argentina y Brasil iniciaron una cooperación bilateral más estrecha buscando fortalecer su capacidad productiva y reforzar su posición internacional. La cooperación bilateral tomó por entonces la forma de acuerdos sectoriales (cf. Faria 2004: 128, Vizentini 2000: 34).

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay formaron el MERCOSUR cuando ya se esbozaba la adopción del modelo financiarizado. Por lo tanto, el MERCOSUR no daba continuidad a la cooperación sectorial, sino que apuntó al establecimiento de una unión aduanera. El modelo convencional de integración facilitó la expansión de la exportaciones a los socios regionales en una coyuntura que no era, en general, favorable a la exportación, debido a la sobrevalorización de las monedas nacionales que habían provocado los planes de estabilización. Por lo tanto, no es sorprendente que la parte de la exportación intraregional dentro de la exportaciones totales aumentara fuertemente, pasando del 8,9% en 1990 a 25% en 1998 (Kébabdjian 2006: 194, cuadro A2). La exportación regional fue de particular importancia para los países pequeños – logrando entre 47% y 55% del total en el caso del Uruguay entre 1994 y 1998 (Arocena 2005: 14). Por lo tanto, los países pequeños fueron muy sensibles a cambios en los socios mayores.

Además, la exportación regional tenía una importancia especial para los exportadores industriales. Sin embargo, su peso en las exportaciones globales y regionales fue bien diferente en los países miembros del MERCOSUR. Las exportaciones brasileñas mostraron un perfil más bien industrial y diversificado que las exportaciones argentinas. El gobierno brasileño y los grupos industriales en Brasil percibieron el MERCOSUR como una oportunidad de aumentar las ventas sin cambiar la distribución del ingreso en la economía nacional (Faria 1996: 224 ss.). En el caso argentino, el MERCOSUR ofreció nuevas oportunidades al sector agropecuario y agroindustrial, pero también a algunos sectores industriales como la industria automotriz (Macadar 1994, Florêncio/Araújo 1996: 101).

En la Argentina, las oscilaciones de la coyuntura implicaron cambios en la composición de sus exportaciones hacia América latina entre productos industrializados y primarios. Las variaciones de estas partes de productos primarios e industriales exportados parecen estar en fase con las modificaciones de las variables monetarias y de las tasas de cambio de Brasil (Saludjian 2004: 90). La apreciación del real favoreció a las exportaciones industriales de Argentina.

Tendencialmente, se fueron perfilando pautas de intercambio comercial entre Brasil y Argentina que se caracterizaron por el alto peso de las exportaciones industriales para Brasil y una participación considerable de productos de origen

agropecuario en las exportaciones argentinas (BID-INTAL 1997: 14 ss.). Las pautas de las exportaciones uruguayas hacia Brasil y Argentina mostraron diferencias muy grandes. Mientras que las dirigidas a Argentina eran en alta proporción productos industriales, la mitad de las exportaciones hacia Brasil estaba compuesta por alimentos básicos (Arocena et al. 2005: 17). Estas asimetrías no causaron un malestar en esta época. La coincidencia en la orientación de la política económica en general y de la política cambiaria en particular redujo el nivel de los conflictos. No obstante, la diferencia en los regímenes monetarios –semidolarización en Argentina y Uruguay, predominancia de la moneda nacional en Brasil– y las asimetrías en las pautas del comercio intrabloque fueron elementos de una tensión subyacente al proyecto de integración. Las diferencias en el orden monetario y el perfil de la producción también se expresaron en matices diferentes en la actitud hacia el proyecto estadounidense de formar una zona de libre comercio continental. Brasil tomó una posición más hesitante debido a su grado de diversificación industrial y sus pretensiones regionales que Argentina y Uruguay con sus economías altamente dolarizadas (cf. Macadar 1994: 112, Becker 2001). En vista de la dolarización elevada y de la debilitada estructura productiva, el MERCOSUR “pasó a ser un instrumento coyuntural, táctico, de expansión comercial” para la política argentina de los noventa (Bernal-Meza 2000: 47 s.). El compromiso uruguayo no fue substancialmente mayor. Por lo tanto, el auge aparente del MERCOSUR puede ser interpretado como un fenómeno coyuntural.

Durante los años de prosperidad falsa del modelo financiarizado, el MERCOSUR contribuyó a aliviar sus consecuencias negativas sobre los sectores productivos, especialmente industriales. Sin embargo, el proyecto no resolvió las contradicciones inherentes del modelo financiarizado.

Estrategias de la política económica frente a la crisis: el caso de Brasil

Hacia el fin del siglo, las contradicciones del modelo se agudizaron. En 1998 las crisis financieras comenzaron a esbozarse más claramente en el horizonte. Brasil era el primero en la fila. El gobierno brasileño no consiguió contener el déficit de la cuenta corriente de una manera consistente. Según Medeiros y Serrano (2006: 235), la cuenta corriente se encontraba en un “camino insostenible” – inclusive en condiciones de un crecimiento muy bajo.

Entre los inversores financieros surgieron dudas respecto al sostenimiento de las tasas de cambio sobrevaluadas, y por eso, desataron una fuerte ola de especulación contra el real. El gobierno declaró que no intentaría devaluar, mientras el Banco Central respaldaba la paridad cambiaria a través de intervenciones en el mercado de divisas y alzas de las tasas de interés. El gobierno de Fernando Henrique Cardoso quería mantener estable el tipo de cambio y sostener el Plan Real en los tiempos de la campaña electoral. Para ello, el Banco Central colocó una gran parte

de sus reservas de divisas. Éstas se redujeron de 65,5 miles de millones de dólares a 35,2 miles de millones de dólares entre agosto de 1998 a enero de 1999 (Fritz 2000: 273, Singer 1999: 95).

La operación electoral fue exitosa. «El electorado dio, en su mayoría, un voto de confianza a Fernando Henrique, que se mantuvo fiel a su postura neoliberal y comenzó a negociar con el Fondo Monetario Internacional comprometiéndose a no modificar la política cambiaria y no reinstaurar controles de cambio» (Singer 1999: 95). En noviembre de 1998, se firmó un acuerdo sobre un crédito multilateral de *stand-by* de 41,5 miles millones de dólares auspiciado por el FM, cuya primera cuota se emitió en diciembre de 1998. La operación del FMI prolongó la vida de la sobrevalorización del real, lo que permitió al capital extranjero remitir al exterior una parte de sus colocaciones en Brasil sin sufrir las pérdidas que le habría ocasionado una devaluación. No obstante, «con la reducción del flujo de capital motivada por la inseguridad de la banca internacional con relación a la solvencia del gobierno, debido a su política de intereses elevados y cambio sobrevaluado, fue retirado el tapete que sostenía la política monetaria del gobierno de Cardoso» (Novy/Fernandes 2003: 103).

Así, al comienzo de 1999, Brasil dejó flotar el real lo que se tradujo en una devaluación de alrededor de 50%. Esto era un gran alivio para los sectores productivos. Gradualmente, la balanza comercial se recuperó, aunque el superávit recién se alcanzó en 2001. No obstante, debido a las remesas de utilidades y los altos pagos de intereses, la cuenta corriente continuó en déficit. En 2001, éste alcanzaba aún al 4,55% del PBI. Recién luego de una segunda ola de devaluaciones y debido al aumento del superávit de la balanza comercial, el déficit de la cuenta corriente se redujo al 1,7% del PBI en 2002 (Banco Central do Brasil 2003: cuadro V.1). Es decir que la devaluación consiguió un mejoramiento considerable en la balanza comercial. No obstante, el superávit no ha sido suficiente para cubrir plenamente los déficits en los otros rubros de la balanza de pagos, especialmente los pagos de intereses. Aún así, la estabilización de las cuentas externas permitió por lo menos un modesto crecimiento económico, en el que, no obstante, el desempleo abierto y la precariedad del empleo aumentaron.

La devaluación fue posible sin grandes protestas internas porque no había un endeudamiento masivo en divisas de la clase media o de las empresas pequeñas y medianas. Aunque el endeudamiento externo privado había crecido considerablemente, dichos compromisos, que alcanzaban los 95 mil millones de dólares, eran contrabalanceados por cobros de *hedging* de 71 mil millones de dólares (Fritz 2000: 274). Es decir, los deudores privados generalmente se habían protegido bien contra una eventual devaluación. Una gran parte de los cobros de *hedging* eran en forma de títulos públicos. En los años siguientes, el endeudamiento externo privado se volvió más problemático.

El presupuesto estatal sufrió fuertemente del doble efecto de la devaluación y de las altísimas tasas de interés. Entre diciembre de 1998 y febrero de 1999, la

deuda pública creció 95 mil millones de reales, lo que hizo aumentar la relación entre deuda pública y PBI de 42% a 53% (Fritz 2000: 274, Cintra 1999: 211). En enero de 2003, la deuda pública líquida total alcanzó 55,9% del PBI (Banco Central do Brasil 2003: cuadro IV.14); debido a las altas tasas de interés, el sector público tuvo que pagar intereses sumando al 8,52% del PBI en 2002 (Banco Central do Brasil 2003: cuadro IV.16). Por lo menos hasta 2002, el déficit de la cuenta corriente necesitaba continuos ingresos de flujos de capital, atraídos por privatizaciones y las altas tasas de interés. Brasil continuaba siendo un paraíso para los rentistas. La contracara del paraíso rentista era una crisis fiscal permanente (Weisbrot/Baker 2002).

En 2002, también la economía financiarizada de Argentina se derrumbó, complicando todavía más el panorama brasileño. En el horizonte se perfiló el rechazo electoral del modelo financiarizado en Brasil. Comenzó así una nueva onda de fuga de capital. El «riesgo país» y las tasas de interés se elevaron. Para tranquilizar a los inversionistas, el gobierno de Cardoso negoció un acuerdo con el FMI sobre un crédito de 30 mil millones de dólares y buscó el consentimiento de los candidatos en las elecciones presidenciales, incluyendo al candidato del PT, Luiz Inácio Lula da Silva, quienes se comprometieron a cumplir una meta de 3,75% de superávit presupuestario primario en relación al PBI, a pagar el servicio de la deuda pública y a buscar la estabilidad monetaria (*Zero Hora*, 20.8.2002). De esa forma, la izquierda se ataba sus manos fiscales ante un eventual acceso al gobierno.

Esta vez, las fuerzas liberales no consiguieron la elección de su candidato. Votando por Lula, la mayoría del electorado votó también en contra el modelo financiarizado. Sectores industriales se mostraron mucho más abiertos a un gobierno encabezado por la PT que en el pasado, porque esperaban una política económica más favorable a la producción. No obstante, la posición del capital era ambigua, como señala Chico de Oliveira (2003). Una parte del capital productivo se había transformado en capital ficticio. Lula prometió un pacto productivo y un combate contra el hambre como ejes centrales de su gobierno. Esos dos ejes no están orgánicamente ligados. La mejoría de la situación social no está ligada a un nuevo modelo económico si éste no mitiga su carácter excluyente.

Como una de sus prioridades iniciales, Lula buscó tranquilizar los intereses financieros nombrando un exejecutivo del Banco Boston a la cúpula del Banco Central. “Entretanto la cautela adoptó la forma de continuismo, inclusive en el reclutamiento del equipo económico. La política monetaria ortodoxa fue radicalizada con la elevación de la tasa de interés hasta el 26,5%, y las metas fiscales endurecidas (superávit primario de 4,25% del PBI)” (Faria 2003:7). La continuidad fue más nítida en la política monetaria y en la política fiscal. La tasa de interés nominal Selic que ya era alta, fue elevada más aún, llegando al 19,75% entre septiembre de 2004 y mayo de 2005. Solamente después, fue lentamente reducida (Araújo 2006: 85). La explicación oficial para la política monetaria restrictiva fue el temor de inflación, que en términos reales fue bastante baja. De hecho, los intere-

ses altos son una medida central contra la fuga de capitales y una dolarización informal cuando no se adoptan controles de capital que afectan a las salidas de capital.

Los intereses altos frenan el consumo y la inversión y son una carga muy pesada para los presupuestos públicos. El gobierno de Lula, al menos, adoptó medidas para reducir las altísimas tasas de interés de los créditos al consumidor introduciendo el “crédito consignado” al conjunto de los trabajadores del sector formal y a los beneficiarios de pensiones. El crédito consignado tiene una mayor garantía y, por lo tanto, su tasa de interés es la mitad de la tasa normal de créditos personales (alrededor del 40% en lugar del 75%). La participación de los créditos consignados en los créditos personales creció del 20% a más de 50% (Mercadante 2006: 180). Se fortalecieron también programas de crédito a la inversión. Esas medidas suavizaron el impacto de las tasas muy elevadas de crédito.

No obstante la carga de tasas de interés muy altas ha continuado siendo una carga considerable para los presupuestos, reduciendo las posibilidades para políticas fiscales más expansivas y para la política social. No obstante, hubo una política mucho más sistematizada y amplia de transferencias de ingresos para las capas más pobres de la población (Weissheimer 2006). Por un lado, la política social introdujo elementos de una ciudadanía social, y, por otro lado apoyó – junto con los aumentos del salario mínimo (que tiene una influencia sobre otros tipos de ingreso) – la demanda interna. Entre 2003 y 2005, el gobierno brasileño gastó 2,58% del PBI en transferencias para la población más pobre (Mercadante 2006: 122 s.). Los pagos de intereses fueron del 7,7% del PBI en la misma época (Araújo 2006: 104).

El crecimiento del PBI fue facilitado por los precios elevados para las materias primas, aunque la apreciación del real no fue favorable para la exportación. Por lo tanto, el gobierno Lula logró un crecimiento modesto, pero relativamente estable (CEPAL 2006: A-3, Quenan 2006: 91 s.). Aprovechó la buena coyuntura internacional y el superávit en la cuenta corriente para reducir las deudas externas de 214.930 millones de dólares en 2003 a 156.661 millones de dólares en 2006 (CEPAL 2006a: A-18, Araújo 2006: 59 ss., Quenan 2006: 96ss.). Por lo tanto, se redujo la vulnerabilidad externa.

Grosso modo, la política macroeconómica no fue contraria a las recetas del FMI. Se podría constatar que sus recetas se “internalizaron” hasta un cierto punto (Benjamin 2004: 135). No obstante, el gobierno de Lula se liberó de la tutela formal del FMI cancelando su deuda con él en el año de 2005 (Visca 2005). El condicionamiento de la política económica por el servicio de la deuda ha continuado.

El gobierno de Lula no rompió con el modelo financiarizado, sino que introdujo elementos modificadores al modelo, enfatizando al comienzo de su segundo mandato algunas cuestiones vinculadas al desarrollo. Gracias a la favorable coyuntura internacional, logró reducir la vulnerabilidad externa, introducir elementos de ciudadanía social y suavizar ligeramente la desigualdad social. Sin mayores contro-

les sobre los flujos de capital, una ruptura con el modelo financiarizado parece fuera del alcance (cf. Scisú 2003: 101 ss., Carvalho 2003).

El derrumbe argentino

La crisis en Brasil y la siguiente devaluación del real agudizó las contradicciones del modelo financiarizado en la Argentina y el Uruguay, quienes tuvieron que enfrentar una actitud más escéptica de los acreedores respecto a la viabilidad del modelo económico vigente y una presión competitiva bastante mayor en el comercio con Brasil, su socio comercial mayor. Las exportaciones a Brasil habían sido la válvula de escape entre 1994 y 1998, situación que se alteró profundamente luego de la devaluación del real. Argentina y Uruguay no podían seguir fácilmente el ejemplo brasileño. «Es que en un sistema sin convertibilidad (y dolarización, J.B.), si no hay dólares, se devalúa: mientras que en uno con convertibilidad (y dolarización, J.B.) y apertura irrestricta de los mercados la única forma de controlar el déficit externo y el consiguiente déficit fiscal, es aplicando políticas recesivas en la espera de un milagroso flujo de capitales que compense la situación» (Rapoport, 2007). Una devaluación hubiera sido un desastre para los deudores en dólares que recibían sus ingresos en pesos argentinos o uruguayos. Tanto el gobierno radical en la Argentina que sustituyó a los peronistas en 1999, como el gobierno colorado en el Uruguay, adoptaron políticas económicas de corte anti-inflacionista o incluso deflacionista. Se contrajo la demanda interna para reducir el déficit de la cuenta corriente.

La recesión en Argentina comenzó en agosto 1998 (es decir antes de la devaluación del real, cf. Boris 2002: 8 ss.). La economía uruguaya siguió en el tercer trimestre de 1999 y continuó contrayéndose hasta el primer trimestre de 2003, con la excepción del primer trimestre de 2000 (CEPAL 2002: 70, Banco Central del Uruguay 2003: 15, cuadro 4.3). Hubo una profunda desindustrialización, los salarios reales cayeron, mientras aumentaban el desempleo y la pobreza.

El FMI apoyó a la continuidad del modelo y la resultante política económica. En diciembre de 2000 organizó un blindaje de 40.000 millones de dólares para el modelo argentino. No obstante, la situación empeoró en el 2001. La crisis financiera y social se agudizó. Argentina entró también en una crisis política, con cambios en el gabinete económico. Finalmente, Domingo Cavallo, alto funcionario del Banco Central durante la dictadura militar y arquitecto de la convertibilidad, volvió como ministro de Economía. Respaldo por el FMI, adhirió a la convertibilidad y radicalizó la política fiscal deflacionaria. Anunció la meta del «déficit cero», mientras se recortaban los salarios públicos. «Estos recortes significaron una rebaja del gasto público pero a su vez implicaron una aceleración de la recesión y una caída de la recaudación» (Becker 2002b: 5, cf. también Brenta 2002: 74). Se generalizó el uso de bonos provinciales como medio de pago de una parte de los salarios públicos. El sistema monetario se fragmentó aún más. Resultaba cada vez más

previsible una devaluación y una grave crisis financiera a nivel nacional. Para reestabilizar la situación financiera, el gobierno forzó al FMI a otorgar un crédito en agosto del 2001. El FMI asintió para evitar una quiebra de su ejemplo de modelo de muchos años. A Argentina el FMI le prestó un alto porcentaje de su cartera, «ya que sumó casi el 20% durante 2001» (Vitelli 2002: 110). No obstante, en la cúpula del FMI ya había dudas sobre la sustentabilidad del peso sobrevalorizado. El director alemán del Fondo, Horst Köhler, expresó públicamente tales dudas mientras Estados Unidos trabajaba entre bastidores en favor del pedido argentino (cf. *Folha de São Paulo*, 11/8/2001: B6). El apoyo del FMI bastaba para prolongar la vida del modelo por unos meses más, tiempo suficiente para que muchos inversores extranjeros y argentinos pudiesen transferir su capital a lugares más seguros. En diciembre de 2001, la época de la convertibilidad llegó a su fin.

El ministro de Economía, Domingo Cavallo, tuvo la posibilidad de deshacer lo que el mismo había iniciado – el modelo de la convertibilidad. Al comienzo de diciembre de 2001, el gobierno de la Rúa decretó la congelación de los depósitos e impuso fuertes restricciones a los retiros en efectivo. Se instauró un «corralito». Además se introdujeron fuertes restricciones a los flujos de divisas. Sabiendo que el Banco Central carecía estructuralmente de la posibilidad de actuar como prestador de último recurso, los bancos respaldaron el «corralito» (Cecchini/Zicolillo 2002: 201). Fue el único camino de evitar la quiebra. Pero, por otro lado, estas medidas agudizaron el descontento social. A los desempleados pidiendo una mejora de su situación social, ahora se sumaba la clase media reclamando el levantamiento de estas medidas. El peronismo explotó la situación para imponer un nuevo gobierno. Las protestas sociales culminaron el 19 y 20 de diciembre de 2001. Frente a esos enfrentamientos, el presidente Fernando de la Rúa (UCR) renunció. Su primer sustituto peronista, Alberto Rodríguez Saá, gobernó solamente unos días, suficiente para declarar una moratoria parcial de la deuda externa pública y permitir una transitoria reducción del pago de intereses.

Como síntoma de la fragmentación del peronismo, Rodríguez Saá también tuvo que renunciar para ser sustituido por Eduardo Duhalde, otro representante del peronismo, y candidato en las elecciones anteriores, derrotado por De la Rúa. Duhalde complementó las medidas ya tomadas por una devaluación. Así, se estableció formalmente el fin de la convertibilidad. Los partidarios de una devaluación, una importante fracción de los grupos económicos con actividades de exportación, hicieron prevalecer su punto de vista contra los partidarios de una dolarización completa, defendida especialmente por empresas extranjeras con inversiones en los sectores de servicios (Castellani/Schorr 2004). Por lo tanto, se reconfiguró el bloque de poder. Al comienzo, se introdujo un mercado dual de cambio. «Unas semanas más tarde, se unificó el mercado cambiario bajo un régimen de flotación sujeta a intervenciones del Banco Central» (CEPAL 2002:50). Hasta julio del 2002, la devaluación del peso argentino alcanzó 72% (Vitelli 2002:99, nota 30).

«Los previsible efectos patrimoniales tuvieron un costo elevado: se puso en cuestión al sistema de contratos en su conjunto» (CEPAL 2002:50). Los acreedores insistían en recibir los dólares estipulados en los contratos. Los deudores se veían incapacitados de pagar en una moneda «cuyo precio había subido dramáticamente». Los autoridades dispusieron una, pesificación asimétrica⁴ de activos y pasivos del sistema financiero. «La mayor parte de los préstamos se convirtieron a una tasa de 1 peso por dólar, y los depósitos a 1,40, el gobierno asumiría la diferencia a través de la emisión de títulos» (CEPAL 2002:50). La forma y las condiciones de la pesificación han sido objeto de innumerables conflictos políticos y jurídicos aún hoy no plenamente resueltos. Resalta la prioridad implícita de salvaguar el sistema bancario.

Otra preocupación central inmediata de Duhalde era desactivar la presión social. El gobierno uso con habilidad el aparato político peronista y los disminuidos gastos sociales para reprimir y cooptar, alcanzando a contener la ebullición social. Las fuerzas contestatarias han sido fragmentadas social y políticamente. Estimulando la autogestión, consiguieron en algunos casos atenuar los efectos de la crisis, pero no alcanzaron a construir una fuerza alternativa en el ámbito de la política partidaria.

El FMI se mostró desencantado de las medidas de emergencia tomadas por los gobiernos argentinos. La declaración de la moratoria parcial estaba en contra de las políticas que recomendaba. Además, Argentina no era esencial para el sistema financiero internacional, particularmente para los acreedores estadounidenses. Fue una buena ocasión para el FMI de mostrarse firme contra un país deudor. Por eso hubo interminables negociaciones entre el FMI y el gobierno argentino, aunque éste último se mostró muy ansioso a firmar un acuerdo con el Fondo por mucho tiempo (cf. Ciblis et al. 2002: 13 ss.). A fines de enero de 2003, hubo un acuerdo "interino" con el FMI que implicó la reprogramación de vencimientos por US\$ 6780 millones. Un elementos clave del acuerdo fue una restrictiva política fiscal (*La Nación*, 25/1/2003, *Página/12*, 25/1 & 28/1/2003). El FMI exigía una política aún más favorable a los bancos privados (extranjeros).

El equipo del nuevo presidente argentino, Néstor Kirchner, se mostró un poco más firme en la negociaciones con el FMI, que desembocaron en un acuerdo en septiembre de 2003. El gobierno buscó mayores espacios fiscales que permitieron contener el descontento social. En el centro de las negociaciones con el FMI estuvo el superávit primario del presupuesto, la renegociación de la deuda y el alza de las tarifas de los entes privatizados. El gobierno argentino acordó una meta de 12.500 millones pesos (alrededor de 3% del PBI) para el superávit del presupuesto lo que era relativamente menor que en el caso brasileño. No obstante, se puede observar que las presiones del FMI y de los acreedores han aumentado proporcionalmente con la consolidación relativa de la situación política en la Argentina. Al comienzo de junio de 2004 el gobierno argentino anunció su oferta de reestructuración de la deuda en *default*. Esta oferta es más generosa que la oferta inicial.

Inter alia, reconoce el pago de intereses vencidos después del *default*. Se logró que 76,15% de la deuda entrara en el canje. La quita nominal fue 43%. Se puede constatar que “la quita es descomunal y la aceptación es altísima” (Lo Vuolo 2005: 4); la deuda externa bruta se redujo de 171.115 millones de dólares a 113.518 millones de dólares (CEPAL 2006: cuadro A-18). No obstante, la carga del servicio sigue siendo pesada. Se prevé un superávit primario de 2,7% hasta 2010 y superior al 2% en los años posteriores (*Página/12*, 12/6/2004, *Clarín*, 2/6/2004).

Siguiendo el ejemplo brasileño, el gobierno argentino canceló por completo sus deudas con el FMI en enero de 2006 y, por este camino, se liberó de la tutela del Fondo (Gudynas 2006a, Boris/Tittor 2006: 56). Tanto en las relaciones con el FMI como en las negociaciones con los acreedores, el gobierno negoció de una manera firme dentro del cuadro existente y ha preservado una cierta libertad de movimiento para apoyar a la recuperación económica y enfrentar la aguda crisis social y la pérdida de legitimidad.

La crisis financiera y la política económica resultaron en una abrupta caída del PBI estimada al 10,9% por la CEPAL (2006: cuadro A-2). El desempleo creció y los salarios reales cayeron en un 30% en el primero semestre del 2002. El resultado era un aumento terrible de la pobreza. Al fin del segundo semestre de 2002, la pobreza alcanzó al 53% de la población en comparación con 27% en 1998 (Salama 2002: 4). El „corralito“ asfixió monetariamente a la economía. Por eso, la fuerte devaluación no causó una fuerte onda de inflación. Hubo una escasez dramática de liquidez. A las monedas paralelas provinciales, se sumaron redes de trueque con cuasimonedas privadas (cf. IMA 2002: cap. 2). Es decir, hubo una multiplicidad de monedas con una circulación limitada y con débiles o inexistentes garantías públicas. Eso fue un síntoma del des-orden monetario avanzado. No obstante, hubo una reespecificación de la economía. El peso reemplazó al dólar como moneda de crédito y depósito (IMA 2002: 62 ss.). Al fin del mandato de Duhalde, se inició la eliminación de las monedas provinciales paralelas. Las redes de trueque se alimentaron en gran parte de las posesiones de la (ex-)clase media. En el curso del tiempo, esos recursos se agotaban. Además, las monedas privadas de trueque sufrieron a veces falsificaciones y falta de confianza. Esto fue contribuyendo paulatinamente a una cierta estabilización del sistema monetario.

Con la normalización gradual de los mecanismos de pago, se reactivaba la actividad económica. El PBI creció 8,8% en 2003 (CEPAL 2006: cuadro A-2), especialmente en el sector agro y en unas ramas industriales (CEPAL 2003: 75). Los industriales gozaron de una mayor protección contra la competencia externa debido a la devaluación, lo que produjo una limitada sustitución de importaciones por producción nacional. Por un lado, el gobierno tomó varias medidas para impedir una apreciación del peso argentino (incluyendo una forma suave de controles sobre flujos de capital), y por otro lado, tomó unas medidas cautas para estimular la demanda interna. Estimulado por la buena coyuntura en los mercados agrícolas internacionales y esta combinación de medidas de política macro-económica, un

crecimiento elevado se ha mantenido hasta hoy mostrando tasas de variación anual entre 8,5% y 9,2% entre 2004 y 2006 (CEPAL 2006: A-2).

Debido a la devaluación, la balanza comercial mejoró sustancialmente en el año 2002. La contracción de las importaciones dio lugar a un excedente comercial de 15.600 millones de dólares (equivalente a más de 50% de las exportaciones). El superávit en la cuenta corriente llegó al 8,6% del PBI. El sector público no efectuó servicios de sus deudas en concepto de bonos, y existieron numerosas instancias de mora o renegociación de deudas externas privadas. No obstante, disminuyeron las reservas internacionales. Esto reflejó la intensidad de la salida de capitales del sector privado, sobre todo en la primera parte del año, y la presión que ejercieron los pagos netos de capital e intereses con organismos multilaterales por un valor cercano a 4% del PBI, resume la CEPAL (2002: 49) la situación de las cuentas externas. Es decir, la mejora en las cuentas externas estaba de un lado dependiendo de la devaluación y de la fuerte recesión y, del otro lado, de la moratoria parcial y de los controles de capital. Las transferencias netas de recursos fueron muy altas en 2002 (20.723 millones de US\$) y 2003 (12.457 millones de US\$) lo que muestra lo limitado del efecto de la moratoria parcial de la deuda y de las otras restricciones. Después de caer a 3.139 millones de dólares en el año de 2005, la transferencias netas de recursos nuevamente llegaron al total de 11.206 millones de US\$ en 2006 (CEPAL 2006: A-12). Por lo tanto, las transferencias netas de recursos continúan siendo un problema no resuelto. La combinación de precios elevados de las materias primas y de la subvalorización del peso ha impedido que, por el momento, las cuentas externas hayan vuelto a constituir una restricción fuerte.

Aunque se trata de un crecimiento basado en lo productivo, se lo puede caracterizar todavía como un "crecimiento excluyente" (Salama 2007). El crecimiento económico permitió la reducción del desempleo, pero el proceso de la disminución de la pobreza ha sido más lento. Mucha gente trabaja por cuenta propia en condiciones muy precarias. El gobierno alivió la pobreza con programas sociales que reafirmaron las redes clientelistas del peronismo. El gobierno de Kirchner logró cooptar un sector muy importante de los movimientos sociales y marginalizó sectores más radicales (Svampa 2005: 255 ss., Svampa 2006: 32 ss.). Con la "normalización" de la vida social, la recuperación económica y la política social, los gobiernos de Duhalde y Kirchner consiguieron una restauración de la legitimidad de las instituciones políticas (Mirza 2006: 175) aunque el modelo económico es bastante excluyente.

La crisis en Uruguay

En el Uruguay, las contradicciones del modelo financiarizado fueron rápidamente actualizadas por las crisis en Brasil y Argentina, sus socios en el MERCOSUR. En 1998, el 55.3% de las exportaciones uruguayas se destinaron al MERCOSUR (Kumar-Saha 2000: 83, cuadro 16). Por eso, la devaluación brasileña y la política

deflacionaria de Argentina implicaron una fuerte caída de las exportaciones uruguayas hacia sus socios ya en el año 1999 y se contrajeron también en los años siguientes (CEPAL 2001a: 64, BCU 2002: 81, cuadro II.11). El gobierno uruguayo reaccionó de una manera semejante al argentino, aunque de una manera algo más flexible. Por eso, las metas fiscales no fueron tan restrictivas como en Argentina. Debido a las altas tasas de interés, los pagos de interés sobre la deuda pública se duplicaron de 3,1 miles de millones pesos a 6,1 miles de millones pesos entre 1998 y 2001 (BCU 2002: 101, cuadro III.2), lo que representó el 2,47% del PBI, un porcentaje bastante menor que en Brasil.

La política cambiaria tampoco fue tan rígida. Uruguay comenzó a acelerar levemente la depreciación de su moneda en 1999, pero trató de evitar una gran devaluación. Se pudo resistir a tales presiones hasta la devaluación en Argentina. Cuando Argentina entró en la fase más aguda de su crisis financiera, Uruguay tuvo que enfrentar una crisis financiera de muchas facetas. No se pudo mantener el tipo de cambio sobrevalorizado por más tiempo. Al comienzo del 2002, se flexibilizó el tipo de cambio. En junio, se dejó flotar el peso libremente. A eso se agregaron restrictivas políticas fiscales y monetarias. El resultado fue una fuerte recesión. En 2002 el PBI cayó en un 11,0% (CEPAL 2006: A-2). El sector agropecuario creció, mientras la recesión industrial se profundizaba. El desempleo continuaba creciendo y los salarios reales cayendo.

Aunque los pagos de intereses continuaban altos, hubo un pequeño superávit en la cuenta corriente de US\$ 189 millones (es decir 1,5% del PBI) en 2002 – el primero desde 1991 – debido a la mejora de la balanza comercial (*El País*, 1/4/2003). Como efecto simultáneo de la crisis y de la devaluación, la relación deuda pública/PBI aumentó de 54,3% en 2001 a 92,1% en 2002 (*El País*, 8/4/2003). Los pagos de interés medidos en pesos continuaban creciendo rápidamente debido a la devaluación del 58,8% en los tres primeros trimestres de 2002 (BCU 2002: 101, cuadro III.2). En esos aspectos de la política económica y de sus consecuencias residieron las semejanzas con Argentina. Pero la recuperación económica comenzó más tarde y fue más débil que en la Argentina. En el año 2003, el PBI uruguayo creció 2.5%, principalmente en el sector agropecuario (14.4%) y las industrias manufactureras (4,6%; Banco Central del Uruguay 2003: cuadro 4.14). El crecimiento de los dos sectores productivos se relacionaba estrechamente con la devaluación. Respecto a la industria, las apariencias pueden engañar. El PBI del sector fue en el año de 2003 en términos reales más o menos igual al del año 1983 (¡también un año de crisis!). En varias ramas, como textiles o producción de metal, máquinas y equipos, el nivel de 2003 alcanzó casi la mitad de la actividad de 1983 (*El País*, suplemento Economía & Mercado, 15/1/2004: 9). Es decir, podría hablarse de una cierta vuelta hacia el modelo agroexportador.

Como en la Argentina, una crisis bancaria fue un elemento clave de la crisis financiera en el Uruguay. En 2001, la plaza financiera de Montevideo todavía pareció sacar provecho de la desconfianza de los argentinos sobre su propio sistema

financiero, desconfianza de la que Uruguay ya había sabido beneficiarse en el pasado. Sin embargo, la situación no pudo prolongarse en el tiempo y, como señala la CEPAL (2002:70),

«Los depósitos de no residentes, en su casi totalidad argentinos, que a fines de 2000 alcanzaban 4600 millones y que se habían incrementados en 1600 millones en 2001, se contrajeron por más de 3000 millones en los primeros seis meses del 2002. Este comportamiento fue acompañado por los depósitos de residentes, que retiraron 1450 millones de dólares en igual período».

Aunque el Banco Central hizo un gran esfuerzo para estabilizar los bancos, se vio obligado a tomar medidas drásticas.

«Cuando las reservas internacionales se encontraban en un nivel equivalente a un quinto del registrado al término del año anterior, las autoridades decretaron – a fines de julio – un feriado bancario que duró una semana, además del cierre temporal de actividades de cuatro bancos nacionales (pero con participación de capitales extranjeros, JB) y, mediante una ley, a la reprogramación de los depósitos a plazo fijo de los bancos oficiales» (CEPAL 2002: 70).

A los cuatro bancos intervenidos – Banco Comercial, Banco de Crédito, Banco Montevideo y Caja Obrera – se tiene que sumar el Banco Galicia Uruguay SA, de propiedad argentina, y que fue puesto bajo control del Banco Central ya en febrero de 2002. El Banco Comercial había sido vaciado sistemáticamente por un grupo de sus propietarios, causando un perjuicio al estado y al sistema uruguayo de 600 millones de dólares (*El País*, 20/5/2003). Se liquidaron los Bancos Comercial, Montevideo, la Caja Obrera y el Banco de Crédito. Los restos de éstos se transfirieron a una nueva institución, el Nuevo Banco Comercial (Instituto de Economía 2003: 133 ss., *El País*, 25/2/2003, *Brecha* 7/3/2003).

El gobierno uruguayo privilegió la reestructuración del sector bancario y los inversores financieros no sufrieron restricciones tan profundas como en la Argentina. Además, no había incentivos para una repesificación. La preservación de la plaza financiera de Montevideo fue la prioridad de la política económica. Debido a la especialización uruguaya de largo plazo en la esfera financiera, se resaltaban prioridades y políticas diferentes de la Argentina en la política bancaria. La reacción a la crisis fue muy semejante a la crisis bancaria anterior, al comienzo de los años 80 (cf. Stolovich *et al* 1986), aunque el costo de las medidas de rescate fue enorme.

«De acuerdo con las fuentes oficiales, el estado asistió a las insituciones afectadas por la corrida de depósitos por un monto total de 2.049 millones de dólares (...) Para estimar el costo fiscal de la crisis bancaria, a las cifras de asistencia mencionadas habría que sumar la capitalización del BHU por parte del gobierno

(808 millones) y las pérdidas patrimoniales del BROU y deducir la eventual recuperación de la asistencial estatal a los bancos comerciales» (Instituto de Economía 2003: 56 s.).

El gobierno uruguayo continuaba asegurando el servicio de la deuda externa. Batlle negoció un canje de la deuda pública para aliviar temporalmente el servicio de la deuda (Viera 2004: 180 ss.). El mantenimiento de la dolarización excluyó una renegociación conflictiva de la deuda. Por lo tanto, la diferencia clave en el tratamiento de sustitución de monedas – repesificación vs. mantenimiento de la dolarización informal – implicó una diferencia en el tratamiento de la deuda respecto de Argentina.

Consecuente en esta línea, el gobierno de Batlle buscó el apoyo de Estados Unidos en la negociaciones con el FMI, ofreciendo concesiones en la política externa – acercamiento al ALCA, rompimiento con Cuba (*Brecha*, No. 857/2002, Steinitz 2002) – y una adhesión a las recetas neoliberales. A cambio, recibió el apoyo reiterado del FMI, especialmente en la difícil coyuntura del agosto de 2002 (*Brecha* 8/8/2002).

Los partidos tradicionales uruguayos salieron muy debilitados de la crisis financiera. Especialmente, puede considerarse que el gobierno Batlle no estuvo a la altura de los acontecimientos. A pesar de ello, las protestas sociales no fueron tan fuertes como en la Argentina. Por un lado, hubo negociaciones amplias sobre la solución de ciertos problemas candentes de la crisis, como el cierre de varios bancos y sus consecuencias, que involucraron al sindicato de los empleados bancarios como un actor clave. Por otra parte, se esperaba el cambio del gobierno en las próximas elecciones. Esa diferencia en relación a lo ocurrido en Argentina era la consecuencia de una cultura política centrada en la negociación y en los partidos políticos como actores claves.

En las elecciones de fin de 2004, las fuerzas progresistas ganaron las elecciones parlamentarias y presidenciales por primera vez; el Frente Amplio se impuso incluso en sectores vacilantes de la clase media. La posición de la base electoral hacia la política económica ha sido ambigua. Algunos sectores rechazaron el modelo vigente, mientras otros sectores querían sólo limitar sus efectos más abiertamente negativos, como su inestabilidad o el desempleo elevado, pero sin cuestionarlo en profundidad.

El gobierno progresista de Tabaré Vázquez ha buscado mejorar el perfil de la deuda externa. Aunque el gobierno uruguayo liquidó la deuda con el FMI y se liberó de su tutela formal, la deuda externa ha continuado condicionando la política macroeconómica (cf. CEPAL 2006: 175 s.). En materia productiva, en cambio, no ha definido una nueva estrategia, sino que ha explotado la coyuntura favorable de los precios agrícolas internacionales. Los agronegocios han sido clave para la definición de la política comercial internacional y para el acercamiento comercial a

EEUU, destino creciente de las exportaciones uruguayas (Instituto de Economía 2006: 143, cuadro VI.AII.8). La contracara ha sido una posición de creciente distanciamiento hacia el MERCOSUR, unión que había defendido el Frente Amplio cuando era todavía una coalición de la oposición (Becker 2006).

Contrastando con Argentina y Brasil, las cuentas externas del Uruguay han sido más precarias en la situación poscrisis. Solamente en 2002, el año de la crisis más profunda, la cuenta corriente mostró un claro superávit. En los tres años siguientes, la cuenta corriente se mantuvo en relativo equilibrio. En el año de 2006, reapareció un déficit significativo (2,1% del PBI; CEPAL 2006: cuadro A-7), señal de la inserción internacional muy problemática del Uruguay. La inversión extremadamente baja – oscilando entre 8,1% del PBI en 2003 y 12,2% del PBI en 2006 (CEPAL 2006: A-4) – es un síntoma adicional del estancamiento del modelo productivo.

Aunque el gobierno ha fortalecido sistemáticamente la posición de los sindicatos, la recuperación de los salarios ha sido lenta. Como en los años noventa, el crecimiento del período 2003-2006 no ha solucionado el desempleo abierto elevado (Instituto de Economía 2006: 154 s.). Siguiendo el modelo impulsado por Lula en Brasil, Vázquez ha iniciado una política social más sistemática garantizando un “ingreso ciudadano” equivalente a unos 55 dólares a más de 75.000 hogares necesitados (CEPAL 2006: 177). Así, la situación social ha mejorado lentamente en relación con el pico de la crisis, pero es estructuralmente mucho peor que en el pasado más distante.

Como síntesis del análisis de la evolución de la crisis en los países del MERCOSUR, pueden extraerse ya algunas conclusiones. Cada gobierno enfrentó la crisis y buscó salidas aisladamente. Por un lado, hay rasgos comunes en los tres, como la devaluación, una tendencia hacia el neomercantilismo y la aplicación de políticas fiscales y sociales para moderar los efectos de la crisis. Pero también aparecen rasgos distintivos y diferencias marcadas en el tratamiento de la deuda externa y en la reconfiguración del orden monetario. Las diferencias en las constelaciones político-económicas inhibieron una respuesta regional a las crisis, de manera que finalmente predominó una respuesta nacional sobre una política regional coordinada.

Crisis financieras, recuperación económica e integración regional

La crisis financiera ha afectado el MERCOSUR como proyecto de integración regional. En ese camino, se pueden distinguir dos fases: los años de la crisis entre 1998 y 2002 y la fase de recuperación basada en estrategias de corte neomercantilista en los años posteriores.

La devaluación brasileña fue un fuerte golpe para las economías argentina y uruguaya. Esta medida del gobierno brasileño obstaculizó las exportaciones de la

Argentina y del Uruguay hacia su mercado como último recurso. Además, aumentó la presión competitiva brasileña en los mercados internos. Debido al alto grado de dolarización, Argentina y Uruguay no pudieron seguir fácilmente el paso de Brasil. El gobierno de Cardoso ni siquiera consultó a sus socios antes de la decisión ni propuso medidas atenuantes dentro del MERCOSUR. Por lo tanto, se agudizaron los conflictos comerciales dentro de éste (Ospina Aragón 2007: cap. 6.3.1. & 6.3.2.). Las políticas antiinflacionista o incluso deflacionistas adoptados por los gobiernos de Argentina y Uruguay redujeron la demanda interna y la propensión de importar. Los gobiernos en Buenos Aires y Montevideo lograron postergar, pero no evitar el colapso del modelo financiarizado. Cuando este colapso finalmente se produjo, las importaciones argentinas y uruguayas cayeron como una piedra. Como una consecuencia muy visible, el comercio intraregional se redujo fuertemente, mientras que la parte de las exportaciones intrabloque alcanzó 25% en el año de 1998, su participación en las exportaciones cayó al 11,6% en el año de 2002 (Kébabdjian 2006: 194, cuadro A2).

Las estrategias nacionales poscrisis tuvieron efectos profundos para la integración regional. Todos los gobiernos devaluaron la moneda nacional y buscaron un superávit en la balanza comercial. Se percibieron los sectores exportadores como los sectores dinamizadores. Esta reorientación coincidió más o menos con el *boom* de precios de los recursos naturales. Los tres gobiernos intentaron aprovechar esta coyuntura favorable; por eso, se puede observar una reorientación de las exportaciones hacia destinos extraregionales y su tendencia hacia una reprimarización. La recuperación de las exportaciones intraregionales en las exportaciones totales ha sido muy lenta y alcanzó meramente 12,7% en el año 2004 (BID-Intal 2006: 20, cuadro 3). La caída del peso de las exportaciones intraregionales ha sido particularmente dramática en el caso uruguayo donde se destinaron 55,3% de las exportaciones a los países del MERCOSUR en 1998 y solamente 22,9% en 2005 (Instituto de Economía 2003: 183, cuadro A-12 y Instituto de Economía 2006: 227, cuadro 40). Además, la balanza comercial uruguaya con sus socios sufrió un deterioro marcado. Mientras que el déficit comercial con el MERCOSUR alcanzó 119,2 millones de dólares en 1998, el hueco en la balanza comercial con éste se amplió hasta los 849,5 millones de dólares en 2005 (ibíd.). En el comercio argentino-brasileño, las ventajas comerciales se invirtieron a favor de Brasil. La parte de Brasil en las importaciones de sus socios se incrementó del 24% en 1997/98 hacia 32,4% en 2004 (Markwald 2006: 295, cuadro 1). La limitación principal para las exportaciones brasileñas hacia sus vecinos del sur es la estrechez de los mercados importadores (ibíd.: 297). Dentro de esa limitación, la diversificación industrial de Brasil da sus frutos. Los exportadores industriales de Brasil supieron aprovechar la recuperación argentina. «A pesar de que el incremento de las importaciones fue perceptible en casi todos los sectores, resulta claro que la fuerza impulsora se encuentra en la compra de bienes de capital, las piezas y accesorios. Igualmente, el sector automotriz, que, por acuerdos sectoriales, tiene un régimen especial que

motoriza intercambios intrafirma en el seno de las empresas transnacionales, tuvo un fuerte aumento porcentual» (Musacchio 2006: 40). En Argentina, la ausencia de una política industrial parecer haber contribuido a una reprimarización de las exportaciones intraregionales. Entre 1998 y 2003, «las manufacturas de origen industrial perdieron rápidamente diez puntos porcentuales» en las exportaciones intraregionales (Musacchio 2006: 38). Por lo tanto, el cambio de la balanza global y el deterioro de la estructura del comercio con Brasil ha ido mano a mano. Por lo menos respecto al último aspecto, la evolución ha sido algo mejor en Uruguay. La composición uruguaya de las exportaciones intrabloque no ha sufrido tales cambios que la de la Argentina (Arocena *et al* 2005: 17). Se puede resumir que Brasil ha sido el ganador comercial del neomercantilismo del comienzo del siglo XXI.

Las tensiones económicas no se han limitado al campo del comercio, sino han abarcado también a la inversión directa. Todos los países del Cono Sur continúan buscando inversiones directas en la industria, generando una competencia por su atracción que no es regulada por el MERCOSUR y, por lo tanto, resulta especialmente exacerbada. La controversia sobre las papeleras en la frontera argentina-uruguaya es bien llamativa. Los dos estados compitieron por la localización de las papeleras. Finalmente, las transnacionales europeas se decidieron por el lado uruguayo. La construcción de la planta de Botnia sin la consulta debida por el lado uruguayo con Argentina estimuló un movimiento social al lado argentino del río Uruguay. Rápidamente, la contienda local se ha amplificado en un agudo conflicto entre los dos estados con discursos muy nacionalistas (cf. Selva Ortiz *et al.* 2005, Pérez Antón 2006). Los gobiernos de Argentina y Uruguay no pudieron acordar si es adecuado tratar el asunto dentro del MERCOSUR o no. Eso es un indicador de hasta qué punto se ha internalizado la competencia en el pensamiento. Las políticas cambiarias que carecen de sintonía son otro foco potencial de tensiones.

El MERCOSUR no ha sido capaz de regular tales tensiones y asimetrías. Una política regional sobre inversiones directas falta hasta hoy. Las asimetrías comerciales también se han revelado como un tema espinoso. Brasilia y Buenos Aires negociaron un Protocolo de Adaptación Competitiva para tratar las asimetrías comerciales de manera bilateral excluyendo a los dos socios chicos que no son menos tocados por el problema. «La firma del Protocolo de Adaptación Competitiva entre Buenos Aires y Brasilia puede ser un punto de inflexión, ya que en Asunción y Montevideo diversos sectores interpretan que se los ha dejado fuera de un proceso de integración verdadera», enfatiza Gudynas (2006b: 12).

La desatención hacia los dos socios chicos fue tal vez el punto más débil de la política regional de Brasilia. El libro de Samuel Pinheiro Guimarães, secretario general de Relaciones Internacionales de Brasil, sobre los *Desafíos brasileiros na era dos gigantes* es bien llamativa al respecto – los socios chicos están ausentes en su análisis sobre el MERCOSUR (Guimarães 2006: cap. 12). Ausentes estuvieron también por bastante tiempo de la prioridades de la política exterior de Brasilia. El gobierno Lula comenzó prestar más atención a Uruguay (y a Paraguay) solamente

cuando el descontento uruguayo con el funcionamiento del MERCOSUR tomó formas dramáticas. Para Brasil, el MERCOSUR probablemente tiene más importancia política que comercial. El peso de las exportaciones intraregionales dentro de las exportaciones brasileñas alcanzó 9,2% en 2004 (contra 17,2% en 1997-98 y 5,5% en 2002, Markwald 2006: 295, cuadro 1) y, en términos globales, es limitado. No obstante, el MERCOSUR tiene un peso relevante para ciertas ramas como la industria automotriz, maquinas agrícolas o aparatos domésticos (Faria 2007: 180). El MERCOSUR es esencial para Brasil como poder regional en las negociaciones internacionales, especialmente comerciales. El gobierno de Lula ha jugado un rol mucho más activo en la formación de coaliciones del Tercer Mundo en el ámbito de la OMC y ha tomado una posición mucho más dura contra el proyecto ALCA de los Estados Unidos que el gobierno de Cardoso (Faria 2007). Esta posición fue motivada más por los intereses agroexportadores que por intereses ligados a la protección industrial. Respecto a la agroexportación, hay un interés en común de los socios del MERCOSUR. Por lo tanto, los gobiernos de Kirchner y Lula están de acuerdo en los puntos esenciales del debate sobre el comercio agroexportador. El MERCOSUR comenzó a perfilarse como la oposición principal al proyecto ALCA. Venezuela se juntó al MERCOSUR, primero como aliado en el debate sobre ALCA, después como nuevo socio.

El gobierno de Bush buscó el punto débil en el MERCOSUR e identificó Uruguay como tal. Algunos sectores del gobierno progresista uruguayo se han mostrado proclives a una relación especial con Estados Unidos. El razonamiento parece de corto plazo. Estos sectores aspiran a un tratamiento preferencial para la exportación agropecuaria uruguaya, lo que permitiría un provecho mayor de la buena coyuntura agropecuaria internacional. Para obtener tales preferencias, se mostraron dispuestos a sacrificar el fomento industrial y la autonomía en materia de la política económica. Este posicionamiento es, claramente, expresión de la falta de una estrategia industrial. En agosto de 2006, Tabaré Vázquez planteó abiertamente la opción de negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (cf. Becker 2006). Frente a los socios del MERCOSUR y también a causa de un disenso marcado dentro de la coalición gobernante en Montevideo, Vázquez retrocedió parcialmente.

Las lazos comerciales intraregionales se han debilitado en la crisis y la integración regional tiene un rol económico relativamente marginal en las estrategias neomercantilistas poscrisis. Al contrario, el mercantilismo nacional ha agudizado la competencia y conflictos dentro del bloque. Por lo tanto, el hecho de que se eligieron gobiernos de corte más o menos progresista en Argentina, Brasil y Uruguay no se tradujo en la conformación de proyecto regional progresista.

Bibliografía

- Aráujo, José Prata (2006): *Um retrato de Brasil. Balanço do governo Lula*. San Pablo.
- Arocena, Rodrigo et al. (2005): *El MERCOSUR al horizonte 2010. Aproximación a un prospectiva desde los sectores*. OPP/COMISEC Proyecto de Prospectiva, Documento No. 2. Montevideo.
- Banco Central del Uruguay (2002): *Boletín Estadístico*. No. 258, agosto-setiembre 2002. Montevideo
- Banco Central del Uruguay (2003): *Informe trimestral de cuentas nacionales*. Enero-diciembre 2003. Montevideo
- Banco Central do Brasil (2003): *Boletim do Banco Central do Brasil*. Marzo.
- Banco Central do Brasil (2004): *Boletim do Banco Central do Brasil*. Abril.
- Baumann, Renato/Mussi, Carlos (1999): *Algunas características de la economía brasileña desde la adopción del Plan Real*. CEPAL, Temas de coyuntura No. 5, Santiago de Chile.
- Becker, Joachim (2001): ALCA für Dollarabhängige. En *Ila*, No. 247, pp. 48-50.
- (2002a): “Integración y regulación: la Unión Europea y el MERCOSUR comparados”. En Gudynas, Eduardo (ed.): *Sustentabilidad y regionalismo en el Cono Sur*. Montevideo, pp. 9-35.
- (2002b): “Argentina: anatomía de una crisis”. En *Carta Global Latinoamericana*, No. 3
- (2002c): *Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie*. Marburg.
- (2006): “Schert Uruguay aus dem MERCOSUR aus?” En *Ila*, No. 299, pp. 43-44.
- Benjamin, César (2004): “Política económica”. En Soares, Laura Tavares et al.: *Governo Lula: decifrando o enigma*. São Paulo, pp. 119-190.
- Bernal-Meza, Raúl (2000): “Políticas exteriores comparadas de Argentina y Brasil hacia el MERCOSUR”. En Lima, Marcos Costa/Medeiros, Marcelo de Almeida (eds.) *O Mercosul no limiar do século XXI*. San Pablo, Buenos Aires, pp. 42-52.
- BID-INTAL (1997): *Informe MERCOSUR*, 2 (2).
- (2006): *MERCOSUR Report* No. 10. Buenos Aires.
- Biondi, Aloysio (1999): *O Brasil privatizado. Um balanço do desmonte do Estado*. San Pablo.
- Bittencourt, Gustavo/Domingo, Rosario (2001): El caso uruguayo. En Chudnovsky, Daniel/López, Andrés (eds.): *El boom de la inversión extranjera en el MERCOSUR*. Buenos Aires, pp. 255-338.
- Boris, Dieter (2002): Die argentinische Tragödie. En Supplement der Zeitschrift “Sozialismus”, 12/2002.
- /Tittor, Anne (2006): *Der Fall Argentinien. Krise, soziale Bewegungen und Alternativen*. Hamburg.
- Brenta, Noemí (2002): “La convertibilidad argentina y el Plan Real de Brasil: con-

- cepción, implementación y resultados en los años 90". En *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 12 (23), pp. 39-86.
- Cardoso, Eliana (2001): «Brazil's Macroeconomic Policies and Capital Flows in the 1990s». En Griffith-Jones, Stephany *et al* (eds.): *Short-Term Capital Flows and Economic Crises*. Oxford, pp. 173-198.
- Carvalho, Fernando J. Cardim de (2003): «Controles de capitais e recuperação da iniciativa em política econômica». En: Paula, João Antonio de (ed.): *A economia política da mudança. Os desafios e os equívocos do governo Lula*. Belo Horizonte, pp. 235-244.
- Cecchini, Daniel/Zicolillo, Jorge (2002): *Los nuevos conquistadores. El papel del gobierno y las empresas españolas en expolio de Argentina*. Madrid.
- Castellani, Ana/Schorr, Martín (2004): "Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico". En *Cuadernos del Cendes*, 21 (57), tercera época, pp. 55-81.
- CEPAL (2001a): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2001. Santiago de Chile.
- (2001b): *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2000*. Santiago de Chile.
- (2002): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2002. Santiago de Chile.
- (2003): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2003. Santiago de Chile.
- (2006): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2006. Santiago de Chile.
- Chudnovsky, Daniel/López, Andrés (2001a): "El caso argentino". En Chudnovsky, Daniel/López, Andrés (eds.): *El boom de la inversión extranjera en el MERCOSUR*. Buenos Aires, pp. 51-122 y pp. 51-122.
- Ciblis, Alan B. et al. (2002): Argentina Since Default: The IMF and the Depression. *CEPR Working Paper*, Septiembre 3, 2002.
- Cintra, Marcos Antonio Macedo (1999): Dependência sem desenvolvimento: o programa de estabilização com âncora cambial. En: *Indicadores Econômicos FEE*, 27(2), pp. 198-217.
- Cintra, Marcos Antonio Macedo/Castro, Elza Moreira Marcelino de (2001): «Internacionalización del sector financiero y dolarización de los países latinoamericanos». En: *Nueva Sociedad*, No. 172, pp. 85-103.
- Durán, Juan José (1999): *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*. Madrid.
- Elías, Antonio (1999): *Uruguay 1985-1998. El país de los cambios económicos graduales. Un enfoque neoinstitucionalista*. Montevideo.
- Fanelli, José María (2002): "Crecimiento, inestabilidad y crisis de la convertibilidad en Argentina". En *Revista de la CEPAL*, No. 77, pp. 25-45.
- Faria, Luiz Augusto E. (1996): "Política externa e acumulação do capital: o Brasil e o Mercosul". En *Ensaio FEE*, 17 (1), pp. 220-233.

- (2003) “Entre confiança e mudança”. En *Carta de Conjuntura FEE*, 12 (6), pp. 7-8.
- (2004) *A chave do tamanho. Desenvolvimento econômico e perspectivas do Mercosul*. Porto Alegre
- (2007) “Back from the Future?” Brazil’s International Trade in the Early Twenty-First Century. En: Blaas, Wolfgang/Becker, Joachim (eds.): *Strategic Arena-Switching in International Trade Negotiations*. Aldershot, pp. 171-193.
- Filgueiras, Luiz (2003, 2da ed. ampliada): *História do Plano Real*. San Pablo.
- Florêncio, Sérgio Abreu de Lima/Araújo, Ernesto Henrique Fraga (1996): *Mercosul hoje*. San Pablo
- Frenkel, Roberto (1994): «El fortalecimiento del sector financiero en el proceso de ajuste: un análisis de Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay». En: Frenkel, Roberto (ed.): *El fortalecimiento del sector financiero en el proceso de ajuste: liberalización y regulación*. Washington, D.C./Buenos Aires, pp. 1-39.
- Fritz, Barbara (2000): “Stabilisierung und De-Stabilisierung. Währungskrisen als Kehrseite des Modells wechsellkursbasierter Entwicklung – der Fall Brasilien”. En Boris, Dieter et al. (eds.): *Finanzkrisen im Übergang zum 21. Jahrhundert. Probleme der Peripherie oder globale Gefahr*. Marburg, pp. 253-287.
- Gonçalves, Reinaldo (1999): *Globalização e desnacionalização*. San Pablo
- Guimarães, Samuel Pinheiro (2006): *Desafios brasileiros na era dos gigantes*. Río de Janeiro.
- Gudynas, Eduardo (2004): “La declaración de Copacabana”. En *La insignia*, 22 de marzo (www.lainsignia.org).
- (2006a): *Un intento de “desendeudamiento” que genera el desafío de una nueva política económica*.
- (2006b): “Los fantasmas de la integración regional”. En *Revista del Sur*, No. 166, pp. 3-25
- Harvey, David (2003): “Der “neue” Imperialismus: Akkumulation durch Enteignung”. En *Supplement der Zeitschrift Sozialismus*, 5/2003.
- Heymann, Daniel (2000): “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico”. En Heymann, Daniel/Kosacoff, Bernardo (eds.): *La Argentina de los noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas*. Tomo I. Buenos Aires, pp. 37-176.
- Indicadores DIESP (2000), No. 76.
- Instituto de Economía (2003): *Informe de coyuntura*. Uruguay 2002-2003. Montevideo.
- (2006): *Informe de coyuntura*. Uruguay 2005-2006. Montevideo.
- Instituto para el Modelo Argentino (2002): *Informe económico* No. 14 noviembre-diciembre.
- Kébabdjian, Gérard (2006): *Europe et globalisation*. París.
- Kumar-Saha, Suranjit (2000): «Mercosul, competitividade e globalização». En: Lima, Marcos Costa/Medeiros, Marcelo de Almeida (eds.): *O Mercosul no limiar do século XXI*. San Paulo/Buenos Aires, pp. 55-91.

- Lo Vuolo, Rubén (2005): "Canje de deuda y salida del default en Argentina. Los problemas de la estrategia financiera elegida". Ciopp, *Serie Análisis de Coyuntura*, No. 7.
- Macadar, Beky Moron (1994): "El comercio internacional y la propuesta neoconservadora del MERCOSUR". En *Nueva Sociedad*, No. 133, pp. 102-117.
- Markwald, Ricardo Andrés (2006): «Politique commerciale extérieure e Mercosul». En Van Eeuwen, Daniel (ed.): *Le nouveau Brésil de Lula. La Tour d'Aigues*, pp. 290-310.
- Medeiros, Carlos/Serrano, Franklin (2006): «Capital Flows to Emerging Markets under a Flexible Dollar Standard: a Critical View Based on the Brazilian Experience». En Vernengo, Matías (ed.): *Monetary Integration and Dollarization: No Panacea*. Cheltenham, pp. 218-242
- Mercadante, Aloizio (2006): *Brasil: primeiro tempo. Análise comparativa do governo Lula*. San Paulo.
- Mirza, Christian Abel (2006): *Movimientos sociales y sistemas políticos en América Latina. La construcción de nuevas democracias*. Buenos Aires.
- Montiel, Peter/Reinhart, Carmen M. (2001): "The Dynamics of Capital Movements to Emerging Economies During the 1990s". En Griffith-Jones, Stephany *et al.* (eds.): *Short-Term Capital Flows and Economic Crises*. Oxford, pp. 3-28.
- Musacchio, Andrés (2006): "Formas de integración económica y modelos de inserción internacional en el MERCOSUR: pasado, presente y perspectivas". En Morgenfeld, Leandro (comp.): *El MERCOSUR en cuestión. Integración económica e inserción internacional*. Buenos Aires.
- Novy, Andreas/Fernandes, Ana Cristina (2003): «Crise ou normalidade? Globalização ou continuidade? Pequenas e grandes alterações político-econômicas no desenvolvimento brasileiro». En: Valença, Mário Moraes *et al.* (eds.): *Globalização e desigualdade*. Lagoa Nova Natal, pp. 76-121.
- Oliveira, Francisco de (2003): «O enigma de Lula: ruptura ou continuidade?» En *Folha de São Paulo*, 18.5.
- Ospina Aragón, Beatriz Elena (2007): *Los impactos de la crisis financieras en el proceso integracionista del MERCOSUR*. Tesis de doctorado, Wirtschaftsuniversität Wien, Viena
- Paula, Luiz Fernando de (2002): "Banking Internationalisation and the Expansion Strategies of European Banks to Brazil during the 1990s". *SUERF Studies* No. 18. Viena.
- Pérez Antón, Romeo (2006): "El conflicto de Uruguay Argentina sobre la plantas de celulosa". En Instituto de Ciencia Política (ed.): ¿Y ahora? El primer ciclo del gobierno de izquierda en Uruguay. *Informe de coyuntura* No. 6. Montevideo, pp. 54-58.
- Quenan, Carlos (2006): "L'économie brésilienne à la veille des élections". En Van Eeuwen, Daniel (ed.): *Le nouveau Brésil de Lula. La Tour d'Aigues*, pp. 85-102
- Rapoport, Mario (2007): *Historia económica, política y social de Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires.

- Salama, Pierre (1996): "La financiarisation excluante: les leçons des économies latino-américaines". En Chesnais, François (ed.): *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*. París, pp. 213-249.
- (2002): Argentine: "chronique d'une crise annoncée". En *Lettre de la régulation*, No. 42, pp. 1-4
- (2007): "Crecimiento excluyente (II)". En *La insignia*, 12 de febrero (www.lainsignia.org).
- Saludjian, Alexis (2004): *Hacia otra integración sudamericana: críticas al MERCOSUR neoliberal*. Buenos Aires
- Selva Ortiz, María et al. (2005): *Entre desierto verde y el país productivo. El modelo florestal en Uruguay y el Cono Sur*. Montevideo.
- Sgard, Jérôme (2002): *Hyperinflation and the integration of monetary functions: Argentina and Brazil, 1990-2002*.
- Sicsú, João (2003): "Rumos e definições da política econômica brasileira: do Plano A de FHC para o Plano A+ de Lula". En Paula, João Antonio de (ed.): *A economia política da mudança. Os desafios e os equívocos do início do governo Lula*. Belo Horizonte, pp. 87-107.
- Singer, Paul (1999): *O Brasil na crise. Perigos e oportunidades*. San Pablo.
- Soares, Laura Tavares Ribeiro (2001): *Ajuste neoliberal e desajuste social na América Latina*. Petrópolis.
- Steinitz, Matti (2002): "Eine amerikanische Dreiecksbeziehung". En *Lateinamerika-Nachrichten*, No. 336, pp. 19-21.
- Stolovich, Luis et al. (1986): *Compra de carteras. Crisis del sistema bancario uruguayo*. Estudio y documentos. Montevideo
- Svampa, Maristella (2005): *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires.
- (2006): "Argentine: la méthode Kirchner ou la force d'inertie du péronisme". En *Alternatives sud*, 13 (4), pp. 31-37.
- Vidal, Gregorio (2001): *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*. Barcelona/México, D.F.
- Viera, Carlos (2004): "Hacia una nueva inserción financiera internacional". En Astori, Danilo et al.: *Uruguay 2005: propuestas de política económica*. Montevideo, pp. 169-196.
- Visca, Paola (2005): *Un gobierno de izquierda saliendo por derecha*.
- Vitelli, Guillermo (2001): "La raíz de los males está en la política económica: una explicación de los resultados de la convertibilidad". En *Realidad económica*, No. 181, pp. 64-74.
- (2002): "Las rupturas de la convertibilidad y del Plan Real: la reiteración de una misma historia". En *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 12(23), pp. 87-116.
- Vizentini, Paulo G.F. (2000): "O Brasil contemporâneo: autoritarismo e desenvolvimento (1961-1990)". En *Ciência & Letras* 28, pp. 13-42

Weisbrot, Mark/Baker, Dean (2002): *Paying the Bills in Brazil: Does the IMF's Math Add Up?* *CEPR Briefing Paper*, Septiembre, 2002.

Weissheimer, Marco Aurélio (2006): *Bolsa família. Avanços, limites e possibilidades do programa que está transformando a vida de milhões de famílias no Brasil*. San Pablo.

Diarios & semanarios

Brecha, Montevideo.

Clarín, Buenos Aires.

El País, Montevideo.

Folha de São Paulo.

La Nación, Buenos Aires.

Página/12, Buenos Aires.

Zero Hora, Porto Alegre.

RESUMEN

El presente trabajo se propone analizar comparativamente las crisis que afectaron a la Argentina, Brasil y Uruguay a comienzos del milenio, así como su impacto sobre el proceso de integración. Los tres países adoptaron en los 1990 modelos económicos neoliberales y convirtieron a la acumulación financiera en un eje fundamental de sus estrategias. No obstante, hubo entre ellos diferencias importantes. Especialmente destacable es la radicalidad de la política cambiaria en Argentina, que fue mucho más flexible en los otros dos países. Mientras los modelos neoliberales se sostuvieron, el Mercosur facilitó los modelos nacionales de acumulación financiarizada. Por eso, la estrategia de integración fue muy diferente a la verificada en los 1980.

Las crisis, y las estrategias de recuperación, en cambio, afectaron seriamente al proceso de integración. En la primera fase, entre 1998 y 2002, la dinámica de la crisis fue carcomiendo las bases del modelo de los 1990. Luego, las estrategias nacionales avanzaron en políticas orientadas a la exportación, coincidentes con el boom de precios de los recursos naturales. Los tres gobiernos intentaron aprovechar esta coyuntura favorable; por eso, se puede observar una reorientación de las exportaciones hacia destinos extra-regionales y su tendencia hacia una reprimarización. A su vez, se advierte una creciente competencia por las inversiones provenientes del exterior. Este es el contexto en el que han florecido tensiones entre los países del Mercosur, que no sólo se advierten en el terreno económico, sino en el plano estratégico, político y en las políticas exteriores.

ABSTRACT

This work proposes to analyze in a comparative way the crises concerning Argentina, Brazil and Uruguay at the beginning of the millenium, as well as their impact on the integration process. The economic neoliberal model was implemented in 1990 in these countries, where the financial accumulation became a fundamental and estrategical axis. Nevertheless, there were between them important differences. The extremely pegged exchange rate was specially prominent in Argentine, but the other two countries supported much more flexible exchange rate policy. While the neoliberal models survived, the Mercosur facilitated the national financial accumulation, this explains why the strategy of integration in nineties differs strongly from that of the eighties.

On the other hand, the crises and the strategies of recovery concerned seriously the integration process. In the first phase, between 1998 and 2002, the dynamics of the crisis eroded the basis of the 1990's model. Then, export oriented policies were adopted, coincidental with the price boom of the natural resources. Three governments tried to take advantage of this favorable conjuncture; for this reason their export were reoriented towards extra-regional destinations and a trend towards a reprimatisation was reborn. In turn, the competition for the foreign investments is boosting. In this context, tensions between the Mercosur members are blooming not only in the economic matters, but also in the strategic areas, politics and foreign relations.