

A acumulação capitalista mundial e o subimperialismo¹

Ruy Mauro Marini

¹ Tradução de Maíra Machado Bichir e Fábio Pádua dos Santos.

A acumulação capitalista mundial e o subimperialismo

Em "A acumulação capitalista mundial e o subimperialismo", Ruy Mauro Marini reafirma sua tese acerca do projeto subimperialista conduzido pelo Estado brasileiro, associando-o ao movimento de reordenamento da economia mundial capitalista. Marini demonstra que tal movimento teve suas raízes no fenômeno da exportação de capitais, o qual, ao mesmo tempo em que integrava os sistemas produtivos e expandia o mercado de dinheiro, transformava a ordem monopolar capitalista em uma ordem multipolar hierarquicamente integrada. De acordo com Marini, tais transformações teriam propiciado as condições à emergência de um subimperialismo brasileiro.

Palavras-chave: Capitalismo; Subimperialismo; Brasil

The capitalist world accumulation and the subimperialism

In "The capitalist world accumulation and the subimperialism", Ruy Mauro Marini reaffirms his thesis concerning the subimperialist project led by Brazilian State, associating it to the reordering of capitalist world economy. Marini demonstrates that this reordering had had its origins in the phenomenon of capital exports which, at the same time wherein it has integrated productive systems and has expanded the money market, it has transformed the capitalist monopolar order into a multipolar hierarchical integrated order. As stated by Marini, these changes had allowed the rise of a Brazilian subimperialism.

Keywords: Capitalism; Subimperialism; Brazil

Apresentação: subimperialismo e a premência de um debate¹

Trazemos a público uma tradução inédita para o português do artigo “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, cuja autoria pertence a Ruy Mauro Marini, importante intelectual e militante político brasileiro.² Tal empreitada foi motivada por duas preocupações essenciais, quais sejam: a) a difusão do pensamento desse autor, cujas obras foram objetos de escassas traduções para o português; e b) a contribuição ao debate do desenvolvimento, lançando luz, a partir das reflexões produzidas por Marini em 1977, sobre algumas questões

¹ Por Maíra Machado Bichir, mestre em Ciência Política, da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e Fábio Pádua dos Santos, mestre em Desenvolvimento Econômico da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp).

² Ruy Mauro Marini, um dos principais representantes da vertente marxista da teoria da dependência e militante político da Organização Revolucionária Marxista - Política Operária (Polop), no Brasil e do Movimiento Izquierda Revolucionária (MIR), no Chile, teve sua produção intelectual associada à discussão sobre as problemáticas que circunscreviam o capitalismo dependente latino-americano, bem como sobre as possibilidades de enfrentamento dessa mesma condição, as quais o posicionavam no caminho da revolução socialista, única via, segundo Marini, para a ruptura da dependência latino-americana.

que têm sido recolocadas tanto por intelectuais, quanto por militantes políticos de esquerda, em relação à problemática da dependência e do subimperialismo brasileiro.

Embora não pretendamos aqui nos debruçar sobre o exercício de ressignificação dos conceitos de dependência e subimperialismo, tendo em vista as transformações contemporâneas, chamamos atenção para a necessidade e para a urgência de tal tarefa no momento histórico em que vivemos. À exceção do esforço dispensado por alguns estudiosos ao tratamento cuidadoso de ambas as temáticas, nota-se, em alguns circuitos acadêmicos e intelectuais, bem como em alguns setores da militância política de esquerda, um conhecimento superficial das formulações realizadas por Marini, por um lado, e uma incompreensão de seu argumento acerca do subimperialismo, a qual tem impulsionado críticas indevidas ou inconsistentes ao seu pensamento, por outro. Nesse sentido, o resgate das reflexões de Marini, por meio do presente texto, conjuga-se à premência do exercício acima referido.

“La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, artigo publicado em 1977 na revista Cuadernos Políticos, representa, no conjunto da obra de Marini, uma expressão de seu amadurecimento intelectual, uma vez que tal texto é escrito após a publicação de Subdesarrollo y revolución, de 1969, e de Dialética da Dependência, de 1973, principais obras do autor. Neste trabalho, Marini retoma seu argumento em torno do projeto subimperialista conduzido pelo Estado brasileiro, tese que já havia sido apresentada em trabalhos anteriores,³ associando-a, dessa vez, de maneira mais explícita, ao movimento de reordenamento da economia mundial capitalista. Marini demonstra

³ O conceito de subimperialismo, cunhado por Marini, é utilizado pela primeira vez em seu texto “Brazilian interdependence and imperialist integration”, publicado na revista *Monthly Review*, em 1965. Em 1969, Marini desenvolve esta formulação em *Subdesarrollo y revolución*, ao caracterizar a realidade brasileira daquela década, e o aprofunda, conferindo maior consistência à sua análise, em 1974, na quinta edição dessa mesma obra, na qual compila suas reflexões acerca do referido conceito, presentes em textos anteriores como “Lucha armada y lucha de clases em Brasil” (1971) e “Brazilian subimperialism” (1972).

que tal movimento tinha suas raízes no fenômeno da exportação de capitais que, ao mesmo tempo em que integrava os sistemas produtivos e expandia o mercado de dinheiro, transformava a ordem monopolar no mundo capitalista em uma ordem hierarquicamente integrada. É nesta passagem para uma ordem multipolar que surgem as condições à emergência de um subimperialismo, como parecia ser, em meados da década de 1970, o caso do Brasil.

Para Marini, portanto, o subimperialismo é “a forma que assume a economia dependente ao chegar à etapa dos monopólios e do capital financeiro”.

O subimperialismo [continua o autor] implica dois componentes básicos: por um lado, uma composição orgânica média na escala mundial dos aparatos produtivos nacionais e, por outro lado, o exercício de uma política expansionista relativamente autônoma, que não apenas é acompanhada de uma maior integração ao sistema produtivo imperialista, senão que se mantém no marco da hegemonia exercida pelo imperialismo à escala internacional (MARINI, 1977, p. 31).

Tendo em vista os nexos estabelecidos por Marini em sua elaboração do conceito de subimperialismo, cumpre assinalarmos alguns pontos que nos parecem de extrema relevância para a problematização dessa análise nos marcos atuais. Um elemento essencial é a localização dessa formulação em seu espaço e tempo particulares: uma vez que o subimperialismo é considerado por Marini como um fenômeno histórico, em que medida os elementos histórico-concretos que engendraram aquela realidade ainda se apresentam como parte constituinte de nosso tempo?

Outro elemento vital é a análise dos termos em que se têm estabelecido as relações de dominação e subordinação nos seguintes âmbitos: Como tem se configurado a ordem política e econômica internacional? Quais têm sido as mudanças fundamentais ocorridas na relação estabelecida entre o Brasil e os Estados Unidos; e entre o Brasil

e os demais países periféricos? Como a relação de “aglutinação” entre o Estado brasileiro e o capital tem se expressado hoje? Como têm se manifestado as tensões internas ao Brasil?

Frente a tais inquietações, acreditamos que o artigo “A acumulação capitalista mundial e o subimperialismo” contém elementos que podem incitar e orientar debates e formulações acerca das problemáticas que tangenciam o capitalismo contemporâneo e de sua crítica com vistas à transformação social radical.

A acumulação capitalista mundial e o subimperialismo⁴

A segunda guerra mundial correspondeu ao auge de um longo período de crise da economia capitalista internacional, provocado pelo deslocamento de forças entre as potências imperialistas e pelo surgimento de novas tendências, no que se refere à acumulação de capital. Crise essa que se manifestou primeiro através da intensificação da luta por mercados, conduzindo à primeira guerra, e continuou na grande depressão dos anos trinta, cujo resultado mais imediato foi a afirmação da hegemonia incontestável dos Estados Unidos no mundo capitalista. Além de permitir-lhes centralizar uma enorme quantidade do capital-dinheiro internacional (em 1945, 59% das reservas mundiais em ouro, cifra que alcançaria 72% em 1948) (HUDSON, 1973, p. 88), o conflito bélico havia impulsionado um desenvolvimento econômico e tecnológico febril nos Estados Unidos, ao mesmo tempo em que os dotava – graças ao armamento atômico – de uma superioridade militar absoluta. A devastação sofrida pelas economias capitalistas da Europa e do Japão não fazia senão acentuar a posição vantajosa em que se encontravam os Estados Unidos.

⁴ Publicado originalmente por Ruy Mauro Marini em *Cuadernos Políticos*, n. 12, Era, México, abr.-jun. 1977, p. 21-39, sob o título “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”.

Coube a esse país, portanto, a tarefa de reorganizar a economia capitalista mundial em seu benefício. Para tanto, o imperialismo norte-americano mover-se-ia em duas direções: restabelecer o funcionamento normal do mercado internacional, de maneira a assegurar o investimento dos enormes excedentes comerciais que sua capacidade produtiva estava em condições de gerar; e a ampliar o raio para a acumulação de capital, com o objetivo de permitir a absorção produtiva da imensa massa de dinheiro que sua prosperidade engendrava. Os instrumentos fundamentais que presidiram a reestruturação capitalista mundial foram os organismos criados na conferência de Bretton Woods em 1944: o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial (BM), o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (Bird), bem como o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt), firmado em 1947.

Com esse Acordo, e seguindo o exemplo da Inglaterra em sua fase de hegemonia no século passado, os Estados Unidos buscavam impor o livre-comércio, suprimindo as barreiras alfandegárias passíveis de dificultar o fluxo de suas exportações; o Gatt é um acordo multilateral entre governos, cuja principal função é a diminuição ou supressão de tarifas e a consecução de outras facilidades comerciais. O FMI e o Bird se organizaram de acordo com as normas das corporações privadas, mediante subscrições de capital por parte dos países membros; na medida em que drenavam as reservas em divisas e em ouro dos países capitalistas, tais organismos correspondiam, na prática, a trustes financeiros internacionais. A função do FMI consistia em financiar os déficits dos balanços de pagamentos, utilizando as reservas mundiais que centralizava, a fim de impedir que surgissem obstáculos à circulação internacional do capital; contando com mais de 20% dos votos, quando geralmente o voto de maioria exige 80%, os Estados Unidos detinham naquele organismo o direito de veto. Ao Bird havia sido atribuída a tarefa de – utilizando também as reservas mundiais em seu poder – financiar projetos de desenvolvimento econômico, com o propósito de criar condições para a rentabilidade do capital

privado; os Estados Unidos, ao participar com 30% do capital, asseguravam sua hegemonia na referida instituição.

O papel do governo dos Estados Unidos na reorganização da economia capitalista mundial, em benefício do capital norte-americano, não se limitou à ação multilateral. Interveio, também, no plano bilateral, através de seus programas de ajuda externa – econômica e militar –, assim como de sua política financeira. Entre 1945 e 1952, o total de investimentos e créditos dos Estados Unidos no exterior alcançou 190 bilhões de dólares,⁵ em sua maior parte correspondendo a dívidas governamentais de países estrangeiros, adquiridas diretamente através de operações bilaterais ou mediante a intervenção dos organismos internacionais. (HUDSON, 1973, p. 78)

Não obstante, desde o início da década de 1950, as bases da expansão norte-americana se modificaram. As consequências inflacionárias da guerra da Coreia e a saída massiva de capitais privados para o exterior (que após uma breve redução, acelera-se a partir de 1957) originaram uma série quase ininterrupta de déficits no balanço de pagamentos. Cabe destacar que, em que pese o fato de tais déficits terem resultado em um saldo negativo de 16 bilhões de dólares, entre 1950 e 1957 (GRANOU, 1974, p. 83), a reserva de ouro norte-americana se manteve praticamente estável até 1958 (HUDSON, 1973, p. 97), dada a confiança dos bancos centrais europeus na estabilidade do dólar. Somente na década seguinte viria a crise monetária, que conduziu: primeiro aos direitos especiais de saque do FMI, em 1968, por meio dos quais as nações com déficit no balanço de pagamentos podiam receber empréstimos proporcionais às suas próprias cotas na instituição e saldá-los posteriormente; e depois, em 1971, à não conversibilidade e, assim, à desvalorização do dólar.

Nesse sentido, dois fenômenos de grande significado já haviam sido produzidos. Entre 1949 e 1968, a circulação de dólares em papel-moeda no exterior passou de 6,4 bilhões para 35,7 bilhões, enquanto as

⁵ No texto original, o valor a que Michael Hudson se refere é de US\$ 19 bilhões (N. do T.).

reservas norte-americanas baixavam de 24,6 bilhões para 10,4 bilhões (TAMAMES, 1974, p. 111); havia nascido o eurodólar, sobre cuja base aumentaria a euromoea em geral, ampliando consideravelmente a circulação monetária internacional. Paralelamente, o controle dessa imensa massa monetária se deslocou progressivamente em direção aos bancos privados; o fenômeno foi particularmente acentuado a partir de meados da década: em 1964, apenas onze bancos norte-americanos tinham filiais no exterior, cifra que havia se elevado, em 1974, para 125. Enquanto isso, no mesmo período, seus ativos cresciam de pouco menos de 7 para 155 bilhões de dólares (U. S. HOUSE OF REPRESENTATIVES, 1975). Logo teremos oportunidade de examinar a causa profunda dessa formidável expansão do mercado de dinheiro.

Tem sido sobre a base do reordenamento da economia capitalista mundial e da expansão monetária que tem tido lugar a ampliação progressiva do raio de acumulação do capital privado norte-americano, integrando, sob seu controle, os aparatos produtivos nacionais ali compreendidos. *O período da hegemonia britânica havia sido o da criação e da consolidação do mercado mundial; o período da hegemonia norte-americana haveria de ser o da integração imperialista dos sistemas de produção.*

Na raiz desse processo, encontra-se um acelerado processo de monopolização. Tal fenômeno é normal nas economias capitalistas, mas se amplia à medida que aumenta a escala de acumulação. Assim, vemos que nos Estados Unidos, em vinte anos (1909-1929), as empresas que contavam com mais de mil assalariados e que correspondiam, em qualquer um dos anos considerados, a menos de 1% do total das fábricas, passaram de 540 a 921, enquanto que o número de trabalhadores, sob seu comando, evoluía de um para dois milhões. Vinte e cinco anos depois (1955), o número dessas empresas era de aproximadamente 2.100 controlando 5,5 milhões de assalariados; a dimensão média das empresas manufatureiras, que era, em 1914, de 35 trabalhadores, havia subido para 40, em 1929, e para 55,4, em 1954. Este processo de concentração foi acompanhado de uma crescente centralização de capital, bastando pontuar que as

200 maiores sociedades dos Estados Unidos absorviam, em 1935, o volume de 35% dos negócios de todas as sociedades e, em 1958, 47% (MANDEL, 1975, p. 15 ss.). Em 1968, esta cifra havia se elevado a 66% (KOLKO, 1975, p. 50).

Detendo enormes massas de capital, os monopólios norte-americanos as direcionaram para o exterior. O investimento direto norte-americano no exterior tem aumentado entre 12% e 15% anualmente; seu valor contábil era já de 32 bilhões de dólares em 1959, alcançando 80 bilhões em 1970 (um aumento recorde de 22%, em relação ao ano anterior). Somados os reinvestimentos no exterior e os investimentos em títulos, os ativos norte-americanos somavam, no exterior, nesta última data, 120 bilhões, gerando receitas de 250 bilhões, ou seja, cinco vezes maiores que as exportações de mercadorias procedentes dos Estados Unidos (LEVINSON, 1972, p. 62 ss.).

Entende-se, assim, que a produção multinacional em todos os países tenha correspondido, em 1968, à quarta parte do Produto Nacional Bruto Mundial a preços de mercado, e que algumas estimativas prevejam que esta cifra será de 53% em 1998 (*idem, ibidem*). O peso do capital norte-americano é incontestável, correspondendo a 61% do total mundial de investimentos diretos, no ano considerado (HYMER, 1972, p. 105).

II

As exportações de capital não constituem em si um traço novo, próprio do período contemporâneo do capitalismo. Encontramos tais exportações desde meados do século passado, principalmente sob a forma de investimentos britânicos em carteira, e, mais tarde, impulsionadas, sobretudo, pelos Estados Unidos, sob a forma de investimentos diretos, quase sempre em atividades agrícolas e extrativas. A novidade, em nossos dias, é a escala que os investimentos de capital fora de seu país de origem têm alcançado; o predomínio destes em investimento direto e, mais recentemente, o peso dos empréstimos e financiamentos; a amplitude do raio geográfico que cobrem, e a porcentagem cada vez maior dedicada à indústria manufatureira (ver QUADRO 1 e QUADRO 2).

Classe de Investimentos	Total			Europa Ocidental	Canadá	América Latina
	1955	1965	1968*	1968*	1968*	1968*
Investimentos privados	29 136	81 197	101 900	28 124	31 679	17 077
A longo prazo	26 750	71 044	88 930	24 687	30 476	13 791
Diretos	19 395	49 474	64 756	19 386	10 488	11 010
Outros	7 355	21 570	24 174	5 301	10 988	2 781
Ativos de curto prazo	2 386	10 153	12 970	3 437	1 203	3 286
Crédito do Governo dos Estados Unidos	13 143	23 479	28 524	011	011	5 204
Total	65 076	120 176	146 134	39 658	31 694	22 281

Fonte: Departamento de Comércio dos Estados Unidos (*apud* TAMAMES, 1974, p. 339).

*Dados provisórios

Atividades	1950	1960	1970
Total	11 788	32 765	70 763
Manufaturas	3 831	11 152	29 450
Petróleo	3 390	10 948	19 985
Serviços Públicos	1 425	2 548	2 676
Mineração e Metalurgia	1 129	3 001	5 635
Comércio	762	2 397	5 832
Outros	1 251	2 709	7 194

Fonte: CHAPOY (1973, p. 109).

Todas essas mudanças tinham forçosamente que modificar a estrutura das empresas que respondem a este traço característico do capitalismo contemporâneo. Sob a denominação genérica de multinacionais (alguns autores consideram mais adequado chamá-las transnacionais) – entendendo-se como tais aquelas empresas que têm 25% ou mais de seu investimento, produção, emprego ou vendas no exterior⁶ – essas empresas possuem filiais localizadas em diferentes partes do mundo e cobrem os mais diversos campos de atividades, podendo operar simultaneamente na agricultura ou indústria extrativa, na indústria manufatureira, no comércio e nos serviços. A procedência nacional do capital se perde em

⁶ A definição é de Sydney e Damm (*apud* CHAPOY, 1973).

um emaranhado processo de associações, fusões e acordos, de tal maneira que uma empresa localizada no país A pode fazer um investimento conjunto com outra empresa no país B e este derivar-se ao país C, o que, por sua vez, refletirá no país A. Encontramos entre tais empresas verdadeiros gigantes econômicos, cuja produção total supera, em muitos casos, o produto nacional da maioria dos países (ver QUADRO 3).

Entre as razões que determinam o investimento multinacional, podemos identificar, sem dúvida alguma, o fator rentabilidade, isto é, seu efeito na taxa de lucro da empresa. Sabe-se, por exemplo, que a taxa de lucro dos investimentos norte-americanos no exterior é aproximadamente o dobro daquela que obtêm os investimentos internos.⁷ Entre os muitos elementos que contribuem para que isto seja assim, como a infraestrutura de transportes, energia etc., a existência de matérias-primas e outros, e em que pese a opinião contrária de alguns autores,⁸ influi neste sentido o custo da mão de obra. É significativo, nesse sentido, ter em conta as diferenças salariais entre Estados Unidos, por um lado, e Japão e Europa Ocidental (no caso desta última, a taxa salarial tem sido influenciada, em grande medida, pela importação de trabalhadores estrangeiros), assim como América Latina e outras zonas subdesenvolvidas, para onde têm se dirigido os investimentos norte-americanos (ver QUADRO 4). Igualmente significativo é o fator mercado, uma vez que as filiais das companhias multinacionais têm em vista, em primeiro lugar, o mercado interno disponível, assim como os mercados próximos; voltaremos a este ponto mais adiante.

⁷ Cf. *U. S. News and World Report*, 17 dez. 1972, p. 84. De acordo com um estudo recente, a taxa geral de lucro das corporações manufatureiras nos Estados Unidos foi de 12% ao ano no período de 1947-1959, de 11,2% na década seguinte e de 11,5% durante 1970-1974, enquanto que as taxas de lucro dos investimentos norte-americanos no exterior, no período de 1950-1974, variaram de 11,5% a 23%, embora em regiões como a América Latina tenham sido mais frequentes as taxas de 20 e 25% (KOLKO, 1976, p. 337 e 381).

⁸ Vide, por exemplo, Alavi (1965).

QUADRO 3 - Os cem "PNBs" MAIS ALTOS EM 1969, EXCLUINDO OS PAÍSES SOCIALISTAS E O BANCOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS (EM MILHÕES DE DÓLARES)									
1.	Estados Unidos	931,4	34.	IBM	7,2	67.	GOODYEAR TYRE & RUBBER	3,2	
2.	Japão	164,8	35.	CHRYSLER	7,0	68.	RCA	3,2	
3.	Alemanha Ocidental	153,7	36.	Coréia do Sul	7,0	69.	Argélia	3,2	
4.	Francia	137,8	37.	MOHIL OIL	6,6	70.	Marcos	3,2	
5.	Reino Unido	106,6	38.	Tailândia	6,3	71.	SWIFT	3,1	
6.	Itália	82,1	39.	Colômbia	6,1	72.	Vietnã do Sul	3,1	
7.	Canadá	73,4	40.	Indonésia*	6,0	73.	MCDONNELL DOUGLAS	3,0	
8.	Índia	39,6	41.	UNILEVER	6,0	74.	UNION CARBIDE	3,0	
9.	Brasil	39,4	42.	TEXACO	5,9	75.	BETHELBHEM	2,9	
10.	Austrália	29,9	43.	Egito*	5,7	76.	BRITISH STEEL	2,9	
11.	México	29,1	44.	Chile	5,5	77.	HITACHI	2,8	
12.	Espanha	28,7	45.	ITI (Y GRINNEL)	5,5	78.	BOEING	2,8	
13.	Suécia	28,4	46.	Portugal	5,4	79.	Labins**	2,8	
14.	Países Baixos	28,4	47.	Novo Zelandia	5,3	80.	EASTMAN KODAK	2,7	
15.	GENERAL MOTORS	24,3	48.	Peru	5,1	81.	PROCTER & GAMBLE	2,7	
16.	Bélgica-Luxemburgo	22,9	49.	GULF OIL	4,9	82.	ATLANTIC RICHEILD	2,7	
17.	Argentina	19,9	50.	WESTERN ELECTRIC	4,9	83.	NORTH AMER. ROCKWELL	2,7	
18.	Suça	18,8	51.	US STEEL	4,7	84.	INTERN. HARVESTER	2,6	
19.	África do Sul	15,8	52.	Israel	4,7	85.	KRAFTCO	2,6	
20.	STANDARD OIL (NJ)	15,0	53.	Fornosa	4,6	86.	GENERAL DYNAMICS	2,5	
21.	FORD MOTOR	14,8	54.	STANDARD OIL CAL.	3,8	87.	MONTECATINI EDISON	2,5	
22.	Pacífico	14,5	55.	Malásia	3,7	88.	TENNeco	2,4	
23.	Dinamarca	14,0	56.	LINGRITEMCO-VOUGHT	3,7	89.	SIEMENS	2,4	
24.	Turquia	12,8	57.	DU PONT	3,6	90.	CONTINENTAL OIL	2,4	
25.	Áustria	12,5	58.	PHILIPS	3,6	91.	UNITED AIRCRAFT	2,3	
26.	ROYAL DUTCH/SHELL	9,7	59.	SHELL OIL	3,5	92.	BRITISH LEYLAND	2,3	
27.	Noruega	9,7	60.	VOLKSWAGENWERK	3,5	93.	Kowall	2,3	
28.	Venezuela	9,1	61.	WESTINGHOUSE	3,5	94.	DAIMLER-BENZ	2,3	
29.	Finlândia	9,1	62.	STANDARD OIL (IND.)	3,5	95.	FIAT	2,3	
30.	Irã	9,0	63.	B. P.	3,4	96.	FIRESTONE	2,3	
31.	Grecia	8,5	64.	Irlanda	3,4	97.	AUGUST THYSSEN-HUTTE	2,3	
32.	GENERAL ELECTRIC	8,4	65.	GEN. TEL. & ELECTRONIC	3,3	98.	TOYOTA	2,3	
33.	Filipinas	8,1	66.	ICI	3,2	99.	FARBWERK HOECHST	2,3	
						100.	BASE	2,2	

* 1967.

** 1968.

*** Estimativa 1969.

Fonte: Dados de Visión (Paris) (apud LEVINSON, 1972, p. 169).

Com isso, o mercado capitalista mundial alcança sua plena maturidade. Como disse Granou:

Para se desenvolver uma verdadeira internacionalização do capital, será necessário esperar a modificação das condições de produção, que marcará a finalização da etapa da grande indústria. Estas novas condições de produção desenvolver-se-iam através de uma exploração *direta* das desigualdades, ou seja, através da taxa de lucro e por conseguinte das condições sociais de produção entre os diversos países, estendendo o processo de produção a diferentes países. A partir de então, se um capital dado se encontra fracionado entre distintos países, sua valorização se realiza, não obstante, diretamente em escala mundial, constituindo assim um mercado mundial – de capitais e por fim, de mercadorias – no qual se há de confrontar a rentabilidade dos diferentes capitais acumulados. Esta internacionalização do mercado permite assim a realização do valor das mercadorias diretamente em escala mundial, isto é, independentemente de seu país de origem e de destino (GRANOU, 1974, p. 64).⁹

Uma segunda razão da expansão das exportações de capital se refere ao forte aumento das indústrias de bens de capital ou correlatas, como as de material bélico, que tem tido lugar nos Estados Unidos durante o conflito mundial e nos anos imediatamente posteriores, e que tem se observado também, posteriormente, na Europa Ocidental e no Japão. O crescimento da produção em setores da eletrônica, de química pesada, de máquinas-ferramentas e de outras tem determinado a necessidade de investir na indústria manufatureira de outras

⁹ Granou (1974) exagera a incidência do fenômeno, posto que a realização do valor das mercadorias diretamente em escala mundial somente se dá nos segmentos de mercado totalmente internacionalizados, como é o caso do petróleo, do cobre etc. Em ampla medida, o mercado mundial segue sendo o agregado e a resultante dos distintos mercados nacionais. É precisamente a internacionalização imperfeita do mercado mundial o que assegura a persistência das desigualdades a que alude Granou.

áreas para criar mercado para as indústrias de bens de capital, assim como ocorreu primeiro nos países já desenvolvidos da Europa e Japão e depois, ainda que em menor escala, nas áreas subdesenvolvidas – transferir para lá parte da própria produção. Isso explica a constatação de Mandel (1975, p. 105 ss.) no que diz respeito ao fato de que a produção de bens industriais tradicionais, como, por exemplo, os da indústria têxtil e siderúrgica, cresce a um ritmo muito mais acelerado do que as vendas mundiais respectivas; este fenômeno não se dá, ou se dá de maneira muito mais atenuada, em relação aos produtos “novos”, como os acima mencionados.

QUADRO 4 – SALÁRIO NA INDÚSTRIA MANUFATUREIRA DE ALGUNS PAÍSES, 1967 (US\$/HORA)

Países	Salário Médio
Coreia do Sul	0,13
Formosa	0,23
Singapura	0,31
Hong Kong	0,33
Brasil	0,45
Japão	0,67
Reino Unido	1,16
Austrália	1,20
Alemanha Ocidental	1,28
Suécia	1,80
Estados Unidos	2,83

Retirado de CORDOBA CHÁVEZ (1975)

É evidente que, nas indústrias novas, o montante de investimento que o capital constante exige, particularmente o capital fixo, indica uma elevada composição orgânica, que ameaça constantemente a taxa de lucro. Entende-se, pois, que as grandes empresas busquem diversificar suas atividades em setores com composição orgânica mais baixa, como a agricultura ou os serviços.¹⁰ Um dos fenômenos mais característicos e menos estudados da acumulação capitalista contemporânea é precisamente o fato de que o capital busca, de forma crescente, deslocar o mecanismo de nivelamento do lucro no âmbito das relações entre as empresas, como ocorria normalmente na fase do

¹⁰ Entre os serviços, destacam-se, neste contexto, os de tipo financeiro e os de transferência de tecnologia via mercado de patentes, mediante os quais o capital se valoriza evitando totalmente a passagem pelo ciclo do capital produtivo.

capitalismo competitivo e ainda, em boa medida, no capitalismo do pré-guerra, para o âmbito das relações intra-empresas, isto é, entre suas distintas filiais.

Tal fenômeno é acentuado pela redução do prazo de amortização do capital fixo, como consequência das inovações tecnológicas provocadas pela guerra mundial e pela corrida armamentista posterior, a qual, segundo Mandel, teria se reduzido à metade, caindo de oito para quatro anos. Movidos pelo impulso da mais-valia extraordinária, os monopólios se vêem forçados a substituir o capital fixo antes que este esteja totalmente amortizado. A exportação de capital fixo para áreas de menor desenvolvimento tecnológico, onde representam ainda inovações e nas quais se dispõe de uma força de trabalho remunerada em níveis mais baixos, permite que a amortização se complete e mantenha aberto o caminho para a renovação tecnológica nos centros capitalistas avançados.

É necessário, ademais, considerar que o progresso tecnológico não incide apenas na circulação do capital produtivo, senão também, e de maneira decisiva, na circulação do capital dinheiro. Ao encurtar a rotação do ciclo de capital circulante, as inovações tecnológicas, e o consequente incremento da produtividade, fazem com que uma determinada parte do capital desembolsado resulte supérflua para o processo de produção e se desvincule deste, a menos que, e até que, se amplie a escala da produção. Expulso assim da órbita do capital produtivo, esse capital não deixará, entretanto, de perseguir sua valorização e buscará o retorno à esfera produtiva, através do mercado financeiro. Isto é o que explica a expansão do mercado de dinheiro, que se manifestou no auge bancário já mencionado e respondeu, em boa medida, aos fluxos da exportação de capital. Ao contrário do que geralmente se supõe, estas não derivam exclusivamente da mais-valia gerada, senão também da mecânica mesma da reprodução do capital, isto é, *da desvinculação do capital dinheiro desembolsado por efeito da simples redução do período de rotação.*

Observemos que isso introduz um claro elemento de periodização no desenvolvimento financeiro das últimas décadas. É necessário

distinguir aí o aumento da circulação financeira que impulsionou o Estado norte-americano, no período imediato ao pós-guerra, respaldado por suas ponderáveis reservas em divisas, e que adotou inclusive, em certa medida, a forma de doações, e o que se registrou na década passada, cujo motor propulsor foram os bancos privados e o capital produtivo constituído ou desenvolvido no período anterior. Como veremos, isto terá incidência nas relações internacionais, levando à diminuição da monópolaridade no mundo capitalista, própria de uma época em que a acumulação de capital em escala mundial se encontrava sob a égide e sob o impulso de um Estado, e à emergência de uma *integração hierarquizada* dos centros de acumulação,¹¹ característica do período em que o capital privado recuperou plenamente as rédeas de seu próprio processo de valorização.

Como quer que seja, a expansão e a aceleração tanto da circulação do capital produtivo como da circulação do capital dinheiro foram configurando uma nova economia mundial capitalista, que repousa sobre um esquema de divisão internacional do trabalho distinto daquele vigente antes da crise mundial que mencionamos inicialmente. Já se foi o tempo do modelo simples centro-periferia, caracterizado pelo intercâmbio de manufaturas por alimentos e matérias-primas. Encontramo-nos diante de uma realidade econômica na qual a indústria assume um papel cada vez mais decisivo. Isto é certo ainda que o capital industrial se amplie e se fortaleça em áreas extrativas e agrícolas; mais ainda, quando consideramos a extensão e a diversificação em escala mundial da indústria manufatureira. O resultado tem sido um reescalonamento, uma hierarquização dos países capitalistas em forma piramidal e, por conseguinte, o surgimento de centros medianos de acumulação – que são também potências capitalistas medianas –, o que nos têm levado a falar da emergência de um subimperialismo.¹²

¹¹ Coincidindo com Hymer no que se refere ao duplo processo de centralização e hierarquização que caracteriza a internacionalização do capital, preferimos utilizar o conceito de integração hierarquizada, na medida em que não traz implícita a subestimação do político, presente em Hymer (1972, p. 119 ss.).

¹² Ver meu livro (MARINI, 1974).

Este processo de diversificação, que é simultaneamente um processo de integração, segue ostentando em sua testa a superpotência que a crise mundial fez surgir: os Estados Unidos da América.

III

A América Latina ingressou nessa nova etapa do desenvolvimento capitalista em condições relativamente favoráveis, se a comparamos à África e à maioria da Ásia. No período da crise mundial do entre guerras, as economias latino-americanas de maior desenvolvimento relativo, como o Brasil, o México, a Argentina, o Chile e o Uruguai, conseguiram impulsionar o processo de industrialização, que posteriormente se generalizaria à Venezuela, à América Central e aos demais países. Isto permitiu à América Latina aproveitar as mudanças que tinham lugar na economia capitalista internacional para fortalecer sua indústria manufatureira.

Isso se ilustra pelo comportamento do investimento norte-americano na área. Após a redução experimentada em razão da crise de 1929, e que implicou a queda de seu valor de 3,5 bilhões de dólares, naquela data, para 2,7 bilhões, em 1940, o investimento direto norte-americano entra em processo de recuperação, superando, já em 1950, ligeiramente a cifra de 1929. Mas agora sob um signo distinto: enquanto em 1929 o investimento direto norte-americano na indústria manufatureira da América Latina não representava senão 6,7% do total, em 1950 alcançou o valor de 19,1%; esta porcentagem aumentou, crescendo de maneira mais acelerada do que o investimento total, para representar, em 1967, 32,3% do investimento total (ver QUADRO 5). Três países recebem mais de dois terços desse valor e, neles, a proporção que cabe ao setor manufatureiro é muito mais elevada que a média: 64% para a Argentina, 68% para o México e 69% para o Brasil, em 1968, segundo dados da Comissão Econômica para a América Latina (Cepal).¹³

13 Ver Pinto (1973, p. 334).

Observemos de passagem que a periodização anteriormente indicada, referente ao predomínio do capital público e privado na circulação financeira, tem validade também para a região, embora com alguns anos de atraso. Com efeito, o fluxo de capitais públicos e privados dos Estados Unidos para a América Latina – sem considerar a ajuda militar nem o fluxo inverso em virtude de amortizações, juros, remessa de dividendos, pagamento de royalties etc. (o que resultou um saldo negativo) – foi de 2,8 bilhões de dólares na década de 1960. O capital governamental participou com 51%. Entretanto, se distinguimos dois subperíodos, 1961-1965 e 1966-1970, observamos que a participação do capital privado se elevou de 45%, no primeiro período, a 68%, no segundo (PINTO, 1973, p. 389 ss.).

Anos	1 ID Total	2 ID manufatureiro	3 Relação 2 em %
1929	3,5	0,2	6,7
1940	2,7	-	-
1950	3,8	0,7	19,1
1960	7,4	1,5	20,2
1965	9,4	2,7	29,2
1967**	10,2	3,3	32,3

*Exclui Cuba e países não membros da OEA.
** Preliminar

Fonte: Departamento de Comércio dos Estados Unidos, Survey of Current Business, 1967.

Essa penetração do capital estrangeiro na economia latino-americana, e em particular em seu setor manufatureiro, é apresentada por alguns autores como um processo de internacionalização do mercado interno. Tal expressão gera confusão. Embora seja verdade que, entre as décadas de 1920 e 1940, a indústria latino-americana obteve, em alguns países, um peso importante no mercado interno – o que é conhecido como primeira fase da industrialização substitutiva de importações –, o fato mesmo de que se tratava de um processo de substituição indica que este correspondia a um aumento da participação da produção nacional em um mercado já constituído, e constituído precisamente por um caráter internacionalizado. O que caracteriza realmente o período do pós-guerra é a reconquista desse mercado pelo capital estrangeiro, não mais através do comércio, mas sim da produção. Mais do que a internacionalização do mercado interno,

trata-se da internacionalização (e a conseguinte desnacionalização) do sistema produtivo nacional, isto é, de sua integração à economia capitalista mundial.

Essa integração produtiva se dá sob uma forma distinta, a qual começara a operar desde o final do século passado, mediante os chamados "enclaves", que consistiam na simples anexação de áreas produtivas (em geral extrativas, ainda que também agrícolas) aos centros industrializados, permanecendo essas áreas subtraídas da estrutura produtiva nacional, com exceção das transferências de valor que lhes eram feitas mediante a via tributária e, em menor medida, salarial. Agora, trata-se da vinculação do capital estrangeiro a um setor da estrutura produtiva nacional, que tem como contrapartida sua desnacionalização em termos de propriedade, ainda que não sua subtração da economia nacional. Convém apontar que nem todo investimento estrangeiro na indústria reveste esse caráter, já que pode consistir, como ocorria no caso do enclave, em um processo de anexação econômica; voltaremos logo a este ponto.

Sendo inegável o desenvolvimento do aparato produtivo, acarretado pelo investimento estrangeiro, é necessário examinar mais de perto seu efeito na economia latino-americana. Um primeiro aspecto a ser considerado é a acentuação do processo de concentração e centralização do capital dele derivado. Como indicamos, tal processo acompanha a ampliação da escala da acumulação capitalista, sendo um fenômeno natural; entretanto, pelas condições econômicas dos países avançados, nos quais são maiores os níveis tecnológicos e de capital mínimo exigido para colocar em marcha a produção, o investimento estrangeiro, ao incidir numa economia mais atrasada, provoca de súbito uma forte concentração do capital e conduz rapidamente à centralização. No Brasil, uma amostra das maiores empresas industriais mostrou que 44,4% das empresas estrangeiras que ali operam ocupam mais de 500 pessoas, porcentagem que, quando referida às empresas nacionais, cai para 13,5%. Além disso, das 1.325 filiais estrangeiras na América Latina, somente 48,2% são novas empresas; 35,8% são empresas adquiridas e parte dos 8% restantes

resulta de fusões, ambos os casos sendo expressão da centralização do capital (FAJNZYLBER, 1973, p. 25 ss.).

Uma forma usual, e que ganha crescente prestígio entre as multinacionais, é a associação com empresas locais. Com relação a isso, Levinson (1972, p. 105) assinala que há duas décadas, quase 75% das filiais norte-americanas no exterior eram de propriedade integral, porém, atualmente, a proporção é de apenas 40% e esta tende a diminuir. Muitos também são os casos em que a propriedade da empresa é nacional, mas esta se encontra ligada a grupos multinacionais por laços financeiros e tecnológicos. Tudo isto tem feito cristalizar na América Latina um estrato de grandes empresas, ou seja, um grande capital, cuja superioridade sobre o resto da classe capitalista é esmagadora. O Chile, que não estava, no entanto, entre os países em que o capital estrangeiro havia penetrado de maneira mais acentuada na indústria manufatureira, mostrava em 1968 um conjunto espetacular de grandes empresas que, representando 3% do setor, controlavam 44% dos empregos, 58% do capital e 52% da mais-valia gerada na indústria; outros dados indicam, para o mesmo período, que menos de 4% das grandes empresas industriais participavam com 49% nas vendas totais geradas pelo setor manufatureiro.¹⁴

Levada a estes termos, a industrialização latino-americana tem tido uma repercussão desfavorável na criação de empregos. Tem-se assistido a um duplo processo: por um lado, as formas de propriedade da terra e a introdução de inovações tecnológicas na agricultura, assim como as expectativas de emprego e salário provocadas pela indústria manufatureira, têm gerado fortes movimentos de migrações internas e um processo acelerado de urbanização. Por outro lado, em boa medida pela elevação do nível tecnológico, ainda que também por limitações da taxa de investimento, a massa trabalhadora tem enfrentado crescentes dificuldades para encontrar trabalho. A Venezuela, que ingressa numa fase de febril industrialização no pós-guerra, ilustra bem esse fenômeno: entre 1950-1959, a força de trabalho cresce em 684 mil

¹⁴ Ver meu livro (MARINI, 1976, p. 66 ss.).

pessoas que buscam emprego, o que implica uma oferta média de 67 mil pessoas por ano; entretanto, a porcentagem de desocupação, no que tange à força de trabalho, praticamente dobra, na década considerada, passando de 6,2% em 1959 para 13,7% em 1960.¹⁵ Com maior ou menor intensidade, o fenômeno se repete em toda a América Latina e se agrava com o subemprego, ou desemprego disfarçado, o qual tem sido estimado, para as zonas urbanas, pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), em cerca de 30 a 40% da força de trabalho. As estimativas para o campo são ainda menos precisas e confiáveis, mas as mesmas migrações em direção aos centros urbanos já bastariam para indicar a magnitude da superpopulação latente que ali se encontra.

QUADRO 6 - REMUNERAÇÃO E SALÁRIOS DOS OPERÁRIOS COMO PORCENTAGEM DO VALOR AGREGADO DAS MANUFATURAS		
País	Ano	%
Chile	1963	15
Peru	1963	18
Brasil	1963	18
Irã	1963-64	19
Colômbia	1963	21
México	1960	21
Japão	1963	24
Estados Unidos	1963	32
Reino Unido	1963	37

Fonte: Dados das Nações Unidas (apud LITTLE, J., et al., 1975, p. 66).

A pressão desse imenso exército industrial de reserva constitui, sem dúvida, um dos fatores que pressionam o nível de salários na região. É significativo observar que a participação das remunerações e dos salários dos operários no valor agregado do setor manufatureiro é, no Brasil, a metade do que esta representa nos Estados Unidos e na Inglaterra (ver QUADRO 6). Por outro lado, o número de trabalhadores, em todos os setores, que ganham até um salário mínimo, no Brasil, vem aumentando nos últimos anos (ver QUADRO 7); o aspecto positivo que o fenômeno pode ocultar – a elevação da remuneração no trabalho artesanal e na pequena indústria até o nível do salário mínimo e a destruição de formas mistas de pagamento no campo

¹⁵ Dados do Escritório Central de Coordenação e Planificação da Venezuela.

- vê-se neutralizado quando consideramos o descenso do salário mínimo, em termos reais (ver QUADRO 8).

QUADRO 7 - BRASIL: TRABALHADORES QUE RECEBEM SALÁRIO MÍNIMO (EM PORCENTAGEM)		
Ano	Até um salário mínimo	Mais que um salário mínimo
1965	24,3	75,7
1970	40,4	59,6
1972	57,6	42,2

Fonte: Anuários Estatísticos, IBGE.

QUADRO 8 - BRASIL: ÍNDICE DO SALÁRIO MÍNIMO REAL (1965 = 100)	
Ano	Índice
1961	111,0
1965	100,0
1970	80,3
1972	81,6
1974	78,1

Fonte: Anuários Estatísticos, IBGE.

Há que se considerar, finalmente, o impacto do capital estrangeiro sobre a estrutura industrial. Já apontamos que, nos Estados Unidos e, por conseguinte, nos demais países avançados, têm se desenvolvido novos ramos de produção, que respondem, em boa medida, pelo desenvolvimento das exportações de capital. Embora muitos dos produtos que dali se derivem, de maneira direta ou indireta, resultem claramente suntuários nas condições da América Latina,¹⁶ tem sido em função deles que, por conveniência do capital estrangeiro, alterou-se a estrutura produtiva. O caso do Brasil é significativo. Em 1950, os setores têxteis e de alimentos respondiam por 50% do valor total da produção; em 1960, esta proporção reduz-se para 36,24%, enquanto se eleva a participação do setor de transporte de 2,28% para 6,7%, da indústria química de 5,13% para 8,85% e da metalúrgica de 7,51% para 10,4%; em 1970, os setores têxteis e de alimentos contribuíam com apenas 29,49% do total, enquanto as outras três se elevavam para

¹⁶ Consideramos suntuário o produto a cujo consumo não possuem acesso, em grau significativo, as massas trabalhadoras. Para operacionalizar o conceito, pode-se partir da distribuição tradicional da renda por estratos e considerar como suntuário os produtos que não são consumidos senão pelos grupos que integram o estrato superior de 20%.

8,2%, 10,89% e 12,47%, respectivamente.¹⁷ Ainda que isto apareça, em abstrato, como natural e bom, deve-se levar em conta, para dar apenas um exemplo, que o setor de transporte se encontra fortemente influenciado pela indústria automobilística, a qual produz prioritariamente automóveis de passeio e que tem se constituído como eixo da expansão econômica brasileira nos últimos anos, localizando-se na nona posição da produção mundial e induzindo, de forma direta, o desenvolvimento da produção metalúrgica, química etc. Os dados para o Chile indicam, por sua vez, que, entre 1960 e 1967, enquanto o setor de transporte crescia a uma média anual de 16,7%, o setor vestuário e calçadista possuía uma média anual de crescimento de apenas 1,4%, inferior à taxa de crescimento demográfico.¹⁸

É natural que, nestas circunstâncias, o desenvolvimento industrial latino-americano tendesse a se apoiar na expansão do mercado constituído pelos grupos de alta e média renda, divorciando-se, portanto, das necessidades de consumo das massas. A extrema concentração da renda vigente na região é a contrapartida necessária da estratificação que vem se verificando ao nível do aparato produtivo. Isto tornou, ademais, indispensável a intervenção direta do Estado, que não só atua como criador de demanda, mas também suprime obstáculos à realização da produção e inclusive a incentiva artificialmente, absorvendo parte dos custos.¹⁹ Contudo, a indústria latino-americana é incapaz de satisfazer-se com o mercado interno e conta com limitações estruturais para executar sua ampliação de forma acelerada. Impõe-se

¹⁷ Dados dos Censos Industriais do Brasil.

¹⁸ Dados da Corporação de Fomento do Chile.

¹⁹ A relação entre os gastos do governo e o produto interno bruto, no Brasil, mostra o aumento acelerado no pós-guerra: de 12,5% que representava em 1920 e 17,1% em 1947, saltou para 34% em 1969. Neste último ano, a relação é de 50%, se agregamos os gastos das empresas governamentais federais e ainda sem considerar os gastos dos governos municipais e suas empresas (BAUER, *et al.*, 1973, p. 898, 904 e 905). No que diz respeito aos incentivos governamentais, estes podem ser exemplificados com o que se aponta mais à frente no QUADRO 9.

a ela, pois, abrir-se ao exterior, o que tem convertido a exportação de manufaturas na característica mais marcante do grande capital estrangeiro e nacional na América Latina.

IV

Trata-se de um fenômeno recente, que somente ganha importância a partir da segunda metade da década passada. Com efeito, alguns estudos apontam que, até 1965, as empresas estrangeiras localizadas na América Latina destinavam 93% de sua produção às vendas locais, permanecendo apenas um remanescente de 7% para a exportação; a proporção havia se mantido, *grossa modo*, nestes termos, desde 1957 (FAJNZYLBER, 1973, p. 39). Isso corresponde à situação do país onde a mudança de tendência tem sido mais acentuada: Brasil; em 1964, suas exportações de manufaturas somavam menos de 100 milhões de dólares e não representavam senão 7% do total de suas exportações.²⁰

Ano	Valor das exportações totais (em milhões de dólares)	Índice 1968=100	Valor das exportações de manufaturados (milhões de dólares)	Índice 1968=100	Participação 3/1 em %
1	2	3	4	5	
1967	1 654	87,9	294	106,5	17,8
1968	1 881	100,0	276	100,0	14,7
1969	2 311	122,9	366	132,6	15,8
1970	2 739	145,6	531	192,4	19,4
1971	2 904	154,4	678	245,7	23,3
1972	3 987	212,2	1 032	373,9	25,9

Fonte: Dados da FGV: Contas Nacionais e CIEF-IPEA: Comércio Exterior do Brasil (apud Von Doellinger, 1974).

Desde então, para o Brasil, as coisas têm mudado substancialmente. Em 1972, suas exportações de manufaturas já alcançavam um bilhão de dólares, o equivalente à quarta parte de suas exportações totais (ver QUADRO 9); tem-se registrado casos como o de Moçambique, para o qual as exportações brasileiras de manufaturas se multiplicaram por mais de dez vezes em três anos, passando, entre 1968 e 1970, de 92 para 968 mil dólares. O papel desempenhado ali pelas filiais dos grupos multinacionais tem sido relevante. Em 1967, uma de cada quatro

²⁰ FGV: Contas nacionais.

empresas estrangeiras no Brasil exportava manufaturas; a relação aumentou de um para três em 1969. Neste último ano, as exportações de manufaturas provenientes de empresas estrangeiras alcançaram 43% das exportações totais do setor; nos setores de maquinaria e veículos, essa participação foi de 75% (FAJNZYLBBER, 1973, p. 41). Com menos intensidade, o fenômeno se apresenta também em outros países de grau de desenvolvimento relativo similar, como o México e a Argentina, mas também em países de menor desenvolvimento, como El Salvador.

Tende-se muitas vezes a confundir a exportação de manufaturas com o conceito de subimperialismo. Sem dúvida, este implica a exportação de manufaturas, assim como a luta por mercados se encontra também presente no conceito de imperialismo. No entanto, o modo mesmo mediante o qual se realiza a exportação de manufaturas, ou seja, a forma que assume o fenômeno, já indica diferenças, que apontam para o fato de que não basta exportar manufaturas para ser um país subimperialista. É significativo observar que uma das formas de exportação de manufaturas que se registra no México e que predomina nas Filipinas, Coreia do Sul, Hong Kong – a das maquiladoras, mediante a qual plantas localizadas no território nacional finalizam ou unem partes e componentes recebidos de plantas estrangeiras e os devolvem a estas para o processo final – está longe de gerar tendências subimperialistas, na medida em que não se apresenta para o país, onde a indústria maquiladora opera, a necessidade de disputar a conquista de mercados. A característica essencial da maquiladora é a de constituir uma fase do processo de produção referente ao ciclo de reprodução de um capital individual, que se realiza em um âmbito nacional, alheio àquele no qual tal ciclo tem lugar. Isto implica que – como ocorria na antiga economia de enclave – um determinado fator de produção (neste caso, a força de trabalho) é subtraído da economia dependente e incorporado à acumulação capitalista da economia imperialista, configurando, pois, um caso de *anexação econômica*. A razão pela qual se deve diferenciar esta situação daquela que dá lugar ao subimperialismo será

melhor entendida quando analisarmos a incidência do nacional no processo de internacionalização.

Alguns autores questionam também o significado das exportações de manufaturas do ponto de vista das necessidades de realização da produção. Esse questionamento costuma ser feito tanto sustentando a inexistência de problemas de realização para a produção capitalista em geral, e para a brasileira em particular,²¹ como – para os que não negam as dificuldades que a superexploração do trabalho e a distribuição regressiva da renda geram à expansão do mercado interno no Brasil – colocando ênfase na demanda gerada pelas camadas médias e pelo Estado.

Com relação à primeira objeção, já apontamos em outra ocasião que aqueles que sustentam a impossibilidade de problemas de realização no sistema capitalista não fazem senão confundir toscamente Marx com Say. Quando Marx demonstra, no livro II de *O Capital*, como a produção se resolve na realização, situa-se no mais alto nível de abstração e trata simplesmente de determinar as leis que regem a reprodução e a circulação do capital em seu conjunto. Não pretende de forma alguma daí derivar – isto deixa aos apologistas burgueses

²¹ Um dos argumentos discutidos neste sentido é o de que o valor das exportações de manufaturas não supera, nos anos de 1967-1969, a média anual de 3% em relação ao valor do produto industrial brasileiro (vide CARDOSO, 1973). Em que pese a inadequação do período escolhido e o fato de que, se se seguisse a evolução dessa média, particularmente pelos setores industriais, haveria muito o que dizer, não insistirei neste ponto por uma questão de método. Tem razão Samir Amin quando – ao perguntarem se sua tese sobre a proeminência de valores mundiais no comércio internacional poderia ser contestada – escreveu: “Uma afirmação incorreta ‘estatisticamente’: a quantidade de produtos congolezes exportados ou importados não supera 30% da quantidade que se produz para o mercado interno, 20% na Alemanha e 5% nos Estados Unidos? Esta é uma visão curiosamente pobre de indicador (contábil). Porque são estes 30% que conformam tudo no Congo, a vida cotidiana e a ‘grande política’, as ideologias e a luta de classes. E são os ‘problemas’ relativos aos 20% da Alemanha e aos 5% dos Estados Unidos os que colocam fim à dominação norte-americana e transformam radicalmente uma ordem internacional que marcou 25 anos de história contemporânea” (AMIN, 1973, p. 22-23).

– a inexistência de problemas de realização no sistema e, muito pelo contrário, dá várias indicações a esse respeito, ao longo de sua obra. É Lênin quem encerra de maneira mais contundente a discussão.

A questão da realização – escreve – é um problema abstrato, vinculado à teoria do capitalismo em geral. Tomemos um só país ou o mundo inteiro, as leis fundamentais da realização descobertas por Marx são sempre as mesmas. O problema do comércio exterior ou do mercado externo é um problema histórico, um problema das condições concretas do desenvolvimento do capitalismo em tal ou qual país, em tal ou qual época. [Cabe indicar que] todas as outras leis do capitalismo descobertas por Marx representam [...] unicamente um ideal do capitalismo, mas nunca sua realidade. [Lênin prossegue:] Desta teoria [da realização, RMM] deduz-se que, ainda que a reprodução e a circulação do conjunto do capital fossem uniformes e proporcionais, não se poderá evitar a contradição entre o aumento da produção e os limites restringidos do consumo. [E conclui:] *Além disso*, o processo de realização não se desenvolve na realidade segundo uma proporção idealmente uniforme, senão somente através de dificuldades, de “flutuações”, de “crise” etc. (LENIN, 1974, p. 234 ss.).

A tentativa de contrapor à saída ao exterior a demanda que criam as camadas médias e o Estado – diretamente, como comprador e, indiretamente, mediante seus gastos produtivos e improdutivo – resulta também estéril. Em trabalhos anteriores,²² não só já havíamos sublinhado a importância desses dois tipos de demanda no esquema de realização subimperialista, como também indicamos *seus limites*. Mas, ainda que não avancem muito em relação ao que já se sabia, existem teses derivadas dessa contraposição que podem resultar danosas, levando água ao moinho daqueles que, a partir de uma ou outra posição, ideologizam o sistema capitalista brasileiro. É o que ocorre com a

²² Ver MARINI (1971 e 1972). Ambos os ensaios foram incluídos na 5ª edição de *Subdesarrollo y revolución* (MARINI, 1974).

chamada “terceira demanda”, a que recorre Salama (1976, p. 204 ss.), seguindo as pegadas de alguns autores brasileiros.

É certo que Salama afirma que essa “terceira demanda” deriva de uma redistribuição da renda “em detrimento da classe trabalhadora” (preferindo situar-se no plano da distribuição e não no plano da formação da renda, evita-se a questão da superexploração do trabalho). Entretanto, a própria expressão “terceira demanda” confunde, na medida em que obscurece o fato de que o consumo individual, em uma economia capitalista, só pode ser gerado a partir de duas fontes: o salário e a mais-valia, entendendo-se aqui o salário como a remuneração por excelência da classe trabalhadora. Além disso, fornece a base para negar (ou melhor, a expressão parece ter sido forjada *com este propósito*) o rompimento, na esfera da circulação de mercadoria, entre o consumo da classe trabalhadora e o que surge da mais-valia não acumulada.²³ É assim como, depois de indicar que sua “terceira demanda” inclui os grupos médios e setores da classe trabalhadora (os “trabalhadores mais qualificados”), Salama afirma que “a recomposição do emprego industrial permite *assim atenuar a não correspondência existente entre as duas esferas de consumo*”, para concluir que “é falso querer realizar uma não correspondência absoluta entre os dois mercados” (os grifos são de Salama).

Deixemos de lado os dois mercados, que acabam sendo três, e a não correspondência entre eles, que existe e não existe, para apontar que, em um certo nível de abstração, é necessário determinar com precisão os fatores que originam os fenômenos econômicos; é isto o que autoriza os autores marxistas a falar de “bens salários”, ainda que seja evidente que, trabalhador ou burguês, todos os consomem. Se a demanda suntuária é sustentada fundamentalmente pela classe capitalista e pela pequena, média e alta burguesia, é a elas que tal demanda

23 Para um desenvolvimento desta questão, ver meu livro (MARINI, 1973, p. 49 ss).

deve ser atribuída, e não àquele contingente de trabalhadores – maior ou menor, segundo a fase do ciclo – que possa ter acesso à mesma.²⁴

Tomemos um exemplo referente ao Brasil. Dados oficiais sobre o pessoal ocupado em dez setores da indústria de São Paulo indicam que, em 1969, 94,29% estava constituído por trabalhadores não especializados, que recebiam menos de dois salários mínimos (já apontamos a deterioração sofrida pelo salário mínimo), e que os de nível superior (onde se incluíam, também, os gerentes) não chegavam a 1% do total, recebendo quase 15 vezes o salário mínimo (ver QUADRO 10). É esta pequena porcentagem (cerca de 7.500 pessoas sobre mais de um milhão) que pode se incorporar à demanda correspondente à alta esfera da circulação, de maneira permanente; a proporção do estrato médio capaz de atingir parcialmente a mesma varia segundo a fase do ciclo, como já indicamos; entretanto, tendo em vista que o nível médio de consumo é baixo e o fato de que, em média, as remunerações deste estrato são apenas 2,6 vezes maiores que a remuneração média total, não é ousado supor que, nas condições concretas do Brasil, essa proporção, mesmo durante fase de prosperidade, como em 1969, tende a ser muito pequena.

QUADRO 10 – SÃO PAULO: DISTRIBUIÇÃO DO PESSOAL EMPREGADO EM DEZ SETORES INDUSTRIAIS, POR GRAU DE ESPECIALIZAÇÃO E NÍVEL SALARIAL, 1969				
Grau de especialização	Número de pessoas	%	Remuneração mensal média (cruzeiros)	Relação entre remuneração e salário mínimo
Não especializados	944 886	94,29	302,82	1,9
Nível médio	49 804	4,97	901,20	5,8
Nível superior	7 416	0,74	2 298,56	14,7
Total	1 001 106	100,0	347,21	2,2
1. Os setores são: produtos alimentícios, têxtil, vestuário e calçados, papel e papelão, química e farmacêuticos, artigos de plástico, minerais não metálicos, metalurgia, mecânica e material elétrico e eletrônico, e construção e reparação de veículos. 2. O agrupamento por estratos se faz a partir das funções desempenhadas pelo pessoal na empresa. 3. O salário mínimo em São Paulo, em 1969, era de 156,00 cruzeiros.				

Fonte: Dados do Departamento Nacional de Mão de Obra (apud PASTORE, J.; LOPES, H. C., 1973, QUADROS 3.1, 3.5 e 4.4).

²⁴ Sobre o pensamento teórico de Marx, no que diz respeito à relação entre a produção e o consumo de bens de consumo necessário e bens suntuários, assim como a influência que neles exerce o ciclo econômico, ver o inciso IV do capítulo XX, relativo à reprodução simples em Marx (1966).

Haveria outros aspectos a serem considerados nas colocações de Salama, que não vêm ao caso aqui.²⁵ Mas é preferível, para verificar a validade do argumento que nega ao capitalismo brasileiro a necessidade de recorrer ao mercado externo para expandir e realizar sua produção, tomar o caso significativo de um setor produtor de bens de consumo corrente: o de vestuário e o calçadista. Típico setor tradicional, de crescimento vegetativo, ainda considerando como ano base o ano da crise – 1965 – o índice de produção não vai além de 112,9 em 1970, registrando-se o caso de 1969 – já em plena prosperidade – em que caiu para 95,7.²⁶ E, entretanto, esse modesto crescimento não corresponde ao mercado interno. Aproveitando os incentivos à exportação (ver QUADRO 11), os fabricantes se lançam ao mercado externo (fundamentalmente o norte-americano). De 2,6 milhões de dólares, que já

²⁵ Mencionemos apenas a atribuição que me fazem, assim como a Palloix, de limitar-me ao ciclo do capital-dinheiro e de não considerar o ciclo do capital-produtivo, o único (segundo Salama) “apto para a análise da reprodução do capital e, portanto, de sua valorização” (SALAMA, 1976, p. 207). A realidade é que tenho buscado sempre considerar o ciclo do capital em suas três formas: capital-dinheiro, capital-produtivo e capital-mercadoria, atentando-me para não cair no enfoque unilateral que Marx atribui ao mercantilismo, à economia política pré-marxista e aos fisiocratas, por terem considerado apenas uma delas, respectivamente, e atendo-me à Marx: “o ciclo em seu conjunto constitui uma unidade real de suas três formas” (MARX, 1966, p. 91). Em todo caso, no que se refere à valorização, conviria relembrar a Salama o ensinamento de Marx: “o ciclo do capital em dinheiro é (...) a forma mais unilateral e, portanto, a mais clara e a mais característica na qual se manifesta o ciclo do capital industrial, cuja finalidade e cujo motivo propulsor: a valorização do valor, o fazer dinheiro e a acumulação, saltam aqui à vista (comprar para vender mais caro). O fato de que a primeira fase seja D-M faz com que se ressalte também o mercado de mercadorias como origem dos elementos do capital produtivo e, em geral, a circulação, o comércio, como os fatores que condicionam o processo capitalista de produção”. E, mais adiante: “O ciclo do capital-dinheiro segue sendo a expressão genérica do capital industrial, à medida que implica sempre a valorização do valor desembolsado. Em P...P, a expressão em dinheiro do capital, somente se manifesta como preço dos elementos de produção, isto é, simplesmente como um valor expresso em dinheiro aritmético, sob cuja forma figura na contabilidade” (*idem*, p. 55).

²⁶ Dados dos *Anuários Estatísticos*, IBGE.

exportavam em 1969, passam a 11,3 em 1970, a 43,2 em 1971 e a 88,9 milhões de dólares em 1972, saltando do discreto 18º lugar que ocupavam na pauta de exportação de manufaturas, em 1967, para o 5º lugar, no último ano considerado. Observemos, ao mesmo tempo, que, em relação aos dez setores industriais de São Paulo acima mencionados, em 1969, é o de vestuário e calçadista que apresentava remunerações mais baixas, ocupando o último lugar da escala, com um salário médio igual a 1,5 vezes o salário mínimo e inferior, portanto, à média total (2,2 vezes o salário mínimo) (PASTORE; LOPES, 1973, p. 83). Recentemente, diante das medidas protecionistas adotadas pelos Estados Unidos, os exportadores de calçado têm pressionado o governo brasileiro para que lhes outorgue maiores facilidades para exportar, afirmando: "O mercado interno não teria condições para absorver mais que 30 ou 40% de toda a produção nacional que é destinada ao mercado externo".²⁷

QUADRO 11 - BRASIL: EFEITO TEÓRICO DOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO DE MANUFATURAS, 1972	
Preço de venda no mercado interno, sem impostos de venda	100,00
Deduções diretas	
Isenção total de impostos de vendas	16,00
Créditos fiscais: impostos sobre as vendas e consumo	13,40
Crédito sobre o imposto de venda	1,00
	30,40
Deduções indiretas	
Economias de mercado	1,70
Isenção do imposto sobre a renda	3,00
Redução dos custos de financiamento	2,00
Utilização da capacidade excedente	2,00
Isenção do imposto de importação ("drawback")	1,00
Isenção de outros impostos	0,20
	25,20
Total de deduções	56,60
Outros custos	
Armazenamento e direitos do porto	2,80
Preço final FOB	46,20
Redução final do preço de venda	53,80

Cálculo de Pinto Bueno Neto, F. P. "Exports of Manufactured Goods: Effects of Incentives of Formations of Selling Prices", em *Brazilian Business*, jan., 1973, (apud CÔRDOBA CHÁVUZ, 1975).

²⁷ Declaração de Claudio Strassburger, secretário de Indústria e Comércio de São Paulo e um dos proprietários da fábrica Strassburger, S. A. Indústria e Comércio, uma das maiores exportadoras do produto. (*Opinião*, Rio de Janeiro, 30 abr. 1976).

V

Definimos, em outra oportunidade, o subimperialismo como a forma que assume a economia dependente ao chegar à etapa dos monopólios e do capital financeiro. O subimperialismo implica dois componentes básicos: por um lado, uma composição orgânica média na escala mundial dos aparatos produtivos nacionais e, por outro lado, o exercício de uma política expansionista relativamente autônoma, que não apenas é acompanhada de uma maior integração ao sistema produtivo imperialista, senão que se mantém no marco da hegemonia exercida pelo imperialismo à escala internacional. Estabelecido nesses termos, parece-nos que, independentemente dos esforços da Argentina e de outros países para ascender a uma categoria subimperialista, apenas o Brasil expressa plenamente, na América Latina, um fenômeno desta natureza.

Na falta de dados mais precisos, a composição orgânica do capital de uma nação pode ser inferida da participação de seu produto manufaturado no produto interno bruto. Cálculos da Unctad, para meados da década passada, referentes a 92 países subdesenvolvidos, mostram que, excluindo-se naturalmente a Iugoslávia (de resto, o único país socialista contemplado), assim como as Filipinas (dado o domínio ali da indústria maquiladora), apenas seis países apresentavam, sob este aspecto, um índice de participação igual ou superior a 25%. Entre eles, os três países latino-americanos de maior desenvolvimento relativo, com relação aos quais se têm registrado – a partir do ponto de vista estritamente econômico – traços subimperialistas: Brasil, Argentina e México. Irã constitui, ao lado do Brasil, um caso típico de subimperialismo; algo similar poderia ser dito de Israel. A Espanha, por fatores históricos e por sua localização geográfica, goza de uma situação muito particular, para ser comparada aos demais (ver QUADRO 12).

QUADRO 12 – PARTICIPAÇÃO DO SETOR MANUFATUREIRO NO PRODUTO INTERNO BRUTO DE ALGUNS PAÍSES (EM PORCENTAGEM)

País	Ano	%
Argentina	1965	34
México	1965	29
Brasil	1964	27
Irã	1963	29
Israel	1965	25
Espanha	1964	26

Fonte: Unctad (*opud* TAMAMES, 1974, p. 69 ss.).

O subimperialismo brasileiro não é somente a expressão de um fenômeno econômico. Resulta, em grande medida, do próprio processo de luta de classes no país e do projeto político, definido pela equipe tecnocrático-militar, a qual assume o poder em 1964, conjugados às condições conjunturais na economia e na política mundiais. As condições políticas se relacionam com a resposta do imperialismo, à passagem da monopolaridade à integração hierarquizada, que já mencionamos, e mais especificadamente com sua reação frente à revolução cubana e ao ascenso das massas registrado na América Latina na década passada; não nos deteremos agora na análise desta questões. As condições econômicas se relacionam com a expansão do capitalismo mundial nos anos 1960 e com sua particular expressão: o *boom* financeiro.

Indicamos que o *boom* começa em meados da década passada,²⁸ mas inicialmente isto afetou pouco os países subdesenvolvidos. É a partir da década de 1970 que o fluxo de capitais privados, em particular o de euromonedas, deslocou-se em direção a tais países. O Brasil se colocou na primeira fileira, entre seus receptores, no momento em que o mercado de euromonedas dobrava, em menos de quatro anos, suas disponibilidades: de 45 bilhões de dólares, em 1969, para 82 bilhões, na metade de 1972.²⁹

A estrutura institucional e jurídica brasileira, para atrair para si o fluxo de dinheiro, havia começado a ser montada desde que assumira o regime militar. Em 1965, ampliou-se o regime proporcionado ao capital estrangeiro, mediante a modificação da Lei nº 4131, de 1962,

²⁸ Trata-se da década de 1960 (N. do T.).

²⁹ *The Economist*, Londres, jan. 1973.

que já lhe proporcionava condições bastante vantajosas, e se abriu a porta para a contratação de empréstimos em dinheiro entre empresas estrangeiras e locais. A partir de 1967, novas medidas facultaram aos bancos comerciais e de investimento a tomada e o repasse de créditos às empresas no país para financiar seu capital fixo e de giro. Surge, então, um verdadeiro mercado de capitais no país (VON DOELLINGER *et al.*, 1974, p. 55 ss.).

Enquanto o crédito bancário se expandia ao setor privado, assim como o extra-bancário, assegurado pelas companhias de financiamento e de investimento (TAVARES, 1972, p. 230), o capital estrangeiro afluía em massa. Os créditos governamentais ou de instituições internacionais, embora tenham aumentado em volume, perderam relativamente importância frente ao capital privado. Entre 1966 e 1970, sua participação havia sido de 26,3% no financiamento externo, mas esta caiu para 15,6% em 1971 e 9,2% em 1972. Enquanto isso, o investimento estrangeiro a médio e longo prazo, que somara 1.028 milhões de dólares em 1966-1970, crescia em progressão geométrica: 2.319 milhões em 1971 e 4.788 milhões de dólares em 1972; o item que apresentou um aumento mais espetacular foi o dos empréstimos e financiamentos em moeda, que passaram de 479 a 1.379 e a 3.485 milhões de dólares nos períodos apontados. Ao contrário dos créditos externos oficiais, dirigidos para os investimentos em infra-estrutura e indústrias básicas, a quase totalidade (82,3% do total dos itens) do capital privado se dirigiu à indústria manufatureira, particularmente aos setores metal-mecânico, material elétrico e comunicações, material de transporte, químico, borracha, farmacêutico e metalúrgico (VON DOELLINGER *et al.*, 1974, p. 141 ss.).³⁰

Entende-se, pois, a necessidade de assegurar a plena circulação do capital assim investido, isto é, de abrir caminho à sua realização. Já indicamos que o Estado interveio ativamente neste sentido, criando ou subsidiando a demanda (interna e externa) para a produção.

³⁰ No texto original consta como numeração da página o número 14, no entanto, a página correta é a de número 141 (N. do T.).

Ocupou-se também, de assegurar áreas de investimento no exterior, mediante operações das empresas estatais, créditos intergovernamentais ou garantias a operações privadas em países da América Latina e da África. Lançado à órbita do capital financeiro internacional, o capitalismo brasileiro faria tudo para atrair o fluxo monetário para si, embora não fosse capaz de assimilá-lo em sua integridade enquanto capital produtivo e devesse reintegrá-lo ao movimento internacional de capitais. Com isso, a seu modo, dependente e subordinado, o Brasil entraria na etapa de exportação de capital,³¹ assim como na espoliação de matérias-primas e fontes de energia no exterior, como o petróleo, o ferro, o gás.

É natural que, sobre a base dessa dinâmica econômica, o Brasil coloque em prática uma política de potência. Porém, reduzir o subimperialismo a essa dimensão e pretender substituir o próprio conceito de subimperialismo pelo de subpotência³² não faz senão empobrecer a realidade complexa que temos diante de nossos olhos, e não permite entender o papel que desempenha o Brasil, hoje em dia, no plano internacional. O subimperialismo brasileiro implica uma política de subpotência; mas a política de subpotência praticada pelo Brasil não nos dá a chave da etapa subimperialista em que este tem entrado.

Contudo, o recurso a essa categoria de análise internacional nos remete a um fato que, nas análises econômicas, perde-se frequentemente de vista: o fato de que o processo de internacionalização de capital não conduz ao desaparecimento progressivo dos Estados nacionais, nem muito menos implica a perda de sua vigência. Isto é assim, antes de tudo, porque a internacionalização do capital – base objetiva

³¹ “Os investimentos diretos do Brasil no exterior, realizados principalmente pelas empresas públicas, alcançaram o montante de 120 milhões de dólares em 1975, mais que o dobro do ano anterior. A expansão capitalista brasileira tem no Banco do Brasil seu principal agente: no ano passado, enquanto seus ativos no exterior cresceram mais de 900 milhões de dólares, os créditos concedidos sobem para 1,4 bilhões de dólares (81%).” (*Conjuntura Brasileira*, Paris, n. 10, mar-abr, 1976, p. 5)

³² Ver SILVA MICHELENA (1976, p. 196 ss.).

da integração dos sistemas produtivos – não constitui um processo unívoco e uniforme, isento de contradições. Supor o contrário levou, no passado, a teses errôneas como a do superimperialismo, que Lênin e Bukharin combateram com vigor.

Bukharin, em particular, enfatizou o fato de que a internacionalização do capital não pode ser considerada independentemente de sua *nacionalização*, estabelecendo precisamente sobre essa contradição a estrutura das duas primeiras partes de seu estudo clássico sobre o tema. O jogo dialético do processo de internacionalização-nacionalização é por ele evidenciado, ao escrever:

O processo de organização [do sistema de produção mundial] (...) tende a sair do marco nacional; porém, então, aparecem dificuldades muito mais sérias. Em primeiro lugar, é muito mais fácil vencer a concorrência no terreno nacional do que no terreno mundial (os acordos internacionais se formam geralmente sobre a base de monopólios nacionais já constituídos); em segundo lugar, a diferença de estrutura econômica e, por conseguinte, de gastos de produção tornam onerosos os acordos para os grupos nacionais avançados, e em terceiro lugar, a aglutinação com o Estado e suas fronteiras constitui por si mesma um monopólio cada vez maior, que assegura ganhos suplementares (BUKHARIN, 1973, p. 95, grifos no original).

Para Bukharin, esse processo implicava que a internacionalização da vida econômica tivesse como contrapartida “a tendência à formação de grupos nacionais estreitamente coesos, armados até os dentes e prontos a todo o momento a se lançarem uns contra os outros”, em virtude da subordinação ou absorção dos Estados mais débeis ou atrasados aos centros imperialistas (*idem*, p. 134, 181 ss.). O período da história mundial que conduziu à guerra de 1939 confirmou a veracidade dessa previsão, assim como a nova etapa que se abriu ao terminar o conflito, a qual revisamos brevemente no início desse trabalho, mostrou o quão poderosa é a tendência integradora do capitalismo

contemporâneo. Mas, ao produzir um maior desenvolvimento capitalista nas zonas subordinadas, como na América Latina, a integração fez com que também nelas se manifestassem com maior força suas contratendências, em particular aquela que trabalha no sentido de reforçar os Estados nacionais.

Ao falarmos de contratendências, não devemos incorrer em erros. O fortalecimento do Estado nacional nos países dependentes atua, de fato, como um dos elementos que, de maneira contraditória, asseguram o desenvolvimento da integração dos sistemas de produção. Do ponto de vista econômico, o capital exportado pelos países imperialistas para as zonas dependentes exige do Estado nacional de tais zonas uma capacidade crescente em matéria de obras de infraestrutura, defesa do mercado interno, negociações financeiras e comerciais com o exterior, financiamento interno e criação de condições políticas (em particular no terreno laboral) favoráveis ao investimento estrangeiro. Se a exportação do capital a partir de uma nação imperialista marca o momento em que se expressa em forma pura a tendência do capital a se internacionalizar, sua conversão em capital produtivo no marco de uma economia nacional determinada representa o de sua negação, ao passar este capital a depender da capacidade desta economia – e, por conseguinte, do Estado que a rege – para assegurar sua reprodução. A exceção (uma vez que os entraves de produção de matérias primas estão deixando de sê-los, como mostra o caso do petróleo no qual o papel dos Estados nacionais dependentes na reprodução do capital tem se acentuado) consiste no capital que opera na indústria maquiladora, o qual não se integra efetivamente à economia nacional em que se encontra, senão que segue incorporado diretamente ao capital matriz, com sede na economia imperialista. O fato de que o capital investido na maquiladora utilize mão de obra da economia dependente teria, praticamente, o mesmo efeito se esta mão de obra fosse deslocada fisicamente para a economia imperialista, para ser ali explorada pelo capital matriz.

Por outro lado, não são apenas os interesses do capital estrangeiro “nacionalizado” que determinam o fortalecimento do Estado nacional dependente. Intervém aqui outro elemento contraditório.³³ Não se trata de retomar a velha tese sobre o antagonismo entre a burguesia nacional e o imperialismo, embora, em setores inferiores da burguesia nacional e com caráter marcadamente secundário, observem-se contradições neste sentido.³⁴ O problema de fundo é outro: precisamente por assumir conscientemente a decisão de se submeter à tendência integradora que lhe impõem os centros imperialistas, a burguesia dos países dependentes precisa concentrar e organizar suas forças para dela se beneficiar. Suas desvantagens em relação à burguesia imperialista são demasiadamente grandes para que aquela queira negociar diretamente com esta, e é por essa razão que opta pelo fortalecimento do Estado nacional como instrumento de intermediação. Isto, conjugado à intensificação do processo de concentração e centralização do capital que se verifica nas economias dependentes, a que fizemos referência anteriormente, conduz à reprodução do fenômeno de “aglomeração” do capital com o Estado nacional, ao qual alude Bukharin, nestes países, envolvendo tanto o capital nacional como o estrangeiro.

Deve-se evitar aqui o raciocínio mecanicista: o produto dessa aglomeração não é o de avassalamento puro e simples do Estado pelo capital. Embora seja evidente que o Estado se converta no que Bukharin denomina “truste capitalista nacional”, o próprio fato de que o Estado seja chamado a regular e a arbitrar a vida econômica (até onde seu arbítrio é compatível com a sua subordinação aos Estados imperialistas) o coloca em uma situação em que sua *autonomia relativa* se acentua frente aos distintos grupos capitalistas. O fenômeno do moderno Estado militar latino-americano tem ali, em grande medida,

³³ Esse tipo de contradição opera também no seio do bloco constituído pelo capital estrangeiro, porém não o analisaremos aqui.

³⁴ Para o desenvolvimento desse ponto, consultar meus livros (MARINI, 1974, p. 111 ss; 1976, parte III, cap. 1).

sua explicação (constituindo-se a contra-revolução imperialista na região na outra vertente de sua análise).

Tem sido em função disso que o Estado brasileiro tem conseguido pautar o projeto, não de uma estrutura subimperialista, senão de uma *política* subimperialista, com um grau de racionalidade muito superior ao que podia conferir-lhe o capital nacional e estrangeiro que opera no Brasil. Tem sido isto também o que lhe permite compelir os grupos capitalistas a implementarem este projeto, atendendo tanto aos interesses econômicos destes grupos, quanto aos interesses políticos (poderia se dizer, se quiser, os interesses de potência) que expressa a elite tecnocrático-militar, que detém o controle do aparato estatal. Em um grau muito mais acentuado do que no Brasil, este fenômeno já havia sido registrado na Rússia czarista, como o apontou Rosa Luxemburgo.³⁵

Além de ser uma categoria analítica, o subimperialismo é um fenômeno histórico e, como tal, seu estudo exige o exame cuidadoso de seu processo de desenvolvimento. Não temos aqui a intenção de continuar esse estudo, sobre o qual apresentamos os resultados em trabalhos anteriores. Parece-nos útil, entretanto, indicar que a nova crise capitalista, em cujo seio nos encontramos, constitui um ponto de referência obrigatório para o mesmo. Nesse sentido, haveria que se dedicar particular atenção às duas soluções globais a partir das quais os Estados Unidos têm buscado fazer frente à crise: o que se expressa através da multipolaridade, colocada em prática mediante a política externa que ficou marcada pela figura do ex-secretário de Estado Henry Kissinger, e a que estabelece um retorno à monopolaridade, tal como se encontra colocado hoje pela administração Carter.³⁶ É nesse contexto que se pode entender a dinâmica subimperialista do Brasil

³⁵ “esta tendência [o expansionismo econômico russo] não surge da burguesia russa; devido ao peculiar desenvolvimento econômico-político da Rússia, a política se apodera frequentemente da iniciativa do progresso econômico a partir de seus próprios interesses” (LUXEMBURG, 1977, p. 166).

³⁶ James Earl Carter, presidente dos Estados Unidos entre 1977 e 1981 (N. do T.).

nos últimos cinco anos e, em particular, as margens de ação com que conta o Estado brasileiro para levar adiante seu projeto.

Como quer que seja, qualquer estudo sobre a maneira como a crise capitalista incide na realidade mundial, a qual foi se forjando no pós-guerra, exige o aprofundamento de nosso conhecimento sobre essa realidade, isto é, sobre sua natureza e sobre suas tendências. É ilusório crer que a economia capitalista mundial poderá voltar atrás e restabelecer a situação existente há 25 anos. O próprio desenvolvimento da crise, cujo fim ainda não se vislumbra, ao agravar as contradições do sistema, intensifica a ação dos fatores que trabalham para a conformação de uma nova economia, cujos resultados já começam a perfilar-se diante de nossos olhos. Quanto mais capazes sejamos de entender esses resultados durante o processo de sua gestação, e antes, pois, que se cristalizem, mais condições teremos para proporcionar meios de intervenção ativa na crise às forças sociais que lutam em nossos países pela superação do atraso e da dependência, e, portanto, pela supressão do capitalismo.

Toda crise capitalista profunda abre possibilidades para que essa suprema façanha tenha lugar ou, pelo menos, para que seja seriamente colocada. Não há razão alguma para sustentar que, no curso da atual crise, os povos da América Latina devam proceder de outra maneira.

Referências bibliográficas

ALAVI, Hamza. Old and new imperialism. *The Socialist Register*. Nova York: Monthly Review Press, 1965.

AMIM, Samir. *L'échange inégal et la loi de la valeur: la fin d'un débat*. Paris: Anthropos-IDEP, 1973.

BAUER, Werner *et al.*. As modificações do papel do Estado na economia brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n. 4, p. 898, 904-905, Rio de Janeiro, dez., 1973.

- BUKHARIN, Nikolai Ivanovitch. *La economía mundial y el imperialismo*. Buenos Aires: Siglo XXI, 1973.
- CARDOSO, Fernando Henrique. Las contradicciones del desarrollo asociado. *Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación*. Caracas, jun.-ago., 1973. n. 113-115.
- CÓRDOBA CHÁVEZ, J. A., *La política brasileña de exportación de manufacturas*. Den Haag (Holanda): Institut of Social Studies, 1975, mimeo.
- CHAPOY, Alma. Las empresas multinacionales y América Latina. In: FAJNZYLBER, F., et al. *Corporaciones multinacionales en América Latina*. Buenos Aires: Periferia, 1973.
- FAJNZYLBER, Fernando. La empresa internacional y la industrialización de la América Latina. In: FAJNZYLBER, F. et al. *Corporaciones multinacionales en América Latina*. Buenos Aires: Periferia, 1973.
- GRANOU, Andre. *La nueva crisis del capitalismo*. Buenos Aires: Periferia, 1974.
- HUDSON, Michael. *Superimperialismo: la estrategia económica del imperialismo norteamericano*. Barcelona: Dopesa, 1973.
- HYMER, Stephen. *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*. Buenos Aires: Periferia, 1972.
- KOLKO, Gabriel. *Main Currents in Modern American History*. Nova York: Harper & Row, 1976.
- _____. *Los Estados Unidos y la crisis mundial del capitalismo*. Barcelona: Avance, 1975.
- LENIN, Vladimir Ilitch. *Escritos económicos 1893-1899. Sobre el problema de los mercados*. México, DF: Siglo XXI, 1974.
- LEVINSON, Charles. *Capital, inflação e empresas multinacionais*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.

- LITTLE, Ian *et al.*. *Industria y comercio en algunos países en desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1975.
- LUXEMBURG, Rosa. *The industrial development of Poland*. Nova York: Campaigner, 1977.
- MANDEL, Ernest. *Tratado de economía marxista*. México: Era, 1975, vol. 2.
- MARINI, Ruy Mauro. La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo. *Cuadernos Políticos*, n. 12, Era, México, abr.-jun., 1977.
- _____. *El reformismo y la contrarrevolución: estudios sobre Chile*. México: Era, 1976.
- _____. *Subdesarrollo y revolución*. 5ª ed. México: Siglo XXI, 1974.
- _____. *Dialéctica de la dependencia*. México: Era, 1973
- _____. Brazilian Subimperialism. *Monthly Review*, vol. 23, n. 9, fev., 1972.
- _____. Lucha armada y lucha de clases em Brasil. In: BAMBIRRA, Vânia (ed.). *Diez años de insurrección en América Latina*. Santiago de Chile: Pla, 1971.
- MARX, Karl. *El Capital: crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica, 1966, vol. II.
- PASTORE, José; LOPES, João do Carmo, *A mão de obra especializada na indústria paulista*. São Paulo: Universidade de São Paulo, Instituto de Pesquisas Econômicas, 1973.
- PINTO, Aníbal. *Inflación: raíces estructurales*. México: Fondo de Cultura Económica, 1973.
- SALAMA, Pierre. *El proceso de subdesarrollo*. México: Era, 1976.
- SILVA MICHELENA, José A., *Política y bloques de poder: crisis en el sistema mundial*. México: Siglo XXI, 1976.

STRASSBURGER, Claudio. Declaração. *Opinião*, Rio de Janeiro, 30 de abr. de 1976.

TAMAMES, Ramón. *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza, 1974.

TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

U. S. HOUSE OF REPRESENTATIVES. Committee on Banking, Currency and Housing, *Financial Institutions and the National Economy. Discussion Principles*, Nov., 1975.

VON DOELLINGER, Carlos, et al. *A política brasileira de comércio exterior e seus efeitos: 1967-1973*. Rio de Janeiro: IPEA, 1974.