

La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo

Ruy Mauro Marini

Tomado de Cuadernos Políticos n. 12, Ediciones Era, México, abril-junio de 1977. <http://www.marini-escritos.unam.mx>

I

La segunda guerra mundial correspondió a la culminación de un largo periodo de crisis de la economía capitalista internacional provocada por el dislocamiento de fuerzas entre las potencias imperialistas y el surgimiento de nuevas tendencias en lo que se refiere a la acumulación de capital, crisis que se manifestó primero a través de la intensificación de la lucha por mercados, que condujo a la primera guerra, y se continuó en la gran depresión de los años treinta. Su resultado más inmediato fue la afirmación de la hegemonía incontrastable de Estados Unidos en el mundo capitalista. Además de permitirle centralizar una enorme tajada del capital dinero internacional (en 1945, el 59% de las reservas mundiales en oro, cifra que alcanzaría el 72% en 1948),^[1] el conflicto bélico había impulsado en Norteamérica un febril desarrollo económico y tecnológico, al tiempo que le dotaba —gracias al armamento atómico— de una superioridad militar absoluta. La devastación sufrida por las economías capitalistas de Europa y Japón no hacía sino acentuar la posición ventajosa en que se encontraba Estados Unidos.

Cupo a éste, por tanto, la tarea de reorganizar la economía capitalista mundial, en su beneficio. Para ello, el imperialismo norteamericano se movería en dos direcciones: restablecer el funcionamiento normal del mercado internacional, de manera de asegurar la colocación de los enormes excedentes comerciales que su capacidad productiva estaba en condiciones de generar, y ampliar el radio para la acumulación de capital, con el objeto de permitir la absorción productiva de la inmensa masa de dinero que su prosperidad engendraba. Los instrumentos básicos que presidieron a la reestructuración capitalista mundial fueron los organismos creados en la conferencia de Bretton Woods en 1944: El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, o Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), firmado en 1947.

Con el último, y siguiendo el ejemplo de Inglaterra en su fase de hegemonía, en el siglo pasado, Estados Unidos perseguía imponer el libre cambio, suprimiendo las barreras arancelarias susceptibles de dificultar el flujo de sus exportaciones; el GATT es un acuerdo multilateral entre gobiernos, cuya principal función es la rebaja o supresión de aranceles y el logro de otras facilidades comerciales. El FMI y el BIRF se organizaron de acuerdo a las normas de las corporaciones privadas, mediante suscripciones de capital por parte de los países miembros; de hecho, en la medida en que drenaban las reservas en divisas y oro de los países capitalistas, correspondían a trusts financieros internacionales. La función del

FMI era la de financiar los déficit de las balanzas de pagos, utilizando las reservas mundiales que centralizaba, a fin de impedir que surgieran obstáculos a la circulación internacional del capital; contando con más de 20% de los votos, cuando por lo general el voto de mayoría exige un 80%, Estados Unidos tenía allí el derecho de veto. Al BIRF se le había asignado la tarea de —utilizando también las reservas mundiales en su poder— financiar proyectos de desarrollo económico, con el propósito de crear condiciones para la rentabilidad del capital privado; Estados Unidos se aseguraba allí la hegemonía, al participar con un 30% del capital.

El papel del gobierno de Estados en la recomposición de la economía capitalista mundial, en beneficio del capital norteamericano, no se limitó a la acción multilateral. Intervino también en el plano bilateral, a través de sus programas de ayuda exterior —económica y militar—, así como de su política financiera. Entre 1945 y 1952, el total de inversiones y créditos en el exterior de Estados Unidos ascendió a 190 mil millones de dólares, la mayor parte correspondiendo a deudas gubernamentales de países extranjeros, directamente a través de operaciones bilaterales o mediante la intervención de los organismos internacionales.[2]

Sin embargo, desde comienzos de la década de 1950, las bases de la expansión norteamericana se modifican. Las consecuencias inflacionarias de la guerra de Corea y la salida masiva de capitales privados al exterior (lo que tras una breve declinación, se acelera a partir de 1957) originan una serie casi ininterrumpida de déficit en la balanza de pagos. Cabe señalar que, pese a que esos déficit arrojaron un saldo negativo de 16 mil millones de dólares, entre 1950 y 1957,[3] la reserva de oro norteamericana se mantuvo prácticamente estable hasta 1958,[4] dada la confianza de los bancos centrales europeos en la estabilidad del dólar. Sólo en la década siguiente sobrevendría la crisis monetaria, que condujo primero a los derechos especiales de giro del FMI, en 1968, mediante los cuales las naciones con déficit de pagos podían recibir préstamos en proporción a sus propias cuotas en la institución y abonarlos posteriormente, y después, en 1971, a la inconvertibilidad y luego a la devaluación del dólar.

Para entonces, se habían producido ya dos fenómenos de enorme significación. Entre 1949 y 1968, los dólares-billete en circulación en el exterior pasaron de 6.4 a 35.7 mil millones, mientras las reservas norteamericanas bajaban de 24.6 a 10.4 mil millones[5]; había nacido el eurodólar, sobre cuya base medraría la euromoneda en general, ampliando considerablemente la circulación monetaria internacional. Paralelamente, el control de esa inmensa masa monetaria se traslada progresivamente hacia los bancos privados; el fenómeno es particularmente acentuado a partir de mediados de la década: en 1964, apenas 11 bancos norteamericanos tenían filiales en el exterior, cifra que había subido a 125, en 1974, mientras sus activos aumentaban en el periodo de poco menos de 7 a 155 mil millones de dólares.[6] Ya tendremos ocasión de examinar la causa profunda de esa formidable expansión del mercado de dinero.

Ha sido sobre la base del reordenamiento de la economía capitalista mundial y de la expansión monetaria que tuvo lugar que el capital privado norteamericano amplió progresivamente el radio de su acumulación, procediendo a integrar bajo su control a los aparatos productivos nacionales allí comprendidos. *El periodo de la hegemonía británica*

había sido el de la creación y consolidación del mercado mundial; el periodo de la hegemonía norteamericana habría de ser el de la integración imperialista de los sistemas de producción.

En la raíz de ese proceso, se encuentra un acelerado proceso de monopolización. El fenómeno es normal en las economías capitalistas, pero se amplía a medida que aumenta la escala de la acumulación. Es así como vemos que, en Estados Unidos, en veinte años (1909-1929), las empresas que contaban con más de mil asalariados y que correspondían, en cualquiera de los años considerados, a menos de 1% del total de las fábricas, pasaron de 540 a 921, mientras que el número de trabajadores bajo su mando evolucionaba de uno a dos millones; veinticinco años después (1955), el número de esas empresas era de cerca de 2 100, controlando a 5.5 millones de asalariados; la dimensión media de las empresas manufactureras, que era de 35 trabajadores en 1914, había subido a 40 en 1929 y a 55.4 en 1954. Este proceso de concentración se acompaña de una creciente centralización del capital, bastando con señalar que las 200 sociedades mayores de Estados Unidos absorbían, en 1935, el 35% del volumen de negocios de todas las sociedades y, en 1958, el 47%.^[7] En 1968, esa cifra había subido a 66%.^[8]

Detentando enormes masas de capital, los monopolios norteamericanos las han volcado al exterior. La inversión directa norteamericana en el exterior ha aumentado en un 12 a un 15 por ciento anualmente; su valor contable era ya de 32 mil millones de dólares en 1959, alcanzando 80 mil millones en 1970 (un aumento récord de 22% respecto al año anterior). Sumadas las reinversiones en el exterior y las inversiones en títulos, los activos norteamericanos en el extranjero sumaban, en esta última fecha, 120 mil millones de dólares, generando ventas por 250 mil millones, es decir, cinco veces más que las exportaciones de mercancías procedentes de Estados Unidos.^[9]

Se entiende así que la producción multinacional en todos los países haya correspondido, en 1968, a la cuarta parte del producto nacional bruto mundial a precios de mercado y que algunas estimaciones prevean que esta cifra será de 53% en 1998.^[10] El peso del capital norteamericano es incontrastable, correspondiendo a un 61% del total mundial de la inversión directa, en el año considerado.^[11]

II

Las exportaciones de capital no constituyen de por sí un rasgo nuevo, propio del periodo contemporáneo del capitalismo. Las encontramos desde mediados del siglo pasado, principalmente bajo la forma de las inversiones británicas de cartera, y más tarde, impulsadas sobre todo por Estados Unidos, bajo la forma de inversiones directas, casi siempre en actividades agrícolas y extractivas. Lo novedoso, en nuestros días, es la escala que han alcanzado las inversiones de capital fuera de su país de origen; la predominancia en ellas de la inversión directa y, más recientemente, el peso de los préstamos y financiamientos; la amplitud del radio geográfico que cubren, y el porcentaje cada vez mayor dedicado a la industria manufacturera (ver [cuadro 1](#) y [cuadro 2](#)).

Cuadro 1

INVERSIONES DE ESTADOS UNIDOS EN EL EXTERIOR

(en miles de millones de dólares)

<i>Clase de inversiones</i>	<i>T o t a l</i>			<i>Europa Occidental</i>	<i>Canadá</i>	<i>América Latina</i>
	1955	1965	1968 *	1968 *	1968 *	1968 *
Inversiones privadas	29 136	81 197	101 900	28 124	31 679	17 077
A largo plazo	26 750	71 044	88 930	24 687	30 476	13 791
Directas	19 395	49 474	64 756	19 386	10 488	11 010
Otras	7 355	21 570	24 174	5 301	10 988	2 781
Activos a corto plazo	2 386	10 153	12 970	3 437	1 203	3 286
Créditos del Gobierno de los 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

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, cit. por Tamames, op. cit., p. 339.

* Datos provisionales.

Cuadro 2

VALOR DE LA INVERSIÓN DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS

EN EL EXTERIOR, POR RAMA DE ACTIVIDADES

(en millones de dólares)

<i>Actividades</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>
Total	11 788	32 765	70 763
Manufacturas	3 831	11 152	29 450
Petróleo	3 390	10 948	19 985
Servicios públicos	1 425	2 548	2 676
Minería y metalúrgica	1 129	3 001	5 635
Comercio	762	2 397	5 832
Otros	1 251	2 709	7 194

Tomado de Chapoy, op. cit., p. 109.

Ello tenía forzosamente que modificar la estructura de las empresas que responden a este rasgo característico del capitalismo contemporáneo. Bajo la denominación genérica de multinacionales (algunos autores consideran más adecuado llamarlas transnacionales) —entendiéndose como tales aquellas empresas que tienen 25% o más de su inversión, producción, empleo o ventas en el exterior—[\[12\]](#) esas empresas tienen filiales ubicadas en diferentes partes del mundo y cubren los más diversos campos de actividades, pudiendo operar simultáneamente en la agricultura o la industria extractiva, en la industria manufacturera, el comercio y los servicios. La procedencia nacional del capital se pierde en un intrincado proceso de asociaciones, fusiones y acuerdos, de tal manera que una empresa ubicada en el país A puede hacer una inversión conjunta con otra en el país B y ésta derivarse hacia el país C, que a su vez la hace rebotar sobre el país A. Encontramos entre

ellas a verdaderos gigantes económicos, cuya producción total supera en muchos casos al producto nacional de la mayoría de los países (ver [cuadro 3](#)).

Cuadro 3

LOS CIEN "PNB" MÁS ALTOS EN 1969, EXCLUYENDO LOS PAÍSES SOCIALISTAS
Y LOS BANCOS COMERCIALES INTERNACIONALES (en millones de dólares)

1. Estados Unidos	931.4	34. IBM	7.2	67. GOODYEAR TYRE & RUBBEN	3.2
2. Japón	164.8	35. CHRYSLER	7.0	68. RCA	3.2
3. Alemania Federal	153.7	36. Corea del Sur	7.0	69. Argelia*	3.2
4. Francia	137.8	37. MOBIL OIL	6.6	70. Marruecos	3.2
5. Reino Unido	108.6	38. Tailandia	6.3	71. SWIFT	3.1
6. Italia	82.3	39. Colombia	6.1	72. Vietnam del Sur**	3.1
7. Canadá	73.4	40. Indonesia*	6.0	73. MCDONNELL DOUGLAS	3.0
8. India	39.6	41. UNILEVER	6.0	74. UNION CARBIDE	3.0
9. Brasil	39.4	42. TEXACO	5.9	75. BETHLEHEM STEEL	2.9
10. Australia	29.9	43. Egipto*	5.7	76. BRITISH STEEL	2.9
11. México	29.4	44. Chile	5.5	77. HITACHI	2.8
12. España	28.7	45. ITT (Y GRINNELL)	5.5	78. BOEING	2.8
13. Suecia	28.4	46. Portugal	5.4	79. Libia*	2.8
14. Países Bajos	28.4	47. Nueva Zelanda	5.3	80. EASTMAN KODAK	2.7
15. GENERAL MOTORS	24.3	48. Perú	5.1	81. PROCTER & GAMBLE	2.7
16. Bélgica-Luxemburgo	22.9	49. GULF OIL	4.9	82. ATLANTIC RICHFIELD	2.7
17. Argentina	19.9	50. WESTERN ELECTRIC	4.9	83. NORTH AMER. ROCKWELL	2.7
18. Suiza	18.8	51. US STEEL	4.7	84. INTERN. HARVESTER	2.6
19. África del Sur	15.8	52. Israel	4.7	85. KRAFTCO	2.6
20. STANDARD OIL NJ	15.0	53. Formosa	4.6	86. GENERAL DYNAMICS	2.5
21. FORD MOTOR	14.8	54. STANDARD OIL CAL.	3.8	87. MONTECATINI EDISON	2.5
22. Paquistán	14.5	55. Malasia	3.7	88. TENNECO	2.4
23. Dinamarca	14.0	56. LINGTEMCO-VOUGHT	3.7	89. SIEMENS	2.4
24. Turquía	12.8	57. DU PONT	3.6	90. CONTINENTAL OIL	2.4
25. Austria	12.5	58. PHILIPS	3.6	91. UNITED AIRCRAFT	2.3
26. ROYAL DOTCH/SHELL	9.7	59. SHELL OIL	3.5	92. BRITISH LEYLAND	2.3
27. Noruega	9.7	60. VOLKSWAGENWERK	3.5	93. Kuwait	2.3
28. Venezuela	9.7	61. WESTINGHOUSE	3.5	94. DAIMLER-BENZ	2.3
29. Finlandia	9.1	62. STANDARD OIL IND.	3.5	95. FIAT	2.3
30. Irán	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. BASF	2.2

* 1967. ** 1968- *** Estimativa 1969. FUENTE: Datos de *Visión* (París), cit. por Levinson, op. cit., p. 109.

Entre las razones que determinan la inversión multinacional, podemos identificar desde luego el factor rentabilidad, es decir, su efecto en la cuota de ganancia de la empresa. Se sabe, por ejemplo, que la tasa de beneficios de las inversiones norteamericanas en el extranjero es aproximadamente el doble de la que obtienen las inversiones internas.[13] Entre los muchos elementos que trabajan para que ello sea así, como la infraestructura de transportes, energía, etcétera, la existencia de materias primas y otros, y pese a la opinión contraria de algunos autores,[14] influye en este sentido el costo de la mano de obra. Es significativo, en este sentido, tener en cuenta las diferencias salariales entre Estados Unidos, por un lado, y Japón y Europa occidental (en el caso de esta última, la tasa salarial ha sido influida en buena medida por la importación de trabajadores extranjeros), así como América Latina y otras zonas subdesarrolladas, hacia donde se han dirigido las inversiones norteamericanas (ver [cuadro 4](#)). Igualmente significativo es el factor mercado, una vez que las filiales de las compañías multinacionales tienen en vista, en primer lugar, el mercado interno disponible, así como los mercados cercanos; volveremos a este punto, más adelante.

Cuadro 4

SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
DE ALGUNOS PAÍSES, 1967.

(EU \$/hora)

Países	Salario promedio
Corea del Sur	0.13
Formosa	0.23
Singapur	0.31
Hong-Kong	0.33
Brasil	0.45
Japón	0.67
Reino Unido	1.16
Australia	1.20
Alemania Federal	1.28
Suecia	1.80
Estados Unidos	2.83

Tomado de Córdoba Chávez, J. A., La política brasileña de exportación de manufacturas, Institut oí Social Studies, Den Haag (Hol.), 1975, mimeo.

FUENTE: Datos de las Naciones Unidas, tomados de Little, J., y otros, Industria y comercio en algunos países en desarrollo. Fondo de Cultura Económica, México, 1975. p. 66.

Con ello, alcanza su plena madurez el mercado capitalista mundial. Como lo dice Granou:

Para ver desarrollarse una verdadera internacionalización del capital, será necesario esperar la modificación de las condiciones de producción, que marcará la finalización de la etapa de la gran industria. Estas nuevas condiciones de producción iban a desarrollarse a través de una explotación *directa* de las desigualdades, o sea, a través de la tasa de ganancia y por consiguiente de las condiciones sociales de producción entre los distintos países, extendiendo el proceso de producción a diferentes países. A partir de entonces, si un capital dado se halla fraccionado entre distintos países, su valorización se realiza, no obstante, directamente a escala mundial, constituyendo así un mercado mundial —de capitales y por

ende, de mercancías— en el que se ha de confrontar la rentabilidad de los diferentes capitales acumulados. Esta internacionalización del mercado permite así la realización del valor de las mercancías directamente a escala mundial, es decir, independientemente de su país de origen y de destino. [15]

Una segunda razón de la expansión de las exportaciones de capital se refiere al fuerte aumento de las industrias de bienes de capital o conexas, como las de material de guerra que ha tenido lugar en Estados Unidos durante el conflicto mundial y en los años inmediatos, y que se ha observado también posteriormente en Europa occidental y Japón. El crecimiento de la producción en ramas como la electrónica, química pesada, máquinas-herramientas y otras ha determinado la necesidad de invertir en la industria manufacturera de otras áreas para crear mercado para ella, así como primero en los países ya desarrollados de Europa y Japón y luego, aunque en menor escala, en las áreas subdesarrolladas — transferir hacia allí parte de la producción misma. Ello explica la constatación de Mandel respecto al hecho de que la producción de bienes industriales tradicionales, como los de la industria textil y siderúrgica por ejemplo, crece a un ritmo mucho más rápido que las ventas mundiales respectivas; este fenómeno no se da, o se da en forma mucho más atenuada, respecto a los productos "nuevos", como los arriba mencionados.[16]

Es evidente que, en las industrias nuevas, el monto de inversión que exige el capital constante, particularmente el capital fijo, apunta a una elevada composición orgánica, que amenaza constantemente a la cuota de ganancia. Se entiende, pues, que las grandes empresas busquen diversificar sus actividades hacia campos de inversión con composición orgánica más baja, como la agricultura o los servicios.[17] Uno de los fenómenos más característicos y menos estudiados de la acumulación capitalista contemporánea es precisamente el hecho de que *el capital busca en forma creciente desplazar el mecanismo de nivelación de la ganancia desde el área de las relaciones entre las empresas*, como ocurría normalmente en la fase del capitalismo competitivo y todavía en buena medida en el capitalismo de la preguerra, *hacia el área de las relaciones intra-empresas*, es decir, entre sus distintas filiales.

Ello se ve acentuado por la reducción del plazo de amortización del capital fijo, como consecuencia de las innovaciones tecnológicas que provocó la guerra mundial y la carrera armamentista posterior, el cual, según Mandel, se habría reducido a la mitad, cayendo de ocho a cuatro años. Movidos por el resorte de la plusvalía extraordinaria los monopolios se ven forzados a remplazar el capital fijo antes de que esté totalmente amortizado. Su exportación hacia áreas de menor desarrollo tecnológico, donde representan todavía innovaciones y se dispone de una fuerza de trabajo remunerada a niveles más bajos, permite que la amortización se complete y mantiene abierto el camino para la renovación tecnológica en los centros capitalistas avanzados.

Es necesario, además, considerar que el progreso tecnológico no incide sólo en la circulación del capital productivo, sino también, y de manera decisiva, en la circulación del capital dinero. Al acortar la rotación del ciclo del capital circulante, las innovaciones tecnológicas, y el consiguiente incremento de la productividad, llevan a que una determina a parte del capital desembolsado resulte superflua para el proceso de producción y se desvincule de éste, a menos que y hasta que se amplíe la escala de la producción.

Expulsado así de la órbita del capital productivo, ese capital no dejará sin embargo de perseguir su valorización y buscará el retorno a la esfera productiva, a través del mercado financiero. Es lo que explica la expansión del mercado de dinero, que se manifestó en el auge bancario ya mencionado y respondió en buena medida de los flujos de la exportación de capital. Al revés de lo que generalmente se supone, éstas no se derivan exclusivamente de la plusvalía generada, sino también de la mecánica misma de la reproducción del capital, es decir, *de la desvinculación del capital dinero desembolsado por efecto de la simple reducción del periodo de rotación*.

Observemos que ello introduce un claro elemento de periodización en el desarrollo financiero de las últimas décadas. Hay que distinguir allí el aumento de la circulación financiera que impulsó el Estado norteamericano, en el periodo inmediato de la posguerra, respaldado por sus ponderables reservas en divisas, y que adoptó incluso en cierto grado la forma de donaciones, y el que se registró en la década pasada, cuyo motor propulsor fueron los bancos privados y el mismo capital productivo constituido o desarrollado en el periodo anterior. Como veremos, esto tendrá incidencia en las relaciones internacionales, llevando a la declinación de la monopolaridad en el mundo capitalista propia de una época en que la acumulación de capital a escala mundial se encontraba bajo la égida y el impulso de un Estado, y a la emergencia de una *integración jerarquizada* de los centros de acumulación,[18] característica del periodo en que el capital privado recupera plenamente las riendas de su propio proceso de valorización.

Como quiera que sea, la expansión y aceleración tanto de la circulación de capital productivo como de la circulación del capital dinero han ido configurando una nueva economía mundial capitalista, que reposa sobre un esquema de división internacional de trabajo distinto al que regía antes de la crisis mundial que mencionamos inicialmente. Pasó el tiempo del modelo simple centro-periferia, caracterizado por el intercambio de manufacturas por alimentos y materias primas. Nos encontramos ante una realidad económica en que la industria asume un papel cada vez más decisivo. Esto es cierto aun cuando el capital industrial se amplía y fortalece en áreas extractivas y agrícolas; lo que es todavía más, cuando consideramos la extensión y diversificación a escala mundial de la industria manufacturera. El resultado ha sido un reescalonamiento, una jerarquización de los países capitalistas en forma piramidal y, por consiguiente, el surgimiento de centros medianos de acumulación —que son también potencias capitalistas medianas—, lo que nos ha llevado a hablar de la emergencia de un subimperialismo.[19] Este proceso de diversificación, que es simultáneamente un proceso de integración, sigue ostentando a su cabeza la superpotencia que la crisis mundial hizo surgir: los Estados Unidos de Norteamérica.

III

América Latina ingresó a esta nueva etapa del desarrollo capitalista en condiciones relativamente favorables, si la comparamos con África y la mayoría de Asia. En el periodo de la crisis mundial de entre guerras, las economías latinoamericanas de mayor desarrollo relativo, como Brasil, México, Argentina, Chile y Uruguay, lograron impulsar proceso de industrialización, que posteriormente se generalizaría a Venezuela, Centroamérica y demás

países. Ello le permitió a Latinoamérica aprovechar los cambios que tenían lugar en la economía capitalista internacional para reforzar su industria manufacturera.

Esto se ilustra por el comportamiento de la inversión norteamericana en la zona. Tras la reducción que experimentó a raíz de la crisis de 1929, y que implicó que su valor cayera de 3.5 mil millones de dólares en aquella fecha para 2.7 mil millones en 1940, la inversión directa norteamericana entra en proceso de recuperación, superando ya en 1950 ligeramente la cifra de 1929. Pero, ahora, con un signo distinto: mientras, en 1929, la inversión directa norteamericana en la industria manufacturera de América Latina no representaba sino el 6.7% del total, en 1950 alcanza ya el 19.1%; este porcentaje irá en aumento, creciendo más rápidamente que la inversión total, para representar en 1967 el 32.3% de la misma (ver [cuadro 5](#)). Tres países se llevan más de dos tercios de ella y, en éstos, la proporción que cabe al sector manufacturero es mucho más elevada que el promedio: 64% para Argentina, 68% para México y 69% para Brasil, en 1968 según datos de la CEPAL.[\[20\]](#)

Cuadro 5

INVERSIÓN DIRECTA NORTEAMERICANA EN AMÉRICA LATINA*
(miles de millones de dólares)

Años	1 ID total	2 ID en el sector manufacturero	3 Relación 1/2 en %
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

* Excluye Cuba y países no miembros de la OEA. ** Preliminar.

FUENTE: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*, 1967.

Observemos de paso que la periodización anteriormente indicada respecto al predominio del capital público y privado en la circulación financiera tiene validez también para la región, aunque con algunos años de retraso. En efecto, el flujo de capitales públicos y privados desde Estados Unidos a América Latina —sin considerar la ayuda militar ni tampoco el flujo inverso por concepto de amortizaciones, intereses, remesa de utilidades, pago de regalías, etcétera (lo que arroja un saldo negativo)— fue de 2.8 mil millones de dólares, en la década de 1960. El capital gubernamental participó allí con el 51%. Sin embargo, si distinguimos dos subperiodos, 1961-65 y 1966-70, observamos que la participación del capital privado se elevó de 45% en el primero a 68% en el segundo.[\[21\]](#)

Esa penetración del capital extranjero en la economía latinoamericana, y en particular en su sector manufacturero, es presentada por algunos autores como un proceso de internacionalización del mercado interno. La expresión se presta a confusión. Aunque sea cierto, entre las décadas de 1920 y 1940, la industria latinoamericana logró, en algunos países, un peso importante en el mercado interno —lo que se conoce como primera fase de la industrialización sustitutiva de importaciones—, el hecho mismo de que se tratara de un

proceso de sustitución indica que ello correspondía a un aumento de la participación de la producción nacional en un mercado ya constituido, y constituido precisamente con un carácter internacionalizado. Lo que caracteriza realmente el periodo de la posguerra es la reconquista de ese mercado por el capital extranjero, pero ya no a través del comercio, sino más bien de la producción. Más que de la internacionalización del mercado interno, se trata de la internacionalización (y la consiguiente desnacionalización) del sistema productivo nacional, es decir, de su integración a la economía capitalista mundial.

Esa integración productiva se da bajo una forma distinta a la que comenzará a operar desde fines del siglo pasado, mediante los llamados “enclaves”, que consistía en la simple anexión de áreas de producción (por lo general extractivas, aunque también agrícolas) a los centros industrializados, quedando esas áreas sustraídas a la estructura productiva nacional, a excepción de las transferencias de valor que le hacían mediante la vía tributaria y, en menor medida, salarial. Ahora se trata de la vinculación de capital extranjero a un sector de la estructura productiva nacional, lo que tiene por contrapartida su desnacionalización en términos de propiedad, aunque no su sustracción a la economía nacional. Conviene señalar que no toda inversión extranjera en la industria reviste ese carácter, ya que puede consistir, como ocurría en el caso del enclave, en un proceso de anexión económica; volveremos luego a este punto.

Siendo innegable el desarrollo del aparato productivo que acarreo la inversión extranjera, es necesario examinar más de cerca su efecto en la economía latinoamericana. Un primer aspecto a considerar es la acentuación del proceso de concentración y centralización del capital de allí derivada. Como señalamos, esto acompaña la ampliación de escala de la acumulación capitalista, siendo un fenómeno natural; sin embargo, por las condiciones económicas de los países avanzados, en que son mayores los niveles tecnológicos y de capital mínimo exigido para la puesta en marcha de la producción, la inversión extranjera, al incidir en una economía más atrasada, provoca de golpe una fuerte concentración del capital y conduce prontamente a la centralización. En Brasil, una muestra de las mayores empresas industriales mostró que el 44.4% de las empresas extranjeras que allí operan ocupan más de 500 personas, porcentaje que, cuando referido a las empresas nacionales, desciende al 13.5%. Por otra parte, de las 1 325 filiales extranjeras en Latinoamérica, sólo el 48.2% son nuevas empresas; el 35.8% son empresas adquiridas y parte del 8% restante resulta de fusiones, ambos casos siendo expresión de la centralización del capital.[22]

Una forma usual, y que gana prestigio creciente entre las multinacionales, es la asociación con empresas locales. Levinson señala al respecto que, a hace dos décadas, casi el 75% de las filiales norteamericanas en el exterior eran de propiedad integral, pero que, actualmente, la proporción es sólo de 40% y tiende a disminuir.[23] Son muchos también los casos en que la propiedad de la empresa es nacional, pero ésta se encuentra ligada a grupos multinacionales por lazos financieros y tecnológicos. Todo ello ha hecho cristalizar en Latinoamérica un estrato de grandes empresas, es decir, un gran capital, cuya superioridad sobre el resto de la clase capitalista es abrumadora. Chile, que no estaba sin embargo, entre los países en que el capital extranjero hubiera penetrado más a nivel de la industria manufacturera, mostraba en 1968 el espectáculo de un conjunto de grandes empresas que, representando el 3% del sector, controlaban el 44% de la ocupación, el 58% del capital y el 52% de la plusvalía generada en la industria; otros datos indican, para la misma fecha, que

menos del 4% de las grandes empresas industriales participaban con un 49% en las ventas totales generadas por el sector manufacturero.[24]

Llevada en estos términos, la industrialización latinoamericana ha tenido una repercusión desfavorable en la creación de empleos. Se ha asistido a un doble proceso: por un lado, las formas de tenencia de la tierra y la introducción de innovaciones tecnológicas en el agro, así como las expectativas de empleo y salario provocadas por la industria manufacturera, han generado fuertes movimientos de migraciones internas y un proceso acelerado de urbanización. Por otra parte, en buena medida por la elevación del nivel tecnológico, aunque también por limitaciones de la tasa de inversión, la masa trabajadora se ha enfrentado a crecientes dificultades para encontrar trabajo. Venezuela, que ingresa a una fase de febril industrialización en la posguerra, ilustra bien el fenómeno: entre 1950-59, la fuerza de trabajo crece en 684 mil personas que buscan empleo, lo cual da una oferta promedio de 67 mil personas por año; sin embargo, el porcentaje de desocupación respecto a la fuerza de trabajo prácticamente se dobla, en la década considerada, pasando de 6.2% en 1959 a 13.7% en 1960.[25] Con mayor o menor intensidad, el fenómeno se repite en toda América Latina y se agrava con el subempleo, o desempleo disfrazado, el cual ha sido estimado, para las zonas urbanas, por la OIT, en cerca de 30 a 40% de la fuerza de trabajo. Las estimaciones para el campo son aún menos precisas y confiables, pero las mismas migraciones hacia los centros urbanos bastarían ya para indicar la magnitud de la sobrepoblación latente que allí se encuentra.

Cuadro 6

SUELDO Y SALARIOS DE LOS OPERARIOS
COMO PORCENTAJE DEL VALOR AGREGADO POR LAS MANUFACTURAS

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
Chile	1963	15
Perú	1963	18
Brasil	1963	18
Irán	1963-64	19
Colombia	1963	21
México	1960	21
Japón	1963	24
Estados Unidos	1963	32
Reino Unido	1963	37

FUENTE: Datos de las Naciones Unidas, tomados de Little, J., y otros, Industria y comercio en algunos países en desarrollo. Fondo de Cultura Económica, México, 1975, p. 66.

La presión de ese inmenso ejército industrial de reserva constituye, sin duda, uno de los factores que presionan sobre el nivel de salarios en la región. Es significativo observar que la participación de los sueldos y salarios de los operarios en el valor agregado del sector manufacturero es, en Brasil, la mitad de lo que representa en Estados Unidos e Inglaterra (ver [cuadro 6](#)). Por otra parte, el número de trabajadores, en todos los sectores, que ganan hasta un salario mínimo, en Brasil, ha ido en aumento en los últimos años (ver [cuadro 7](#)); el aspecto positivo que el fenómeno puede ocultar —la elevación de la remuneración en el

estado artesanal y de la pequeña industria hasta el nivel del salario mínimo y la destrucción de formas mixtas de pago en el campo— se ve neutralizado cuando consideramos el descenso del salario mínimo, en términos reales (ver [cuadro 8](#)).

Cuadro 7

BRASIL: TRABAJADORES QUE PERCIBEN SALARIO MÍNIMO

(en porcentaje)

<i>Año</i>	<i>Hasta un salario mínimo</i>	<i>Más que un salario mínimo</i>
1965	24.3	75.7
1970	40.4	59.6
1972	57.6	42.4

FUENTE: Anuarios Estadísticos, IBGE.

Cuadro 8

BRASIL: INDICE DEL SALARIO MÍNIMO REAL

(1965: 100)

<i>Año</i>	<i>Indice</i>
1961	111.0
1965	100.0
1970	80.3
1972	81.6
1974	78.1

FUENTE: Anuarios Estadísticos, IBGE.

Hay que considerar, finalmente, el impacto del capital extranjero sobre la estructura industrial. Señalamos ya que, en Estados Unidos y luego en los demás países avanzados, se han desarrollado nuevas ramas de producción, que responden en buena medida por el desarrollo de las exportaciones de capital. Aunque muchos de los productos que de allí se deriven, de manera directa o indirecta, resulten francamente suntuarios en las condiciones de América Latina, [\[26\]](#) ha sido en función de ellos que, por conveniencia del capital extranjero, se alteró la estructura productiva. El caso de Brasil es significativo. En 1950, las ramas textiles y de alimentos respondían por el 50% del valor total de la producción; en 1960, esta proporción baja al 36.24% mientras se eleva la participación de la rama material de transporte de 2.28% al 6.7%, de la industria química del 5.13% al 8.85% y de la metalúrgica del 7.51% al 10.4%; en 1970, las ramas textiles y de alimentos contribuían con sólo un 29.49% del total, mientras las otras tres subían al 8.2%, al 10.89% y al 12.47%, respectivamente. [\[27\]](#) Aunque esto aparezca, en abstracto, como natural y bueno, hay que tener presente, para tomar un solo ejemplo, que la rama material de transporte se encuentra fuertemente influida por la industria automotriz, que produce prioritariamente autos de paseo y que se ha constituido en el eje de la expansión económica brasileña de los últimos años, ubicándose en el noveno puesto de la producción mundial e induciendo en forma directa el desarrollo de la producción metalúrgica, química, etcétera. Los datos para Chile indican, a su vez, que, entre 1960 y 1967, mientras la rama material de transporte crecía a un promedio anual de 16.7%, la rama vestuario y calzado tenía un promedio anual de crecimiento de sólo 1.4%, inferior a la tasa de crecimiento demográfico. [\[28\]](#)

Es natural que, en estas circunstancias, el desarrollo industrial latinoamericano tendiera a apoyarse en la expansión del mercado constituido por los grupos de ingresos altos y medianos, divorciándose por tanto de las necesidades de consumo de las masas. La extremada concentración del ingreso que rige en la región es la contrapartida necesaria de la estratificación que se ha ido verificando a nivel del aparato productivo. Esto hizo, además, indispensable la intervención directa del Estado, que no sólo actúa como creador de demanda, sino que suprime obstáculos a la realización de la producción e incluso la incentiva artificialmente, absorbiendo parte de los costos.[29] Con todo, la industria latinoamericana es incapaz de satisfacerse con el mercado interno y cuenta con limitaciones estructurales para proceder a ampliarlo en forma acelerada. Se le impone, pues, abrirse al exterior, lo que ha convertido la exportación de manufacturas en la consigna más sentida del gran capital extranjero y nacional en América Latina.

IV

Trátase de un fenómeno reciente, que sólo gana importancia a partir de la segunda mitad de la década pasada. En efecto, algunos estudios señalan que, hacia 1965, las empresas extranjeras ubicadas en Latinoamérica destinaban el 93% de su producción a las ventas locales, quedando sólo un remanente de 7% para la exportación; la proporción se había mantenido *grosso modo* en estos términos, desde 1957.[30] Ello concuerda con la situación del país donde el cambio de tendencia ha sido más acentuado: Brasil; en 1964, sus exportaciones de manufacturas sumaban menos de 100 millones de dólares y no representaban sino un 7% del total de sus exportaciones.[31]

Cuadro 9

BRASIL: EXPORTACIONES TOTALES Y DE MANUFACTURADOS

Año	Valor de exportaciones totales (en millones de dólares)	Índice 1968: 100	Valor de exportaciones de manufacturas (millones de dólares)	Índice 1968: 100	Partic. 3/1 en %
	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

FUENTE: Datos de FGV: *Cuentas Nacionales* y CIEF-IPEA: *Comercio Exterior do Brasil*, tomados de Von Doellinger, op. cit.

Desde entonces, para Brasil, las cosas han cambiado sustancialmente. En 1972, sus exportaciones de manufacturas alcanzaban ya a los mil millones de dólares, lo equivalente a la cuarta parte de sus exportaciones totales (ver [cuadro 9](#)); se han registrado casos como el de Mozambique, hacia el cual las exportaciones brasileñas de manufacturas se multiplicaron por más de diez en tres años, pasando, entre 1968 y 1970, de 92 a 968 mil dólares. El papel desempeñado allí por las filiales de los grupos multinacionales ha sido

relevante. En 1967, una de cada cuatro empresas extranjeras en Brasil exportaba manufacturas; la relación aumentó de una para tres en 1969. En este último año, las exportaciones de manufacturas provenientes de empresas extranjeras alcanzó el 43% de las exportaciones totales del sector; en las ramas de maquinaria y vehículos, esa participación fue del 75%.[32] Con menos intensidad, el fenómeno se presenta también en otros países de grado de desarrollo relativo similar, como México y Argentina, pero también en países de menor desarrollo, como El Salvador.

Se tiende muchas veces a confundir la exportación de manufacturas con el concepto de subimperialismo. Desde luego, éste implica la exportación de manufacturas, así como la lucha por mercados se encuentra también presente en el concepto de imperialismo. Sin embargo, el modo mismo mediante el cual se realiza la exportación de manufacturas, o sea la forma que asume el fenómeno, señala ya diferencias, que apuntan al hecho de que no basta exportar manufacturas para ser un país subimperialista. Es significativo observar que una de las formas de exportación de manufacturas que se registra en México y que predomina en Filipinas, Corea del Sur, Hong Kong —la de las maquiladoras, mediante la cual plantas ubicadas en territorio nacional terminan o ensamblan partes y componentes recibidos desde plantas extranjeras y los devuelven a éstas para el proceso final— está lejos de generar tendencias subimperialistas, en la medida en que no se presenta para el país donde opera la industria de maquila la necesidad de bregar por la conquista de mercados. La característica esencial de la maquila es la de ser una fase del proceso de producción referida al ciclo de reproducción de un capital individual, que se realiza en un ámbito nacional ajeno a aquél en el que dicho ciclo tiene lugar. Esto implica que —como pasaba en la antigua economía de enclave— un determinado factor de producción (en este caso, la fuerza de trabajo) es sustraído a la economía dependiente e incorporado a la acumulación capitalista de la economía imperialista, configurando pues un caso de *anexión económica*. La razón por la cual hay que diferenciar esta situación de la que da lugar al subimperialismo se entenderá mejor cuando analicemos la incidencia de lo nacional en el proceso de internacionalización del capital.

Algunos autores cuestionan también la significación de las exportaciones de manufacturas desde el punto de vista de las necesidades de realización de la producción. Ese cuestionamiento suele hacerse tanto sosteniendo la inexistencia de problemas de realización para la producción capitalista en general, y la brasileña en particular,[33] como —para los que no niegan las dificultades que generan para la expansión del mercado interno en Brasil la superexplotación del trabajo y la distribución regresiva del ingreso— poniendo el énfasis en la demanda generada por las capas medias y el Estado.

Respecto a la primera objeción, hemos señalado ya, en otra ocasión, que quienes sostienen la imposibilidad de problemas de realización en el sistema capitalista no hacen sino confundir burdamente a Marx con Say. Cuando Marx demuestra, en el libro II de *El Capital*, cómo la producción se resuelve en la realización, se sitúa al más alto nivel de abstracción y trata simplemente de determinar las leyes que rigen la reproducción y la circulación del capital en su conjunto. No pretende en lo más mínimo derivar de allí —esto lo deja a los apologistas burgueses— la inexistencia de problemas de realización en el sistema y, bien al contrario, da varias indicaciones respecto a ellos, a lo largo de su obra. Es Lenin quien corta de manera más tajante la discusión.

La cuestión de la realización —escribe— es un problema abstracto, vinculado con la teoría del capitalismo en general. Que tomemos un solo país o el mundo entero, las leyes fundamentales de la realización descubiertas por Marx son siempre las mismas. El problema del comercio exterior o del mercado exterior es un problema histórico, un problema de las condiciones concretas del desarrollo del capitalismo en tal o cual país, en tal o cual época. [Tras indicar que] todas las otras leyes del capitalismo descubiertas por Marx representan [...] únicamente un ideal del capitalismo, pero nunca su realidad. [Lenin prosigue:] De esta teoría [de la realización, RMM] se deduce que, *aún* cuando la reproducción y la circulación del conjunto del capital fuesen uniformes y proporcionales, no podrá evitarse la contradicción entre el aumento de la producción y los límites restringidos del consumo. [Y concluye:] *Además*, el proceso de realización no se desenvuelve en la realidad según una proporción idealmente uniforme, sino sólo a través de dificultades, de “fluctuaciones”, de “crisis”, etcétera.[34]

El intentar contraponer la salida al exterior con la demanda que crean las capas medias o el Estado —directamente, como comprador e, indirectamente, mediante sus gastos productivos e improductivos— resulta también estéril. En trabajos anteriores,[35] no sólo habíamos ya subrayado la importancia de esos dos tipos de demanda en el esquema de realización subimperialista, sino que indicamos también *sus límites*. Pero, aunque no adelanten mucho respecto a lo que ya se sabía, hay tesis derivadas de esa contraposición que pueden resultar dañinas, llevando agua al molino de los que, desde una u otra posición, ideologizan al sistema capitalista brasileño. Es lo que ocurre con la llamada “tercera demanda”, a que recurre Salama,[36] siguiendo las huellas de algunos autores brasileños.

Es cierto que Salama afirma que esa “tercera demanda” se deriva de una redistribución del ingreso “en detrimento de la clase obrera” (prefiriendo situarse en el plano de la distribución y no de la formación del ingreso, con lo que elude la cuestión de la superexplotación del trabajo). Sin embargo, la expresión misma “tercera demanda” confunde, en la medida en que oscurece el hecho de que el consumo individual, en una economía capitalista, sólo puede generarse de dos fuentes: el salario y la plusvalía, entendiéndose aquí al salario como la remuneración por excelencia de la clase obrera. Además, da la base para negar (más bien, la expresión parece haber sido forjada *ex profeso* para esto) la escisión en la esfera de la circulación de mercancías entre el consumo de la clase obrera y el que surge de la plusvalía no acumulada.[37] Es así como, tras indicar que su “tercera demanda” incluye a los grupos medios y sectores de la clase obrera (los “trabajadores más calificados”), Salama afirma que “la recomposición del empleo industrial permite *así atenuar la incomunicación que existe entre las dos esferas de consumo*”, para concluir que “*es falso* querer realizar una incomunicación absoluta entre los dos mercados...” (las cursivas son de Salama).

Hagamos a un lado los dos mercados, que acaban siendo tres, y la incomunicación entre ellos, que existe y no existe, para señalar que, a un cierto nivel de abstracción, es necesario determinar con precisión los factores que originan los fenómenos económicos; ello es lo que autoriza a los autores marxistas a hablar de “bienes salario”, aunque sea evidente que, obrero o burgués, todos los consumen. Si la demanda suntuaria es sostenida fundamentalmente por la clase capitalista y por la pequeña burguesía media y alta, es a ellas que tal demanda debe atribuirse, y no a aquel contingente de obreros —mayor o menor, según la fase del ciclo— que pueda tener acceso a la misma.[38]

Tomemos un ejemplo referido a Brasil. Datos oficiales para el personal de diez ramas de la industria de São Paulo indican que, en 1969, el 94.29% estaba constituido por trabajadores no especializados, que percibían menos de dos salarios mínimos (señalamos ya el deterioro sufrido por el salario mínimo), y que los de nivel superior (donde se incluían, por lo demás, hasta los gerentes) no llegaban al 1% del total, percibiendo casi 15 veces el salario mínimo (ver [cuadro 10](#)). Es este pequeño porcentaje (cerca de 7 500 personas sobre más de un millón) el que puede asimilarse a la demanda correspondiente a la esfera alta de la circulación, de manera permanente; la proporción del estrato medio capaz de acceder parcialmente a la misma varía según la fase del ciclo, como ya indicamos; sin embargo, teniendo en vista que el nivel medio de consumo es bajo y el hecho de que, en promedio, las remuneraciones de ese estrato son apenas 2.6 veces mayores que la remuneración media total, no es aventurado suponer que en las condiciones concretas de Brasil, esa proporción, aún en fase de prosperidad, como 1969, tiende a ser muy pequeña.

Cuadro 10

SÃO PAULO: DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL EMPLEADO EN DIEZ RAMAS INDUSTRIALES, POR GRADO DE ESPECIALIZACIÓN Y NIVEL SALARIAL, 1969

<i>Grado de especialización</i>	<i>Número de personas</i>	<i>%</i>	<i>Remuneración mensual media (cruzeiros)</i>	<i>Relación entre remuneración y salario mínimo</i>
No especializados	944 886	94.29	302.82	1.9
Nivel medio	49 804	4.97	901.20	5.8
Nivel superior	7 416	0.74	2 298.56	14.7
TOTAL	1 002 106	100.00	347.21	2.2

1] Las ramas son: productos alimenticios, textil, vestuario y calzado, papel y cartón, química y farmacéutica, artículos de plástico, minerales no metálicos, metalúrgica, mecánica y material eléctrico y electrónico, y construcción y reparación de vehículos.

2] La agrupación por estratos se hace a partir de las funciones. desempeñadas por el personal en la empresa.

3] El salario mínimo en São Paulo, en 1969, era de 156.00 cruzeiros.

FUENTE: Datos del Departamento Nacional de Mano de Obra, tomados de Pastore, J., y Lopes, H. C., op. cit., cuadros 3.1, 3.5 y 4.4.

Habría otros aspectos a considerar en los planteamientos de Salama, que no vienen aquí al caso.^[39] Pero es preferible, para verificar la validez del argumento que niega al capitalismo brasileño la necesidad de recurrir al mercado externo para expandir y realizar su producción, tomar el caso significativo de una rama productora de bienes de consumo corriente: la de vestuario y calzado. Típica rama tradicional, de crecimiento vegetativo, aun considerando como año base a un año de crisis, 1965, el índice de producción no va más allá de 112.9 en 1970, registrándose el caso de 1969 —ya en plena prosperidad— en que cayó a 95.7.^[40] Y, sin embargo, ese modesto crecimiento *no va referido al mercado interno*. Aprovechando los incentivos a la exportación (ver [cuadro 11](#)), los fabricantes se lanzan al mercado externo (fundamentalmente el norteamericano). De 2.6 millones de dólares, *que ya exportaban en 1969*, pasan a 11.3 en 1970, a 43.2 en 1971 y a 88.9 millones de dólares en 1972, saltando del discreto 18o. lugar que ocupaban en la pauta de exportación de manufacturas, en 1967, al 5o. lugar, en el último año considerado. Observemos de paso que, sobre las diez ramas industriales de São Paulo mencionadas

arriba, para 1969, es la de vestuario y calzado la que presentaba remuneraciones más bajas, ocupando el último lugar de la escala, con un salario medio igual a 1.5 veces el salario mínimo e inferior, por tanto, al promedio total (2.2 veces el salario mínimo).[41] Recientemente, ante las medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos, los exportadores de calzado han presionado al gobierno brasileño para que les otorgue mayores facilidades para exportar, afirmando: “El mercado interno no tendría condiciones para absorber más que 30 o 40% de toda la producción nacional que es destinada al mercado externo.” [42]

Cuadro 11

BRASIL: EFECTO TEÓRICO DE LOS INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN
DE MANUFACTURAS, 1972

Precio de venta en el mercado interno, sin impuesto de venta	100.00
Deducciones directas	
Exención total de impuesto a las ventas	16.00
Créditos fiscales: impuesto sobre ventas y consumo	13.40
Crédito sobre el impuesto a la venta	1.00
	30.40
Deducciones indirectas	
Ahorros en mercadeo	17.00
Exención del impuesto al ingreso	3.00
Reducción de los costos de financiamiento	2.00
Utilización de capacidad excedente	2.00
Exención de impuesto de importación (“draw-back”)	1.00
Exención de otros impuestos	0.20
	25.20
Total de deducciones	56.60
Otros costos	
Empaque y derechos de puerto	2.80
Precio final FOB	46.20
Reducción final del precio de venta	53.80

Cálculo de Pinto Bueno Neto, F. P., “Exporta of Manufactured Goods: Effects of Incentives of Formationa of Selling Pricea”, en *Brazilian Business*, enero, 1973.
Tomado de Córdova Chávez, op. cit.

V

Hemos definido, en otra oportunidad, al subimperialismo como la forma que asume la economía dependiente al llegar a la etapa de los monopolios y el capital financiero. El subimperialismo implica dos componentes básicos: por un lado, una composición orgánica media en la escala mundial de los aparatos productivos nacionales y, por otro lado, el ejercicio de una política expansionista relativamente autónoma, que no sólo se acompaña de una mayor integración al sistema productivo imperialista sino que se mantiene en el marco de la hegemonía ejercida por el imperialismo a escala internacional. Planteado en estos términos, nos parece que, independientemente de los esfuerzos de Argentina y otros países por acceder a un rango subimperialista, sólo Brasil expresa plenamente, en Latinoamérica, un fenómeno de esta naturaleza.

A falta de datos más precisos, la composición orgánica de capital de una nación puede inferirse de la participación de su producto manufacturero en el producto interno bruto. Cálculos de la UNCTAD, para mediados de la década pasada, referentes a 92 países subdesarrollados, muestran que, excluyéndose naturalmente Yugoslavia (por lo demás, el único país socialista contemplado), así como Filipinas (dado el predominio allí de la industria de maquila), sólo seis países presentaban, bajo este aspecto, un índice de participación igual o superior a 25%. Entre ellos, los tres países latinoamericanos de mayor desarrollo relativo, respecto a los cuales se han registrado —desde el punto de vista estrictamente económico— rasgos subimperialistas: Brasil, Argentina y México. Irán constituye, junto con Brasil, un caso típico de subimperialismo; algo similar podría decirse de Israel. España, por factores históricos y su misma ubicación geográfica, goza de una situación muy particular, para ser comparada con los demás (ver [cuadro 12](#)).

Cuadro 12

PARTICIPACIÓN DEL SECTOR MANUFACTURERO
EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE ALGUNOS PAÍSES
(en porcentaje)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
Argentina	1965	34
México	1965	29
Brasil	1964	27
Irán	1963	29
Israel	1965	25
España	1964	26

FUENTE: UNCTAD, tomado de Tamames, op. cit., pp. 69 y ss.

El subimperialismo brasileño no es sólo la expresión de un fenómeno económico. Resulta en una amplia medida del proceso mismo de la lucha de clases en el país y del proyecto político, definido por el equipo tecnocrático-militar que asume el poder en 1964, aunados a condiciones coyunturales en la economía y la política mundiales. Las condiciones políticas se relacionan con la respuesta del imperialismo al paso de la monopolaridad a la integración jerarquizada, que ya mencionamos, y más específicamente su reacción ante la revolución cubana y el ascenso de masas registrado en América Latina en la década pasada; no nos detendremos ahora a analizar estas cuestiones. Las condiciones económicas se relacionan con la expansión del capitalismo mundial en los años sesenta y su particular expresión: el *boom* financiero.

Señalamos que el *boom* empieza a mediados de la década pasada, pero en un principio esto afectó poco a los países subdesarrollados. Es a partir de 1970 que el flujo de capitales privados, en particular de euromonedas, se desplazó hacia éstos. Brasil se puso en la primera fila, entre sus receptores, en el momento mismo en que el mercado de euromonedas doblaba, en menos de cuatro años, sus disponibilidades: de 45 mil millones de dólares, en 1969, a 82 mil millones, en la mitad de 1972.^[43]

La estructura institucional y jurídica brasileña para atraerse el flujo de dinero había empezado a armarse desde que asumiera el régimen militar. En 1965, se amplió el régimen proporcionado al capital extranjero, mediante la modificación de la Ley No. 4131, de 1962,

que le proporcionaba ya condiciones bastante ventajosas, y se abrió la puerta para la contratación de préstamos en dinero entre empresas extranjeras y locales. A partir de 1967, nuevas medidas facultaron a los bancos comerciales y de inversión tomar y repasar a empresas en el país créditos para financiar su capital fijo y de giro. Surge entonces un verdadero mercado de capitales en el país.[44]

Mientras se expandía el crédito bancario al sector privado, así como el extrabancario, asegurado por las compañías de financiamiento e inversión,[45] el capital extranjero afluía en masa. Los créditos gubernamentales o de instituciones internacionales, aunque aumentando en volumen, perdieron relativamente importancia ante el capital privado. Entre 1966 y 1970, su participación había sido de 26.3% en el financiamiento externo, pero ésta bajó para 15.6% en 1971 y 9.2% en 1972. Mientras tanto, la inversión extranjera a mediano y largo plazo, que sumara 1 028 millones de dólares en 1966-70, crecía en progresión geométrica: 2 319 millones en 1971 y 4 788 millones de dólares en 1972; el ítem que presenta un aumento más espectacular fue el de los préstamos y financiamientos en moneda, que pasaron de 479 a 1 379 y a 3 485 millones de dólares en los periodos señalados. Al revés de los créditos externos oficiales, encauzados hacia las inversiones en infraestructura e industrias básicas, la casi totalidad (el 82.3% del total del rubro) del capital privado se dirigió a la industria manufacturera, particularmente a las ramas mecánica, material eléctrico y comunicaciones, material de transporte, química, hule, farmacéutica y metalúrgica.[46]

Se entiende, pues, la necesidad de asegurar la plena circulación del capital así invertido, es decir, de abrir camino a su realización. Señalamos ya que el Estado intervino activamente en este sentido, creando o subsidiando la demanda (interna y externa) para la producción. Se ocupó, también, de asegurar campos de inversión en el exterior, mediante operaciones de las empresas estatales, créditos intergubernamentales o garantías a operaciones privadas en países de América Latina y África. Lanzado en la órbita del capital financiero internacional, el capitalismo brasileño haría todo por atraerse el flujo monetario, aunque no fuera capaz de asimilarlo íntegramente en tanto que capital productivo y debiera reintegrarlo al movimiento internacional de capitales. Con ello, a su estilo dependiente y subordinado, Brasil entraría en la etapa de exportación de capital,[47] así como a la rapiña de materias primas y fuentes de energía en el exterior, como el petróleo, el hierro, el gas.

Es natural que, sobre la base de esa dinámica económica, Brasil ponga en práctica una política de potencia. Pero reducir el subimperialismo a esta dimensión y pretender remplazar el concepto mismo de subimperialismo por el de subpotencia[48] no hace sino empobrecer la realidad compleja que tenemos ante nuestros ojos y no permite entender el papel que desempeña hoy día Brasil en el plano internacional. El subimperialismo brasileño implica una política de subpotencia; pero la política de subpotencia que practica Brasil no nos da la clave de la etapa subimperialista en que éste ha entrado.

Sin embargo, el recurso a esa categoría de análisis internacional nos remite a un hecho que se pierde frecuentemente de vista, en los análisis económicos: el de que el proceso de internacionalización del capital no implica ni mucho menos la pérdida de vigencia ni conduce a la desaparición progresiva de los Estados nacionales. Esto es así, antes que nada, porque la internacionalización del capital —base objetiva de la integración de los sistemas

productivos— no constituye un proceso unívoco y uniforme, exento de contradicciones. Suponer lo contrario llevó, en el pasado, a tesis erróneas como la del superimperialismo, que Lenin y Bujarin combatieron con vigor.

Bujarin, en particular, enfatizó el hecho de que la internacionalización del capital no puede considerarse independientemente de su *nacionalización*, estableciendo precisamente sobre esa contradicción la estructura de las dos primeras partes de su estudio clásico sobre el tema.^[49] El juego dialéctico del proceso de internacionalización-nacionalización es puesto por él de manifiesto, al escribir:

El proceso de organización [del sistema de producción mundial]... tiende a salir del marco nacional; pero entonces aparecen dificultades mucho más serias. En primer lugar, es bastante más fácil vencer la concurrencia en el terreno nacional que en el mundial (las ententes internacionales se forman generalmente sobre la base de monopolios nacionales ya constituidos); en segundo, la diferencia de estructura económica y, por consiguiente, de gastos de producción vuelve onerosas las ententes para los grupos nacionales avanzados, y en tercero, la aglomeración con el Estado y sus fronteras constituye por sí misma un monopolio cada vez mayor, que asegura provechos suplementarios.^[50]

Para Bujarin, ese proceso implicaba que la internacionalización de la vida económica tuviera como contrapartida "la tendencia a la formación de grupos nacionales estrechamente cohesionados, armados hasta los dientes y listos a todo momento a lanzarse unos sobre otros", en virtud de la supeditación o absorción de los Estados más débiles o atrasados a los centros imperialistas.^[51] El periodo de la historia mundial que llevó a la guerra de 1939 confirmó lo correcto de esa previsión, así como la nueva etapa que se abrió al terminar el conflicto, que revisamos brevemente al comienzo de este trabajo, mostró cuán poderosa es la tendencia integradora del capitalismo contemporáneo. Pero, al acarrear un mayor desarrollo capitalista en las zonas subordinadas, como América Latina, la integración hizo que se manifestaran también en ellas con mayor fuerza sus contratendencias, en particular la que trabaja en el sentido de reforzar a los Estados nacionales.

Al hablar de contratendencias, no debemos ser llevados a error. El reforzamiento del Estado nacional en los países dependientes actúa, de hecho, como uno de los elementos que, de manera contradictoria, aseguran el desarrollo de la integración de los sistemas de producción. Desde el punto de vista económico, el capital exportado por los países imperialistas a las zonas dependientes exige allí del Estado nacional una capacidad creciente en materia de obras de infraestructura, defensa del mercado interno, negociaciones financieras y comerciales con el exterior, financiamiento interno y creación de condiciones políticas (en particular en el terreno laboral) favorables a la inversión extranjera. Si la exportación de capital desde la nación imperialista marca el momento en que se expresa en forma pura la tendencia del capital a internacionalizarse, su conversión en capital productivo en el marco de una economía nacional determinada representa el de su negación, al pasar a depender ese capital de la capacidad de esta economía —y por ende del Estado que la rige— para garantizar su reproducción. La excepción (una vez que los enclaves de producción de materias primas están dejando de serla, como lo muestra el caso del petróleo, en el que se ha acentuado el papel de los Estados nacionales dependientes en la reproducción del capital) la constituye el capital que opera en la industria de maquila, el

cual no se integra efectivamente a la economía nacional en que se encuentra, sino que sigue incorporado directamente al capital matriz, con sede en la economía imperialista. El hecho de que el capital invertido en la maquila utilice mano de obra de la economía dependiente tiene, prácticamente, el mismo efecto que si esa mano de obra fuera trasladada físicamente a la economía imperialista, para ser allí explotada por el capital matriz.

Por lo demás, no son sólo los intereses del capital extranjero "nacionalizado" los que determinan el reforzamiento del Estado nacional dependiente. Interviene aquí otro elemento contradictorio, surgido de los conflictos de intereses entre el capital nacional y el capital extranjero.[52] No se trata de retomar la vieja tesis sobre el antagonismo entre la burguesía nacional y el imperialismo, aunque, a niveles inferiores de la burguesía nacional y con carácter marcadamente secundario, se observen contradicciones en este sentido.[53] El problema de fondo es otro: precisamente por asumir conscientemente la decisión de someterse a la tendencia integradora que le imponen los centros imperialistas, la burguesía de los países dependientes necesita concentrar y organizar sus fuerzas para hacerlo con provecho. Sus desventajas ante la burguesía imperialista son demasiado grandes para que ella quiera ir directamente a la negociación con ésta, y es por lo que opta por el reforzamiento del Estado nacional como instrumento de intermediación. Esto, aunado a la acentuación del proceso de concentración y centralización del capital que se verifica en las economías dependientes, al que hicimos referencia anteriormente, conduce a que el fenómeno de "aglomeración" del capital con el Estado nacional, a que alude Bujarin, se reproduzca en estos países, involucrando tanto al capital nacional como al extranjero.

Hay que evitar aquí el razonamiento mecanicista: el producto de esa aglomeración no es el avasallamiento puro y simple del Estado por el capital. Aunque sea evidente que el Estado se convierte en lo que Bujarin llama "trust capitalista nacional", el hecho mismo de que él sea llamado a ordenar y arbitrar la vida económica (hasta donde su arbitrio es compatible con su subordinación a los Estados imperialistas) lo pone en una situación en que se acentúa su *autonomía relativa* ante los distintos grupos capitalistas. El fenómeno del moderno Estado militar latinoamericano tiene allí su explicación, en una amplia medida (constituyéndose la contrarrevolución imperialista en la región en la otra vertiente de su análisis).

Ha sido en función de ello como el Estado brasileño ha podido plantearse el proyecto, no de una estructura subimperialista, sino de una *política* subimperialista, con un grado de racionalidad muy superior al que podía conferirle el capital nacional y extranjero que opera en Brasil. Ha sido esto también lo que le permite compulsionar a los grupos capitalistas a implementar ese proyecto, tanto en atención a los intereses económicos de esos grupos mismos, como en atención a los intereses políticos (se podría decir, si se quisiera, los intereses de potencia) que expresa la élite tecnocraticomilitar que detenta el control del aparato estatal. En un grado mucho más acusado que en Brasil, este fenómeno se había ya registrado en la Rusia zarista, como lo señaló Rosa Luxemburgo.[54]

Más allá de ser una categoría analítica, el subimperialismo es un fenómeno histórico y, en tanto que tal, su estudio exige el examen detenido de su proceso de desarrollo. No tenemos aquí la intención de continuar ese estudio, del que presentamos los resultados en trabajos anteriores. Nos parece útil, sin embargo, indicar que la nueva crisis capitalista, en cuyo

seno nos encontramos, constituye un punto de referencia obligado para el mismo. En este sentido, habría que dedicar particular atención a los dos planteamientos globales con que Estados Unidos ha tratado de hacerle frente a la crisis: el que se expresa a través de la multipolaridad, puesto en práctica mediante la política exterior que quedó marcada por la figura del ex-secretario de Estado Henry Kissinger, y la que establece un retorno a la monopolaridad, tal como se encuentra colocada hoy por la Administración Carter. Es en ese contexto como se puede entender la dinámica subimperialista de Brasil en los últimos cinco años y, en particular, los márgenes de acción con que cuenta el Estado brasileño para llevar adelante su proyecto.

Como quiera que sea, cualquier estudio sobre la manera como incide la crisis capitalista en la realidad mundial que se ha ido forjando en la posguerra exige la profundización de nuestro conocimiento sobre esa realidad misma, es decir, sobre su naturaleza y sus tendencias. Es ilusorio creer que la economía capitalista mundial podrá volver atrás y restablecer la situación existente hace veinticinco años. El desarrollo mismo de la crisis, cuyo término aún no se avizora, al agravar las contradicciones del sistema, intensifica la acción de los factores que trabajan por la conformación de una nueva economía, cuyos resultados empiezan ya a perfilarse ante nuestros ojos. Cuanto más capaces seamos de entender esos resultados durante el proceso de su gestación, y antes pues que cristalicen, tanto más condiciones tendremos para proporcionar medios de intervención activa en la crisis a las fuerzas sociales que luchan en nuestros países por la superación del atraso y la dependencia, y por ende por la supresión del capitalismo.

Toda crisis capitalista profunda abre posibilidades para que esa suprema hazaña tenga lugar o, por lo menos, para que sea seriamente planteada. No hay razón alguna para sostener que, en el curso de la actual crisis, los pueblos de América Latina deban proceder de otra manera.

Notas

[1] Hudson, M., *Superimperialismo. La estrategia económica del imperialismo norteamericano*. Ed. Dopesa, Barcelona, 1973, p. 88.

[2] Ibid., p. 78.

[3] Granou, A., *La nueva crisis del capitalismo*. Ed. Periferia, Buenos Aires, 1974, p. 83.

[4] Hudson, op. cit., p. 97.

[5] Tamames, R., *Estructura económica internacional*. Ed. Alianza, Madrid, 1974, p. 111.

[6] U.S. House of Representatives, Committee on Banking, Currency and Housing, *Financial Institutions and the National Economy. Discussion Principles*, noviembre, 1975.

[7] Mandel, E., *Tratado de economía marxista*. Ed. Era, México, 1975, t. II, pp. 15 y ss.

[8] Cf. Kolko, G., *Los Estados Unidos y la crisis mundial del capitalismo*. Ed. Avance, Barcelona, 1975, p. 50.

[9] Datos tomados de Levinson, C., *Capital, inflação e empresas multinacionais*. Ed. Civilização Brasileira, Río de Janeiro, 1972, pp. 62 y ss.

[10] Ibid.

[11] Hymer, S., *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*. Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972, p. 105.

[12] La definición es de Sydney y Damm, cit. por Chapoy, A., "Las empresas multinacionales y América Latina", en *Corporaciones multinacionales en América Latina*. Ed. Periferia, Buenos Aires, 1973.

[13] *U.S. News and World Report*, Washington, 17 de diciembre, 1972, p. 84. De acuerdo a un estudio reciente, la tasa general de ganancia de las corporaciones manufactureras en Estados Unidos fue de 12% al año en el periodo 1947-1959, de 11.2% en la década siguiente y de 11.5% durante 1970-1974, mientras que las tasas de ganancia de las inversiones norteamericanas en el exterior, en el periodo 1950-1974, variaron de 11.5% a 23%, aunque en regiones como América Latina fueron más frecuentes las tasas entre 20 y 25%. Véase Kolko, G., *Main Currents in Modern American History*, Harper & Row, Nueva York, 1976, pp. 337 y 381.

[14] Véase, por ejemplo, Hamza Alavi, "Old and New Imperialism" en *The Socialist Register*. Monthly Review Press, Nueva York, 1965.

[15] Op. cit., p. 64. Granou exagera la incidencia del fenómeno, puesto que la realización del valor de las mercancías directamente a escala mundial sólo se da en los segmentos de mercado totalmente internacionalizados, como es el caso del petróleo, el cobre, etcétera. En una amplia medida, el mercado mundial sigue siendo el agregado y la resultante de los distintos mercados nacionales. Es precisamente la internacionalización imperfecta del mercado mundial lo que asegura la persistencia de las desigualdades a que alude Granou.

[16] Op. cit., pp. 105 y ss.

[17] Entre los servicios, se destacan en este contexto los de tipo financiero y de transferencia de tecnología vía mercado de patentes, mediante los cuales el capital se valoriza eludiendo totalmente el paso por el ciclo del capital productivo.

[18] Coincidiendo con Hymer en lo que se refiere al doble proceso de centralización y jerarquización que caracteriza a la internacionalización del capital, preferimos utilizar el concepto de integración jerarquizada, en la medida en que no lleva implícita la subestimación de lo político presente en Hymer. Véase, de éste, op. cit., pp. 119 y ss.

[19] Véase mi libro *Subdesarrollo y revolución*. Ed. Siglo XXI, México, 1974, 5a. ed.

[20] Ver Pinto, A., *Inflación: raíces estructurales*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 334.

[21] Ibid., pp. 389 y ss.

[22] Fajnzylber, F., "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en *Corporaciones multinacionales...*, op. cit., pp. 25 y ss.

[23] Op. cit., p. 105.

[24] Ver mi libro *El reformismo y la contrarrevolución*. Estudios sobre Chile. Ed. Era, México, 1976, pp. 66 y ss.

[25] Datos de la Oficina Central de Coordinación y Planificación de Venezuela.

[26] Consideramos suntuario al producto a cuyo consumo no tienen acceso, en grado significativo, las masas trabajadoras. Para operacionalizar el concepto, se puede partir de la distribución tradicional del ingreso por tramos y considerar como suntuarios los productos que no son consumidos sino por los grupos que integran el tramo superior de 20%.

[27] Datos tomados de los Censos Industriales de Brasil.

[28] Datos de la Corporación de Fomento de Chile.

[29] La relación entre los gastos del gobierno y el producto interno bruto, en Brasil, muestra un aumento acelerado en la posguerra: de 12.5% que representaba en 1920 y 17.1% en 1947, saltó a 34% en 1969. En este último año, esa relación es de 50%, si agregamos los gastos de las empresas gubernamentales federales y aún sin considerar los gastos de los gobiernos municipales y sus empresas. Datos citados por Bauer, W., y otros, "As modificações do papel do estado no economia brasileira": en *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n. 4, Río de Janeiro, diciembre de 1973, pp. 898, 904 y 905. Respecto a los incentivos gubernamentales, pueden ejemplificarse con lo que se señala adelante en relación al Apéndice, cuadro 9.

[30] Datos citados por Fajnzylber, op. cit., p. 39.

[31] FGV: *Cuentas Nacionales*.

[32] Fajnzylber, op. cit., p. 41.

[33] Uno de los argumentos esgrimidos en este sentido es el de que el valor de las exportaciones de manufacturas no supera, en los años 1967-1969, el promedio anual de un 3% respecto al valor del producto industrial brasileño; véase Cardoso, F. H., "Las contradicciones del desarrollo asociado", en *Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación*, n. 113-115, Caracas, junio-agosto de 1973. Pese a lo inadecuado del periodo elegido y al hecho de que, si se siguiera la evolución de ese promedio, particularmente por ramas industriales, habría mucho que decir, no insistiré en este punto por una cuestión de método. Tiene razón Samir Amin, cuando —al preguntarse si se podría objetar su tesis sobre la preeminencia de valores mundiales en el comercio internacional— escribe: "¿Una afirmación errada 'estadísticamente': la cantidad de productos congolese exportados o importados no supera el 30% de la que se produce para el mercado interno, el 20% en Alemania y el 5% en Estados Unidos? Esta es una visión curiosamente pobre de contador (comptable). Porque son estos 30% que modelan todo en el Congo, la vida cotidiana y la 'gran política', las ideologías y la lucha de clases. Y son los 'problemas' relativos a los 20% de Alemania y los 5% de Estados Unidos los que ponen término a la dominación norteamericana y transforman radicalmente un orden internacional que marcó 25 años de la

historia contemporánea." *L'échange inégal et la loi de la valeur. La fin d'un débat*. Anthropos-IDEF, París, 1973, pp. 22-23.

[34] *Escritos económicos 1893-1899. Sobre el problema de los mercados*. Ed. Siglo XXI, Madrid, 1974, pp. 234 y ss.

[35] Véase "Lucha armada y lucha de clases en Brasil", en Vania Bambirra (ed.), *Diez años de insurrección en América Latina*. Ed. Pla, Santiago de Chile, 1971, y "Brazilian Subimperialism", *Monthly Review*. Nueva York, enero de 1972. Ambos ensayos se incluyeron en la 5a. edición de *Subdesarrollo y revolución*, op. cit.

[36] Véase Salama, P., *El proceso de subdesarrollo*. Ed. Era, México, 1976, pp. 204 y ss.

[37] Para un desarrollo de esa cuestión, véase mi libro *Dialéctica de la dependencia*. Ed. Era, México, 1973, pp. 49 y ss.

[38] Sobre el planteamiento teórico de Marx respecto a la relación entre la producción y el consumo de bienes de consumo necesario y bienes suntuarios, así como la influencia que allí ejerce el ciclo económico, véase el inciso IV del capítulo XX, relativo a la reproducción simple, en *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, vol. II.

[39] Mencionemos tan solo la imputación que me hace, así como a Palloix, de limitarme al ciclo del capital dinero y no considerar al del capital productivo, el único (según Salama) "apto para el análisis de la reproducción del capital, y por tanto de su valorización" (op. cit., p. 207). La realidad es que he tratado siempre de considerar al ciclo del capital bajo sus tres formas: capital dinero, capital productivo y capital mercancías, cuidándome de no caer en el enfoque unilateral que Marx enrostra al mercantilismo, la economía política premarxista y los fisiócratas, por haber tomado una sola de ellas, respectivamente, y ateniéndome a Marx: "... el ciclo en su conjunto constituye una una unidad real de sus tres formas" (*El Capital*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, t. II, p. 91). En todo caso, en lo que a valorización se refiere, convendría recordar a Salama el señalamiento de Marx: "El ciclo del capital en dinero es... la forma más unilateral y, por tanto, la más palmaria y la más característica en la que se manifiesta el ciclo del capital industrial, cuya finalidad y cuyo motivo propulsor: la valorización del valor, el hacer dinero y la acumulación, saltan aquí a la vista (comprar para vender más caro). El hecho de que la primera fase sea D-M hace que resalte también el mercado de mercancías como origen de los elementos del capital productivo y, en general, la circulación, el comercio, como los factores que condicionan el proceso capitalista de producción." Y, más adelante: "El ciclo de capital-dinero sigue siendo la expresión genérica del capital industrial, en cuanto que implica siempre la valorización del valor desembolsado. En P...P, la expresión en dinero del capital, sólo se manifiesta como precio de los elementos de producción, es decir, simplemente como un valor expresado en dinero aritmético, bajo cuya forma figura en la contabilidad." Ibid., p. 55.

[40] Datos de los *Anuarios Estadísticos*, IBGE.

[41] Pastore, J., y Lopes, J. C., *A mão-de-obra especializada na indústria paulista*. Universidad de São Paulo, Instituto de Pesquisas Económicas, São Paulo, 1973, p. 83.

[42] Declaración de Claudio Strassburguer, secretario de Industria y Comercio de São Paulo y uno de los propietarios de la fábrica Strassburger, S. A. Industria y Comercio, una de las mayores exportadoras del producto. *Opinião*, Río de Janeiro, 30 de abril de 1976.

[43] *The Economist*, Londres, enero, 1973.

[44] Von Doellinger, C., y otros, *A política brasileira de comercio exterior e seus efeitos: 1967-73*. IPEA, Río de Janeiro, 1974, pp. 55 y ss.

[45] Tavares, M. C., *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Zahar, Río de Janeiro, 1972, p. 230.

[46] Von Doellinger, op. cit., pp. 14 y ss.

[47] "Las inversiones directas de Brasil en el exterior, realizadas principalmente por las empresas públicas, alcanzaron el monto de 120 millones de dólares en 1975, más que el doble del año anterior. La expansión capitalista brasileña tiene en el Banco de Brasil su principal agente: el año pasado, mientras sus activos en el exterior crecieron más de 900 millones de dólares, los créditos concedidos suben de 1.4 mil millones de dólares (81%)."
Conjuntura Brasileira, París, n. 10, marzo-abril, 1976, p. 5.

[48] Véase Silva Miehelena, J. A., *Política y bloques de poder. Crisis en el sistema mundial*. Ed. Siglo XXI, México, 1976, pp. 196 y ss.

[49] *La economía mundial y el imperialismo*. Utilizamos la edición en castellano de Cuadernos de Pasado y Presente. Ed. Siglo XXI, Argentina, Buenos Aires, 1973.

[50] Op. cit., p. 95, subrayado en el original.

[51] Ibid., pp. 134, 181 y ss.

[52] Ese tipo de contradicción opera también en el seno del bloque constituido por el capital extranjero, pero no lo analizaremos aquí.

[53] Para desarrollar este punto, puede verse mi libro *Subdesarrollo y revolución*, op. cit., pp. 111 y ss., así como *El reformismo y la contrarrevolución. Estudios sobre Chile*, op. cit., parte II, cap. 1.

[54] "...esta tendencia [el expansionismo económico ruso] no surge de la burguesía rusa; debido al peculiar desarrollo económico-político de Rusia, la política se apodera frecuentemente la iniciativa del progreso económico a partir de sus propios intereses". *The industrial development of Poland*. Campaigner Publications, Nueva York, 1977, p. 166.