

# industrialização brasileira, diversificação produtiva e consolidação da dependência externa: uma análise a partir da perspectiva da formação nacional\*

## brazilian industrialization, production diversification and consolidation of external dependence: an analysis from the perspective of the national formation

Maurício Espósito\*\*

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

### RESUMO

O objetivo deste artigo é analisar o papel do capital internacional na industrialização brasileira e as contrapartidas dessa relação para a economia nacional a partir da perspectiva da formação. Argumenta-se que o processo de substituição de importações, por ser norteado pelos padrões de consumo dos países centrais, esbarrava em obstáculos que impediam a continuidade rumo às fases mais complexas. O impasse seria solucionado mediante associação com o capital internacional, que entrou massivamente no país a partir da década de 1950 e passou a comandar o núcleo da indústria brasileira. Assim, apesar de ter sido funcional para a diversificação produtiva, essa associação teve como consequência o aumento da dependência externa, tornando a economia brasileira extremamente vulnerável e suscetível a processos de reversão estrutural.

**Palavras-chave:** Industrialização. Capital internacional. Economia nacional. Reversão estrutural.

### ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the role of international capital in the Brazilian industrialization process and the effects of this relationship to the national economy from the perspective of the national formation. It is argued that industrialization through import substitution, to be guided by the consumption patterns of the central countries, ran up against obstacles that prevented the continuity towards the more complex stages. The impasse would be resolved by association with international capital, which entered massively in the country from the 1950s and went on to command the core of the Brazilian industry. Thus, despite being functional for productive diversification, this association has resulted in the increase in external dependency, making the Brazilian economy extremely vulnerable and susceptible to structural reversal processes.

**Keywords:** Industrialization. International capital. National economy. Structural reversal.

---

\* Submetido: 22 de agosto de 2016; aceito: 23 de maio de 2017.

\*\* Mestre em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Membro do Grupo de Estudos Florestan Fernandes (GEFF). *E-mail:* mauricioesposito.eco@gmail.com

## Introdução

A indústria brasileira nos últimos anos tem apresentado resultados recorrentemente negativos. Além da diminuição da participação relativa no Produto Interno Bruto, observa-se a especialização em produtos de menor conteúdo tecnológico, a perda de adensamento das cadeias produtivas, a reprimarização da pauta exportadora, dentre outros indicadores que revelam a desarticulação da estrutura produtiva brasileira (Espósito, 2017a).

Autores como Cano (2014), Oreiro e Feijó (2010), dentre outros, apontam que esse processo veio em decorrência das políticas liberalizantes impostas, sobretudo, a partir da década de 1990<sup>1</sup>. Contudo, como ressalta Espósito (2017b), apesar de as políticas macroeconômicas de matriz neoliberal constituírem um dos fatores responsáveis pela crise do processo de industrialização, é fundamental a realização de uma análise que leve em consideração os condicionantes históricos que tornaram a indústria brasileira tão vulnerável às transformações ocorridas no sistema mundial nesse período. Em outras palavras, não se consegue entender o processo de reversão sem se ater às debilidades da estrutura que está sendo desmantelada.

Diante disso, o objetivo deste artigo é analisar o papel do capital internacional na industrialização brasileira e as contrapartidas dessa relação para a economia nacional, a partir da perspectiva da formação nacional, em especial das obras de Celso Furtado. O foco na relação com o capital internacional decorre do fato de este ter adquirido um papel crucial na industrialização brasileira, seja diretamente através da atuação de suas filiais ou indiretamente por serem as detentoras do padrão tecnológico e de grande parcela do financiamento da indústria implantada.

O artigo está estruturado em seis seções, além desta introdução e das considerações finais. A análise será realizada desde a década de 1930, quando a industrialização brasileira foi impulsionada, até meados da

---

<sup>1</sup> Essa visão, contudo, não é unanimidade na literatura sobre o tema. Os próprios trabalhos mencionados utilizam abordagens diferentes, ainda que converjam no apontamento das políticas neoliberais como causas do desencadeamento da desindustrialização no Brasil. Para uma análise do debate teórico sobre a desindustrialização no Brasil e as críticas às teses convencionais, ver Espósito (2017b).

década de 1970, momento em que encerra a fase de maior dinamismo da economia brasileira.

## 1. Perspectiva da formação nacional

Antes da realização da análise histórica da industrialização brasileira, apresentar-se-á uma breve exposição da problemática da formação nacional, perspectiva que guiará este trabalho. A ótica da formação emana do esforço dos intérpretes brasileiros em compreender os dilemas presentes no Brasil contemporâneo, a fim de superar as mazelas que bloqueiam a plena integração da nação na civilização capitalista: a dependência externa e a segregação interna.

A premissa básica dessa reflexão está na concepção de que apenas a realidade concreta possibilita a compreensão dos dilemas existentes. Destarte, é a partir da leitura histórica, e somente dela, que se pode compreender que a supressão dos problemas crônicos da sociedade brasileira perpassa necessariamente pela afirmação nacional. Ou seja, a busca pela formação da nação não se refere a algo criado aprioristicamente, como uma idealização. Trata-se de uma necessidade construída historicamente. E, mais do que uma necessidade, trata-se de uma possibilidade, uma construção que caminha nessa direção (Prado Júnior, 1981).

Um sentido, no entanto, não é o mesmo que uma fatalidade. O processo de formação da nação aparece como um devir, que pode ser ou não concluído. Pode apresentar um desfecho progressivo à coletividade, consubstanciando-se na revolução brasileira<sup>2</sup>, ou, ao contrário, pode trilhar um caminho regressivo, agravando a condição de barbárie presente.

As origens dos bloqueios à afirmação nacional remontam ao período colonial, quando a economia brasileira emergiu como um “grande negócio” estruturado para abastecer o mercado europeu, ou seja, com o fim de atender interesses e necessidades forâneos (Prado Júnior, 1981). Mas isso não se deu sem contradições. Do grande negócio surgiu uma

---

<sup>2</sup> Vale ressaltar que a revolução brasileira não apresenta um fim pré-definido. Como Prado Júnior salientou, “a qualificação a ser dada a uma revolução somente é possível depois de determinados os fatos que a constituem, isto é, depois de fixadas as reformas e transformações cabíveis e que se verificarão no curso da mesma revolução” (Prado Júnior, 1966, p. 8).

nova coletividade, progressivamente estruturada com organização econômica, social e administrativa próprias, entrando em conflito com a ordem vigente.

A emergência de um grande sistema internacional do capitalismo mercantil – com a proeminência da Inglaterra –, no final do século XVIII, fez com que o conflito alcançasse o seu clímax. Com a transformação progressiva de Portugal em mero elo de intermediação entre o Brasil e esse sistema, as contradições se tornaram insustentáveis. A independência então foi alcançada, configurando a estruturação do Estado brasileiro e constituindo-se definitivamente a integração territorial do país. Possibilitou-se com isso a proposição e a definição das aspirações e dos interesses propriamente nacionais (Prado Júnior, 1989). Contudo, as contradições se perpetuaram. Apesar da emancipação política, as bases de sustentação da estrutura colonial – o latifúndio e a escravidão – se mantiveram, bem como a posição subalterna no sistema internacional.

O Brasil, portanto, entrou para a história contemporânea, e passou a participante da nova ordem instituída pelo capitalismo industrial, “na condição, que já era a sua, de uma área periférica e simples apêndice exterior e marginal dos centros nevrálgicos e propulsores da economia internacional” (Prado Júnior, 1989, p. 79).

A posição dependente na fase imperialista<sup>3</sup> aguçou as contradições na sociedade brasileira, tornando os problemas cada vez mais explícitos e aumentando-se a urgência por transformações estruturais. A intensificação da crise da divisão internacional do trabalho na década de 1930 surgiu como grande esperança de se solucionarem os problemas pendentes, diante da possibilidade histórica de se levar a cabo um processo de industrialização.

Com efeito, alcançou-se a diversificação produtiva, o centro dinâmico da economia foi interiorizado, ou seja, criaram-se as bases materiais para uma possível autonomia relativa (Furtado, 1980). A possibilidade de se consolidar nacionalmente, todavia, mais uma vez foi abortada.

---

<sup>3</sup> O imperialismo trata-se de uma “categoria histórica entendida como um novo estágio do capitalismo, que se materializa em distintas formas, como a exportação de capitais, a concorrência acirrada por parâmetros monopolistas, a disputa por territórios e áreas de influência, a consolidação de oligarquias financeiras e a rivalidade entre elas expostas em todas partes da economia mundial, com implicações militares e bélicas” (Campos; Rodrigues, 2014, p. 382).

Diante do contexto de acirramento da Guerra Fria e de amedrontamento diante do avanço do socialismo, a burguesia brasileira se via duplamente ameaçada: internamente, pelas pressões para a realização de reformas estruturais e, externamente, pelas pressões das empresas transnacionais emergentes – sob a égide dos EUA – em ocupar o espaço econômico nacional. A escolha foi se aliar ao imperialismo, consubstanciando-se numa contrarrevolução permanente, a qual teve seu desfecho trágico com o Golpe Militar em 1964 (Fernandes, 2005).

O processo de industrialização avançou, não há dúvidas nisso, mas não se suprimiu a dupla articulação<sup>4</sup> responsável pelo capitalismo dependente. Pelo contrário, intensificou-se a dependência externa – dada a dominância do núcleo do sistema industrial pelos grandes grupos transnacionais – e elevaram-se as disparidades sociais e regionais. Enfim, a dupla articulação foi definitivamente cristalizada como alicerce fundamental na acumulação de capital no país (Sampaio Júnior, 1999).

A breve contextualização histórica do Brasil realizada nesta seção deu-se com o intuito de apontar a existência de um problema concreto na sociedade brasileira, herdado de seu passado colonial e perpetuado pela inserção subalterna e marginal no capitalismo imperialista. Diante disso, a busca pela consolidação da nação surge como uma construção histórica do povo brasileiro, a fim de se proteger, minimamente, dos efeitos deletérios irradiados do centro do sistema, os quais alcançaram o paroxismo no capitalismo contemporâneo e que tornam cada vez mais patente a possibilidade de um processo de reversão neocolonial (Sampaio Júnior, 2012).

## **2. Modernização dos padrões de consumo como peculiaridade central da industrialização brasileira**

O processo de industrialização brasileiro, bem como dos demais

---

<sup>4</sup> O conceito de dupla articulação foi elaborado por Florestan Fernandes. Para o autor, a chamada dupla articulação cria condições para o controle imperialista no país, o qual, por sua vez, possibilita às burguesias internas preservarem seu poder de negociação no sistema capitalista mundial. Assim, a partir da superexploração do trabalho e da instrumentalização do Estado, essas burguesias conseguem constituir uma base material que lhes permite perpetuar sua dominação política. Para mais, ver Fernandes (2005).

países da América Latina, não pode ser compreendido senão à luz de seu passado colonial e de sua posterior inserção periférica no capitalismo industrial. Isso porque as peculiaridades da industrialização latino-americana têm suas raízes na modernização dos padrões de consumo (Furtado, 1980).

A modernização, segundo Furtado (1974), expressa o processo de diversificação dos padrões de consumo sem o correspondente processo de acumulação de capital e de progresso tecnológico. Sua origem remonta à inserção dependente que as economias latino-americanas tiveram no capitalismo industrial. Por um lado, perpetuou-se a orientação na produção de atividades em que o progresso técnico era significativamente baixo. Ou seja, a produtividade, tal qual no período colonial, continuou a ser auferida, predominantemente, pela alta exploração do trabalho e depredação do meio ambiente. Por outro lado, o excedente propiciado por esse comércio permitia a uma pequena elite ter acesso à moderna tecnologia sob a forma de produtos de consumo, formando-se um núcleo de mercado interno de manufaturados.

Esse processo possibilitou a emergência de uma base industrial mediante o desenvolvimento das atividades complementares às importações, além da construção de uma relativa infraestrutura. Contudo, faltava um mínimo de articulação entre tais indústrias, o que impedia a formação de um sistema industrial. Em outras palavras, o setor industrial não era capaz de autogerar o próprio crescimento, sendo um desdobramento do complexo primário-exportador (Furtado, 2009; Mello, 2009).

A crise do sistema de divisão internacional do trabalho no início do século XX alterou esse quadro. Nessa fase crítica, a desorganização do sistema tradicional de divisão internacional de trabalho manifestou-se de diversas formas, tais como a redução considerável da demanda de produtos primários nos mercados internacionais, a vaga de protecionismo generalizado, a desorganização do sistema monetário internacional e o florescimento do bilateralismo (Furtado, 1980).

O marco dessa crise para as economias latino-americanas foi a grande depressão da década de 1930, que apresentou como principais consequências o colapso brusco da capacidade para importar, a contração do setor exportador e sua baixa rentabilidade, e a obstrução dos canais de financiamento (Furtado, 1975). Ora, era o complexo exportador que imprimia dinamismo a essas economias e permitia a diversificação do

consumo. Logo, para manter esse padrão, dado a restrição externa, tinha-se que produzir internamente o que antes era importado (Furtado, 1980).

O processo de industrialização, no entanto, concretizou-se apenas onde se observou a interveniência de uma série de fatores, como a dimensão relativa do mercado interno; o nível de desenvolvimento alcançado no setor industrial; a elasticidade da oferta interna de matérias-primas para essas indústrias; a elasticidade da oferta interna de gêneros alimentícios; e o grau de autonomia dos centros internos de decisão, particularmente nos setores monetário e fiscal (Furtado, 1980).

Segundo Furtado (1969), o Brasil apresentava grande parte dessas condições antes mesmo da eclosão da crise. Contudo, a industrialização não avançara anteriormente por uma falta de política governamental adequada. Nesse sentido, a consolidação de um poder estatal que se esboçou em 1930 e se confirmou em 1937, apresentou-se como um processo de fundamental importância. A partir de então, o país municiou-se de um centro de decisões com considerável autonomia em relação aos grupos econômicos tradicionais. Inclui a influência dos grupos internacionais, particularmente na administração financeira do país, fora consideravelmente reduzida.

Entretanto, Furtado (1980) pondera que seria um equívoco considerar que o avanço da industrialização derivou seu impulso principal da ação deliberada do Estado. O fator dinâmico principal foi originado justamente das tensões criadas pela crise do setor exportador. A ação estatal decorria, sobretudo, como resposta a essas tensões.

O fato é que o resultado final da intervenção estatal favoreceu o processo de industrialização no Brasil. Assim, pode-se dizer que a depressão da década de 1930 criou, indiretamente, uma situação privilegiada para as atividades ligadas ao mercado interno, particularmente às que não dependiam de matérias-primas importadas.

É a este processo, pelo qual um mercado *preexistente* e em crise de abastecimento de suas fontes externas tradicionais incentiva a expansão da indústria local, que se chama usualmente de *substituição de importações*. [...] Portanto, é na própria natureza imitativa do processo de industrialização que se deve buscar a raiz última do mecanismo de substituição. (Furtado, 1978a, p. 23-24)

Com a expansão da substituição de importações, o centro dinâmico da economia foi interiorizado, isto é, a dinâmica da economia passou a apoiar-se no mercado interno, e não mais no setor exportador (Furtado, 2009). O rápido crescimento industrial decorreu, portanto, não apenas do abastecimento interno do que antes era importado, mas também pela própria expansão da indústria que, ao elevar o nível da demanda global, ampliou o mercado preexistente.

A industrialização substitutiva iniciou-se pelos segmentos mais simples, dotados de baixo coeficiente de capital e pouco exigentes em tecnologia. Porém, à medida que esse processo progrediu, fizeram-se necessárias uma maior dotação de capital e técnicas mais avançadas. Dessa forma, ao se esgotar a fase de “substituições fáceis”, presenciou-se a perda de dinamismo da indústria, levando a uma tendência de estagnação nesse setor (Furtado, 1968)<sup>5</sup>.

Ao contrário do verificado no caso clássico de industrialização, em que o progresso da técnica é acompanhado por mudanças nas estruturas econômicas e sociais, na versão periférica presencia-se um processo adaptativo, em que as mudanças estruturais são impulsionadas com o fim de satisfazer uma demanda preexistente. Ou seja, “não é a evolução do sistema produtivo que conforma e molda a demanda final, é esta última que comanda o processo de transformação do sistema de produção” (Furtado, 1980, p. 124).

Ao mimetizar um padrão cuja capacidade tecnológica e acumulativa ia muito além da sua disponibilidade, a industrialização substitutiva teve como principal característica a debilidade no padrão de oferta e de demanda. De um lado, o sistema industrial emergente era caracterizado pela baixa produtividade – e conseqüentemente pela baixa competitividade internacional –, o que implicava alta dependência do sistema industrial com respeito ao mercado interno. De outro, foi um processo que manteve o mercado restrito, uma vez que o consumo não poderia

---

<sup>5</sup> Para Mello (2009), essa fase configura-se pela industrialização restringida. Para o autor, esse período, que se estende de 1933 até 1955, foi configurado por uma transição, em que a acumulação se move de acordo com um novo padrão. Presencia-se um processo de industrialização, pois a dinâmica da acumulação passa a se assentar na expansão industrial; porém a industrialização encontra-se restringida, uma vez que as bases técnicas e financeiras da acumulação são insuficientes para se implantarem as indústrias tipicamente capitalistas.



ser generalizado para o conjunto da população. Diante disso, os investimentos industriais tendiam a se dispersar sem que a estrutura produtiva adquirisse solidez, tornando a subutilização de capacidade produtiva algo inerente a esse processo (Prado Júnior, 2008; Furtado, 1980).

A incompatibilidade em se avançar nas fases mais complexas da industrialização de forma autônoma colocou na ordem do dia a necessidade de ancorar-se no capital internacional. Tal necessidade contou, a partir de meados da década de 1950, com uma conjuntura internacional favorável, na qual os grandes conglomerados tinham interesse em participar desse processo. Destarte, para o entendimento do avanço da industrialização brasileira, precisa-se ter em mente as modificações estruturais ocorridas nas economias centrais no pós-guerra, que superaram um longo período de crise, propiciando um novo ciclo expansivo para as economias capitalistas.

### **3. Emergência do processo de transnacionalização do capital**

O pós-guerra foi marcado pela reorganização da economia mundial capitalista sob a hegemonia dos EUA, que ao final do conflito afirmaram sua supremacia econômica e militar diante das demais nações<sup>6</sup>. As rivalidades imperialistas, que haviam impulsionado as duas Guerras Mundiais na primeira metade do século XX, diluíram-se diante da devastação verificada nas principais potências econômicas europeias e no Japão. Para esses países, a reconstrução era um processo árduo, dado a profunda desestruturação do aparato produtivo, bem como pela desorganização monetária – expressa na inflação generalizada – e pela forte contração do comércio internacional, que dificultavam a capacidade dos governos

---

<sup>6</sup> Se, por um lado, os EUA saíram da guerra como a maior potência econômica do sistema capitalista, por outro, a URSS também ganhou um papel de destaque. Apesar de ter sofrido uma devastação material e humana, a nação soviética – devido ao papel central que exerceu na Segunda Guerra Mundial – saiu política e militarmente fortalecida do conflito, passando a ser um dos principais atores na condução das questões internacionais. Assim, o mundo paulatinamente se polarizou entre os países capitalistas, sob a esfera de influência dos EUA, e os países socialistas, sob a égide da URSS, no que veio a ficar conhecido como Guerra Fria.

locais em engendrar ações eficazes de recuperação econômica (Mazzucchelli, 2014).

Os EUA, em contraposição, saíram do pós-guerra em uma situação privilegiada. A produção econômica do país praticamente dobrou no período do conflito – respondendo, ao fim da guerra, por quase dois terços da produção manufatureira e pela terça parte das exportações mundiais –, além de sair como o principal credor do mundo (Mazzucchelli, 2014). Diante disso, a solução do quadro aparentemente insolúvel das nações devastadas pela guerra perpassava pelo padrão de relacionamento que lograssem estabelecer com os EUA<sup>7</sup>.

Se, para as nações europeias, a relação com os EUA era fundamental à tarefa de reconstrução, para o país norte-americano a ajuda nesse processo se apresentava como uma questão estratégica, a fim de restabelecer a ordem econômica global à sua maneira. De um lado, o apoio à reconstrução tornou-se essencial para os interesses geopolíticos dos EUA em afastar definitivamente a Europa Ocidental da influência soviética. De outro, o fortalecimento das economias europeias era fundamental para abrir caminho à expansão do grande capital estadunidense.

Diante desse quadro se delinearam os acordos de Bretton Woods, convenção na qual os EUA adquiriram o poder de definir os termos da reorganização do sistema capitalista mundial. Do ponto de vista econômico, o objetivo dos EUA sempre foi estabelecer uma estrutura que findasse o quadro de restrições e barreiras protecionistas, a fim de permitir a atuação internacional de seus grandes conglomerados.

A dura realidade do pós-guerra e a emergência da Guerra Fria forçaram os EUA à adaptação de seu projeto inicial, uma vez que se fez necessário certo tempo para a reestruturação das economias europeias e japonesa antes de um maior processo de liberalização. Contudo, a consolidação da hegemonia estadunidense não fora posta em xeque, sobretudo

---

<sup>7</sup> A outra possibilidade seria a aliança com a URSS. No entanto, essa associação esbarrava em obstáculos decorrentes de um histórico de antagonismos entre as tradições dos países ocidentais e a natureza do regime soviético. Ademais, ainda que a URSS tenha saído fortalecida do conflito nos âmbitos político e militar, do ponto de vista econômico o país fora notoriamente enfraquecido. Assim, “ao contrário dos EUA, a URSS nada tinha a oferecer aos países ocidentais. Qualquer alinhamento à URSS não só seria politicamente impensável e temerário como, ademais, economicamente inútil. A URSS representava uma fonte adicional de problemas, e não uma solução” (Mazzucchelli, 2014, p. 5).

perante o reconhecimento do dólar como “moeda universal” – conferindo ao Federal Reserve (Banco Central dos EUA) a legitimação de prover a liquidez do sistema monetário internacional. Ademais, ainda que não tenham se dado de modo pleno desde o início, as barreiras protecionistas foram paulatinamente desmanteladas, o que possibilitou uma maior integração entre as economias centrais.

Os grandes conglomerados estadunidenses emergiram como os principais agentes desse processo de integração através da transnacionalização de seu capital. Podendo contar com uma base de recursos naturais de grande extensão e com um espaço econômico nacional de dimensão continental, essas empresas tiveram a possibilidade de se expandir consideravelmente (Furtado, 1980).

Nessas circunstâncias, as empresas estadunidenses obtiveram condições para operarem com unidades produtivas de larga escala e de se planejarem a partir de um horizonte de longo prazo. Isso tornou possível a concentração do poder econômico por parte dessas empresas, dando origem a uma crescente massa de recursos financeiros (Furtado, 1978b).

Segundo Furtado, é a partir desse cenário, fundamentado na grande concentração (e centralização) do capital, nas enormes economias de escala, no elevado coeficiente de capital e no amplo progresso técnico, que se criou a necessidade de transcender os limites estreitos dos mercados nacionais como espaço de valorização.

Por um lado, a base técnica para a operação das grandes corporações em escala global fora fornecida pelo enorme avanço do progresso tecnológico suscitado pela guerra, em especial nas áreas de telecomunicações, informática e tecnologia espacial. Por outro, encontrava-se no imediato pós-guerra grande campo para a difusão do padrão tecnológico estadunidense.

É nesse sentido que o fortalecimento das economias europeias e do Japão era fundamental para os interesses das grandes corporações estadunidenses. Furtado aponta que o processo de transnacionalização só atingiu todo seu potencial visto que o grande capital dos EUA pôde contar com uma base de atuação internacional. A operação nos mercados dos países centrais possibilitou aos grandes conglomerados a utilização de maiores economias de escala e de tecnologia amortizada, além de intensificar a concorrência. Ademais, e ainda mais importante, ao estarem implantadas em vários países, as empresas ganhavam a vantagem de

poder tomar a mesma iniciativa simultaneamente em diversos mercados, proporcionando uma maior capacidade de introduzir novos produtos (Furtado, 1982).

Desse modo, foi graças à transnacionalização do capital, liderada pelas empresas estadunidenses, que se impôs certo estilo de desenvolvimento em nível mundial<sup>8</sup>. Ou seja, o que se projeta em escala global é o padrão tecnológico estadunidense, e junto a ele os elementos culturais e o sistema de valores que lhe são correspondentes (Furtado, 1982).

Apesar das economias centrais terem constituído o grande mercado que permitia às empresas transnacionais difundirem seus produtos e suas técnicas, elas não restringiram sua expansão a esses países. Visando à conquista de mercados propiciados pela industrialização substitutiva, as empresas transnacionais também se direcionaram à periferia do sistema, em especial aos países latino-americanos: Se, de um lado, a instalação na periferia possibilitava uma nova fonte de valorização, de outro, os custos para tanto não apareciam como grande empecilho (Furtado, 1980).

A instalação nas economias periféricas era vista como estratégica, devido à estrutura de baixos custos de mão de obra e menores pressões sociais da classe trabalhadora nessas sociedades. A instalação das transnacionais na periferia, todavia, não visava apenas à redução do custo do trabalho, significava também a necessidade dos grandes conglomerados na busca por novas fontes de recursos naturais. Enfim,

muitos foram os caminhos que utilizaram as empresas para abrir um espaço plurinacional. Mas o objetivo último foi sempre o mesmo: gerar novos recursos de poder com vistas a aumentar ou manter o ritmo da própria expansão em face da concorrência de outras empresas e das pressões sociais emergentes neste ou naquele país. (Furtado, 1978b, p. 25)

Furtado também ressalta que o processo de transnacionalização do capital só avançou da forma que avançou porque dispôs de um setor

---

<sup>8</sup> É importante frisar que esse processo não significou a homogeneização das forças produtivas, tampouco o acesso aos bens criados pelo mundo como um todo. Como Furtado alertou, “a crescente hegemonia das grandes empresas, na orientação do processo de acumulação, traduz-se, no centro, por uma tendência à homogeneização dos padrões de consumo e, nas economias periféricas, por um distanciamento das formas de vida de uma minoria privilegiada com respeito à massa da população” (Furtado, 1974, p. 69).

financeiro desenvolvido. Isto é, os grandes conglomerados só se internacionalizaram em escala global, pois tiveram a possibilidade de contar com um sistema financeiro internacional capaz de prover liquidez à revelia das autoridades monetárias nacionais, o que viria proporcionar extrema mobilidade ao capital financeiro.

Inicialmente esse processo deu-se através da internacionalização dos bancos estadunidenses, os quais estavam amparados pela enorme massa de recursos financeiros criados pelas grandes corporações, bem como pelo crescente déficit em conta-corrente dos EUA. Com a intensificação do processo de acumulação e as crescentes dificuldades de valorização do capital investido na produção, teve-se uma gradativa reconstituição de uma massa de capitais buscando valorizar-se financeiramente, que teve no euromercado sua principal expressão (Furtado, 1982).

O euromercado originou-se em fins da década de 1950, num momento marcado pelo retorno dos países capitalistas desenvolvidos à plena conversibilidade monetária. Pelo lado da demanda, havia pessoas e instituições desejosas em tomar empréstimos em dólares; do lado da oferta, os detentores da moeda estadunidense viam uma ótima oportunidade para auferir uma remuneração muito maior do que a obtível nos EUA, devido às restrições impostas pelo governo desse país (Wells, 1973). Como consequência desse arranjo, conferiu-se ao capital oligopólico uma dinâmica ainda mais fortalecida e calcada no fácil acesso à liquidez (Furtado, 1982).

O primeiro grande impacto da forte expansão financeira e de liquidez internacional deu-se com a revogação do padrão dólar-ouro em 1971. Com a suspensão da conversibilidade do dólar em ouro, teve-se uma súbita elevação do preço do ouro e, simultaneamente, uma depreciação do dólar em relação às demais moedas. Esse processo implicou a expressiva ampliação das reservas monetárias mundiais, criando uma considerável massa de liquidez que inviabilizou a manutenção do sistema de taxas de câmbio fixo. Assim, a partir de 1973 tem-se a proliferação dos regimes de câmbio flutuante, que significou o aparecimento de novas frentes de especulação financeira.

O aumento dos preços do petróleo, também em 1973, e o consequente surgimento de países com significativos saldos positivos em conta-corrente aprofundaram ainda mais as operações do sistema financeiro internacional. Contudo, como nos alerta Furtado (1982), nem a

proliferação dos câmbios flutuantes tampouco o choque do petróleo explicam por si esse crescimento vertiginoso. Tal movimento foi impulsionado pelo empenho das empresas transnacionais em ganhar autonomia em relação às autoridades nacionais, e só ocorreu porque havia uma demanda de instrumentos de crédito em escala internacional, os quais possibilitavam a aplicação de forma remuneradora dos saldos existentes.

A enorme criação de liquidez a partir da passagem aos câmbios flexíveis e do choque do petróleo ensejou uma forte expansão do eumercado, consolidando-o como uma estrutura financeira paralela de grandes dimensões, liberada da tutela dos Bancos Centrais e com capacidade para criação autônoma de liquidez. A partir desse momento, as vantagens da diversificação passaram a ser de caráter estritamente financeiro, num processo marcado pela transferência do excesso de liquidez de um setor para outro ocasionalmente mais dinâmico (Furtado, 1976).

#### **4. Consolidação do padrão de industrialização mimetizada: internacionalização do mercado interno brasileiro**

Como apontado, a intensa concorrência e os limites impostos à acumulação no centro, num contexto de emergência da transnacionalização do capital, tornaram o Brasil um mercado significativamente atrativo para as inversões produtivas dos grandes conglomerados na década de 1950. Nesse período, a estrutura de acumulação capitalista tinha na escala nacional a base para a valorização do capital, ainda que o horizonte de valorização fosse transnacional. Como a magnitude do mercado interno brasileiro era suficiente para atender às exigências de escala mínima da grande indústria, a proteção de suas fronteiras nacionais não apenas era aceita, como fazia parte das estratégias das transnacionais. Tratava-se de proteger as unidades produtivas instaladas na periferia da concorrência dos produtos importados.

Contudo, ainda que a conjuntura internacional de expansão imperialista seja um fator central para explicar a participação do capital transnacional na industrialização brasileira, esse processo não foi mera imposição de fora para dentro. Em última instância, são os fatores internos que determinaram a entrada das empresas transnacionais no país e o

avanço da “industrialização pesada”. Tratou-se de um processo pautado e assimilado a partir de mediações com respeito ao ritmo da modernização a ser internalizada, bem como pelos arranjos a serem realizados de forma a ajustar os interesses oligopolistas internacionais e os amplos negócios das burguesias locais (Campos; Rodrigues, 2014).

O Estado, assim, apareceu como agente central na internacionalização do mercado brasileiro. Podem-se destacar três principais ações estatais que foram cruciais para esse processo. Primeiro, a coordenação dos grandes blocos de investimentos, que imprimiu um caráter planejado à industrialização, reduzindo os pontos de incerteza na economia. Segundo, a criação da infraestrutura necessária – em especial nas áreas de transporte e energia – e da produção direta de insumos indispensáveis à industrialização pesada. E, terceiro, o estabelecimento de bases de associação com as grandes empresas transnacionais a partir de um padrão de acumulação que lhes concedia generosos favores, o que incentivou a entrada delas no país.

O marco desse processo deu-se na segunda metade da década de 1950, quando, sob o esquema do Plano de Metas, todos os esforços da economia foram dirigidos em prol da transformação da estrutura produtiva do país (Lessa, 1983).

#### **4.1 Antecedentes da industrialização pesada**

Ainda que se tenha presenciado um forte aporte de capitais externos e uma intensa diferenciação industrial a partir do Plano de Metas, boa parte do arcabouço institucional utilizado nesse período foi conformada nos anos anteriores, com destaque para o segundo governo de Getúlio Vargas (1951-1954).

O segundo governo Vargas foi caracterizado por sucessivas medidas econômicas, tendo em vista a modificação da estrutura produtiva do país. Três dessas iniciativas foram particularmente importantes. Primeiro, a criação do BNDE (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico) em 1952, o qual tinha a função primordial declarada de financiar a diversificação industrial. Segundo, a reforma cambial de 1953 – Instrução n. 70 da SUMOC (Superintendência da Moeda e do Crédito) –, que passou a disciplinar a alocação das importações conforme os interesses industriais, além de ter representado uma fonte fundamental de recursos

para o Estado. Terceiro, a criação, também em 1953, da PETROBRAS, que desenvolveu rapidamente as atividades de prospecção, produção e refino do petróleo, e tornou o produto monopólio do Estado (Lessa, 1983).

No entanto, o governo Vargas não obteve êxito na implantação da indústria pesada da maneira que projetou, pois esbarrou em restrições estruturais internas, sobretudo em relação ao padrão de financiamento: as exigências de financiamento do modelo mimetizado tornavam a economia altamente dependente da internacionalização.

A questão é que o capital internacional, nesse período, não ingressou no país na magnitude necessária. A baixa entrada de investimento externo se deu, em grande medida, como consequência do contexto externo adverso, discutido na seção anterior. Mas fatores internos também tiveram papel fundamental. O segundo governo Vargas, de certa forma, buscou retomar as mesmas diretrizes do Estado Novo, isto é, mover a industrialização de modo associado, mas sem uma subordinação aos interesses externos (Campos, 2015). Priorizavam-se os empréstimos e financiamentos públicos, de modo que o governo pudesse orientar o investimento nas áreas consideradas essenciais para a industrialização. O problema é que o governo dos EUA não cedeu os recursos devido ao nacionalismo aspirado por Vargas<sup>9</sup>; e os capitais privados, como já apontado, não estavam interessados em ingressar com maior ímpeto ao país, situação agravada pelo tipo de vinculação pretendido pelo governo brasileiro.

Em síntese, o governo Vargas buscou vincular o capital internacional aos ditames do Estado com o intuito de centralizar o processo de industrialização conforme os desígnios nacionais. Entretanto ficou saliente a debilidade do capitalismo brasileiro e a dependência em relação ao capital internacional, para seguir adiante nas fases mais complexas da industrialização.

O fracasso do projeto varguista abriria precedente para que o processo de internacionalização se desse, na próxima fase, de maneira mais liberal. A Instrução n. 113 da SUMOC, promulgada em 1955, no governo de Café Filho (1954-1955), é uma marca nesse sentido. A partir dessa reforma, passou-se a permitir que as empresas estrangeiras sediadas no país pudessem importar máquinas e equipamentos sem cobertura cambial, conforme “particular interesse ao desenvolvimento da economia

---

<sup>9</sup> O fim da Comissão Mista Brasil-EUA é elucidativo nesse sentido.



nacional”. Isso trouxe fortes privilégios para tais empresas, sobretudo por esse período ter se caracterizado pela escassez de liquidez nos mercados internacionais. O impacto da Instrução n. 113 ficaria explícito durante o Plano de Metas, quando as transnacionais passaram a utilizar amplamente esse mecanismo.

## **4.2 Plano de Metas e a impulsão da industrialização pesada**

Buscando dar respostas ao quadro de tensões verificado na economia brasileira, o governo de Juscelino Kubitschek (1956-1960) formulou um conjunto de objetivos setoriais, conhecido por Plano de Metas, que, segundo Lessa, constituiu (até então) “a mais sólida decisão consciente em prol da industrialização na história econômica do país” (Lessa, 1983, p. 27).

O Plano apresentava como objetivo principal o desenvolvimento dos estágios superiores da pirâmide industrial, tanto através da desobstrução de áreas críticas que se apresentavam como pontos de estrangulamento e atravancavam a expansão industrial, como no estímulo aos setores mais complexos.

As metas do Plano podem ser agrupadas em quatro frentes. A primeira referia-se às questões de infraestrutura, notavelmente no sistema de transporte e na geração de energia. A segunda tratava-se da ampliação e instalação de indústrias de produtos intermediários, com maior destaque para a área de siderurgia. O terceiro bloco pretendia instalar o setor de bens de capital, o qual abrangia, em especial, as indústrias automobilística, de construção naval, mecânica e de material elétrico pesado. Por fim, tinha-se a meta da construção de Brasília como nova sede administrativa do país.

Apesar da magnitude das pretensões e do quadro de fortes desequilíbrios na economia brasileira naquela conjuntura, o Plano de Metas não elaborou, em simultâneo, um programa de financiamento. Os mecanismos utilizados pelo governo enveredaram-se pelo caminho de menor resistência política – como na época de Vargas –, mantendo-se a política econômica extremamente dependente do capital internacional e do financiamento inflacionário.

O instrumental do Plano de Metas pautou-se nos seguintes elementos-chave: para as metas de responsabilidade do setor público, observou-se a conjugação de formas administrativas flexíveis – empresas estatais e

autarquias – ligadas a fundos financeiros. Quanto às metas de responsabilidade privada, a instrumentalização pautou-se em um conjunto de fortes estímulos e na ação de entidades que coordenavam a concessão desses favores, os chamados grupos executivos<sup>10</sup>.

Diante desse instrumental, a política econômica traçada pelo governo orientou-se, de um lado, na ampliação da participação estatal na formação interna de capital e, de outro, na atração do capital internacional.

A considerável ampliação da participação estatal na economia implicou responsabilidades adicionais nos meios de financiamento. Para auferir tal expansão, o governo utilizou-se não apenas das fontes tradicionais de recursos fiscais, mas, principalmente, do mecanismo inflacionário, o qual era baseado fundamentalmente na expansão primária dos meios de pagamento por intermédio de operações do Banco do Brasil (Lessa, 1983).

Para suprir os recursos externos necessários para a execução do Plano, o Estado atraiu o capital internacional a partir de um marco regulatório extremamente liberal, o qual conferia significativos privilégios às empresas estrangeiras. Utilizando-se dos instrumentos criados pelas administrações anteriores – em especial a Instrução n. 113 da SUMOC –, o governo JK buscou estimular a industrialização naqueles setores considerados de maior interesse. Asseguravam-se às transnacionais taxas cambiais privilegiadas, tanto no que se refere às remessas de rendimentos das inversões diretas, como nas amortizações e nos juros aos financiamentos.

Essas políticas de atração de capitais estrangeiros foram de suma importância para o desenvolvimento do programa, haja vista que os equipamentos importados eram componentes indispensáveis ao padrão de industrialização que se almejava, e a economia do país, como já salientado, não apresentava estrutura para desenvolvê-los autonomamente. Ademais, devido à ausência de um mercado interno de capitais desenvolvido, era indispensável a entrada de capital internacional para a realização de inversões que exigiam grandes volumes de investimento e prazos mais longos de maturação.

---

<sup>10</sup> Os grupos executivos resultaram da consolidação da aliança entre o capital estrangeiro e o poder executivo. Como forma de assegurar a posição de cada lado, criou-se um fórum de negociações, em que se estabeleciam as tarefas a serem firmadas e a garantia de rentabilidade nos respectivos setores industriais.

A ampla utilização da Instrução n. 113 também era utilizada para contornar a crise do balanço de pagamentos, historicamente presente e agravada nesse período pela deterioração dos termos de troca posterior a 1953 e pela acumulação dos serviços de dívida contraídos em função do *boom* importador do biênio 1951-1952 (Serra, 1982).

A atração de capitais externos, no entanto, não constituiu a única política governamental de estímulo às inversões privadas. Além desse mecanismo, o Estado concedia crédito de longo prazo a baixas taxas de juros e prolongados períodos de carência e amortização – sobretudo por meio do BNDE. Essas concessões, que por si só já beneficiavam o capital privado, tornavam-se ainda mais atraentes devido ao contexto de deterioração interna dos preços, traduzindo-se num subsídio adicional à formação do capital das empresas.

A política de reserva de mercado para os setores industriais consistiu como outro importante incentivo à inversão do capital privado nesse período – em especial para as transnacionais, pois os setores beneficiados foram aqueles majoritariamente dominados por essas empresas. O mecanismo já existia em administrações anteriores, sobretudo através do controle de câmbio, cuja função era proteger as produções internas. Todavia, com a reforma aduaneira implementada pelo governo (Lei n. 3.244) em 1957, a discriminação passou a ter um caráter mais eficiente. A partir de então, não apenas alíquotas elevadas eram impostas às importações, como também se manteve o controle direto da oferta de taxas cambiais, além de ter se regulamentado o estatuto de registro similar – o qual impedia qualquer importação favorecida de um produto, quando houvesse um setor julgado maduro que o produzisse (Lessa, 1983).

A política de atração de capital internacional do Plano de Metas mostrou-se altamente eficaz na obtenção de recursos externos, os quais foram vitais para o êxito daquilo que o programa se propunha. O montante de IDE aumentou de modo substancial e majoritariamente nos setores de bens de produção e intermediários, o que possibilitou uma radical transformação da estrutura produtiva do país.

O dinamismo da economia, que desde o início do processo substitutivo era impulsionado pelo setor industrial, intensificou-se e com uma mudança qualitativa: a liderança do crescimento passou a ser dos setores de bens de consumo duráveis e de bens de capital<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Serra aponta que, entre os anos de 1955 e 1962, a média anual de crescimento do

Em síntese, o Plano de Metas, ao possibilitar a implantação de um bloco de investimentos complementares entre si, teve como resultado uma vigorosa transformação da estrutura produtiva: de um lado, presenciou-se o adensamento das cadeias produtivas e o surgimento de ramos industriais mais complexos; de outro, a capacidade produtiva ampliou-se muito à frente da demanda preexistente<sup>12</sup>.

Contudo e apesar do papel central do Estado no desenvolvimento da industrialização pesada, esse processo deu-se com as empresas transnacionais adquirindo os setores de significância econômica decisiva – seja diretamente através das filiais ou indiretamente por serem as detentoras do padrão tecnológico e do financiamento da indústria implantada. Ou seja, “o núcleo verdadeiramente dinâmico da indústria brasileira se constituirá em nada mais que uma constelação de filiais de empresas internacionais em cuja órbita girará quase tudo que a nossa indústria conta de mais expressivo” (Prado Júnior, 1989, p. 126).

Como as transnacionais são os grandes vetores dos padrões culturais difundidos do centro, o resultado dessa dominância foi o aprofundamento da modernização. Ou seja, o avanço da industrialização pesada significou a intensificação da dependência cultural, reforçando, conseqüentemente, a dependência tecnológica – tanto pela necessidade de estar em sincronia com a tecnologia dos países centrais (em constante inovação), como por esse processo criar obstáculos à internalização do progresso tecnológico (Prado Júnior, 2008).

---

setor de bens de consumo duráveis e de bens de capital foi de 23,9% e 26,4% respectivamente. É claro que a participação relativa de ambos os setores na produção industrial era relativamente baixa antes do Plano, o que sobre-estima o resultado. Ainda assim, a participação dos bens de capital, que, no fim da década de 1940, representava apenas 4,3% do total da indústria de transformação, mais que triplica essa participação no final da década de 1950, alcançando a marca de 13,5%. Já os bens de consumo duráveis dobraram a participação, saindo de 2,5% para 5,1% no mesmo período (Serra, 1982).

<sup>12</sup> Para a tradição da “Escola de Campinas”, o processo de internalização das forças produtivas tipicamente capitalistas, verificado nesse período, possibilitou a autodeterminação do capitalismo brasileiro. Nas palavras de Mello, “a industrialização chegara ao fim e a autodeterminação do capital estava, doravante, assegurada. Pouco importava que não tivesse se mostrado capaz de realizar as promessas que, miticamente, lhe haviam atribuído” (Mello, 2009, p. 99). Essa abordagem, portanto, desconsidera a problemática da formação nacional, uma vez que não vê como condição necessária a superação da dupla articulação para o desenvolvimento da nação. Para uma crítica a essa visão a partir da perspectiva da formação nacional, ver Sampaio Júnior (1999).

A maior dependência tecnológica, por sua vez, agravou a tendência estrutural ao estrangulamento do balanço de pagamentos, aprofundando a dependência financeira do país. Por um lado, elevou-se a propensão a importar, dada a necessidade de fazer frente à renovação do parque produtivo modernizado. Por outro, o aumento do investimento externo gerou um crescente passivo externo (seja na forma de juros, remessas de lucros ou mesmo na repatriação de capitais) (Prado Júnior, 2008).

Enfim, ainda que nesse período tenha se verificado o avanço nas fases mais complexas da industrialização pesada, foi um processo trilhado sem o rompimento com as causas responsáveis por manter o subdesenvolvimento. Pelo contrário, consolidou-se o padrão de industrialização mimetizada, agravando-se, conseqüentemente, a dependência externa – tanto pelo aspecto tecnológico, como financeiro<sup>13</sup>.

## **5. Crise da década de 1960 e a saída contrarrevolucionária**

No início da década de 1960, o Brasil ficou marcado pela instabilidade tanto no plano econômico, como no político. A crise econômica é em parte explicada pelo esgotamento do ciclo de acumulação propiciado pelo Plano de Metas. A maturação dos investimentos gestados no Plano gerou uma sobreoferta de bens de consumo duráveis em relação à demanda prevista, resultado da superestimação da dimensão do mercado

---

<sup>13</sup> Para Cardoso e Faletto (2004) – os quais influenciaram a “Escola de Campinas” –, o fato de a dependência externa se manter, não impede a superação do subdesenvolvimento. No caso do Brasil, a dependência, inclusive, contribuiu para o desenvolvimento capitalista do país, dada a inexistência de uma burguesia nacional forte. Ou seja, para os autores, a dependência e a segregação social deixam de ser problemas ao menos do ponto de vista do desenvolvimento econômico. Logo, os autores negam a necessidade das revoluções democrática e nacional, isto é, a necessidade histórica de superação da dupla articulação para a formação nacional. Crítico da visão de Cardoso e Faletto, Marini (1973) acredita na necessidade de ruptura com a dependência externa e com a segregação social para a superação do subdesenvolvimento. Porém, essas conformações são entendidas como problemas inerentes à lógica do capital, e não como problemas de formação. Dessa forma, para o autor, a superação da dupla articulação se dará por meio da revolução socialista. Ou seja, o autor também desconsidera a necessidade histórica das revoluções nacional e democrática como elos concretos da revolução brasileira (Hadler, 2013).

interno e da subestimação da capacidade competitiva das atividades já instaladas aqui anteriormente. Por outro lado, verificou-se uma crise de subinvestimentos nos setores de bens intermediários e de bens de capital. Apesar de o Plano de Metas ter possibilitado uma considerável diversificação desses setores, a demanda cresceu para diversos outros produtos cuja disponibilidade ainda provinha das importações (Serra, 1982).

A consequência desses processos, somado à conjuntura internacional adversa, foi o arrefecimento dos investimentos estrangeiros no país, impactando o balanço de pagamentos. Na realidade, desde fins da década de 1950, o setor externo apresentava sinais de estrangulamento, a despeito das expressivas entradas de recursos externos impulsionadas pelo Plano de Metas. A crise externa advinha de diversos fatores, mas em especial da redução das receitas de exportação causada pela deterioração dos termos de troca iniciado em 1958; dos crescentes gastos com os “serviços” do capital estrangeiro, consequência do alto volume de investimentos e empréstimos acumulados – situação agravada devido ao baixo período de maturação dos empréstimos –; e da pressão por maiores importações de bens intermediários e de capital, imprescindíveis para o prosseguimento da industrialização (Lessa, 1983).

O estrangulamento externo, somado à impossibilidade de se manter o mecanismo inflacionário praticado outrora, instaurou uma crise profunda de financiamento. A ausência de um adequado esquema de financiamento durante o Plano de Metas suscitou a aparição de desequilíbrios na economia, que foram intensificados pela reforma cambial implementada pelo governo Jânio Quadros em 1961 – Instrução n. 204 da SUMOC (Furtado, 1978a)<sup>14</sup>. Esses fatores levaram à ampliação do processo inflacionário, o qual não apenas perdeu sua serventia direta, como passou a impedir a montagem de esquemas alternativos de financiamento.

Tendo em vista impedir um processo de hiperinflação, o governo passou a implementar políticas contracionistas – em especial, o Plano

---

<sup>14</sup> A Instrução n. 204 da SUMOC realizou a unificação cambial, buscando resolver o déficit no balanço de pagamentos, ao desvalorizar os principais produtos de exportação e ao contrair as importações de itens supérfluos. Contudo, “distante de promover o questionamento da ação do complexo internacional internamente, o Governo Jânio Quadros aprofundou a subordinação do Estado à internacionalização [...], conduzindo a economia a um impasse cuja dimensão se colocava pela contínua pressão sobre o balanço de pagamentos” (Campos, 2016, p. 27).

Trienal (1963) –, as quais tiveram como consequência o aprofundamento do quadro de desaceleração econômica.

O cenário de aceleração inflacionária, estrangulamento externo, déficit público, redução dos investimentos – tanto público, como privado – e desaceleração do produto tornou o panorama econômico brasileiro extremamente instável. A crise econômica, no entanto, foi apenas um lado da profunda turbulência a qual o país atravessava no período e que desembocou no Golpe de Estado em 1964.

O Brasil, de fato, transformara-se num país industrializado no início da década de 1960, contudo os traços marcantes do subdesenvolvimento foram mantidos<sup>15</sup>. Logo, esse processo realizou-se “mediante a multiplicação e a exacerbação de conflitos e de antagonismos sociais, que desgastavam, enfraqueciam cronicamente ou punham em risco o poder burguês” (Fernandes, 2005, p. 374). Enquanto a economia se apresentava altamente dinâmica, as profundas contradições eram mascaradas. Todavia, com a crise econômica no início da década de 1960, tais contradições tornaram-se antagonismos abertos. Ainda que nunca tenha existido uma situação pré-revolucionária com viés anticapitalista, a situação era potencialmente pré-revolucionária, como consequência do grau de desagregação e desarticulação da própria dominação burguesa desde a segunda década do século (Fernandes, 2005).

O governo de João Goulart estava envolto nesse espectro de reivindicações. Mesmo não sendo um governo revolucionário, trouxe certo resgate do nacionalismo e a proposta de impor reformas que respondiam a demandas históricas dos movimentos populares, as quais contrariavam os interesses do grande capital internacional e das burguesias locais. Os casos mais elucidativos nesse sentido são as propostas de reformas de base – agrária, educacional, tributária, estatização das concessionárias de serviço público, direito à greve etc. – e o tratamento do capital externo – sobretudo com a Lei de Remessas de Lucro (Lei n. 4.131), a qual proibia a remessa de lucros provenientes de reinvestimentos, podendo remeter

---

<sup>15</sup> Para a corrente da “Escola de Campinas”, a crise da década de 1960 não veio em decorrência dos problemas estruturais do subdesenvolvimento, como o era para Furtado e para a tradição da formação nacional. Para a “Escola de Campinas”, a crise foi a manifestação do ciclo endógeno no qual a economia brasileira ficou sujeita, como qualquer economia capitalista, após a autodeterminação do capital (Tavares; Serra, 1976; Tavares, 1998a).

apenas o referente ao capital inicial ingressado, além de restringir tal valor a 10% do fluxo de capital das empresas no país em relação aos três anos anteriores (Pereira, 1974; Gonçalves, 1999).

Em síntese, havia dois projetos em disputa: um que almejava romper com o padrão de desenvolvimento dependente e segregacionista a partir de um movimento revolucionário, e outro que pretendia bloquear as reformas sociais e viabilizar a continuidade da modernização através de um movimento contrarrevolucionário a partir da associação das burguesias internas com o capital internacional. Com o Golpe de 1964, triunfou a segunda via, instalando-se no país o que Fernandes (2005) denominou de “modelo autocrático burguês”, em que se verificou a reformulação do Estado brasileiro de modo a proteger institucionalmente as burguesias internas e de dar respaldo à dominância do capital internacional nas atividades produtivas do país.

## **6. Retomada do dinamismo a partir do “modelo brasileiro”**

Consumado o Golpe em 1964, o projeto modernizante que havia sido colocado em xeque pelas forças populares pôde não apenas seguir adiante, como ser aprofundado. Para tanto, colocava-se como condição necessária a realização de reformas estruturais de modo a suprimir os pontos de estrangulamento responsáveis pela perda de dinamismo do sistema, em especial os referentes à demanda e ao financiamento. Desse modo, uma das primeiras medidas tomadas pelo governo militar foi a criação do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), o qual tinha como principais objetivos oficiais o restabelecimento do equilíbrio do setor público, o controle da inflação e a reorganização do sistema financeiro.

A questão fundamental consistia em retomar o dinamismo econômico a partir do complexo industrial criado na década de 1950 e que vinha sendo amplamente subutilizado. Como já apontado, o rápido processo de transformação produtivo verificado no país, apesar de ter possibilitado a instalação de um sistema industrial consideravelmente diversificado, não logrou superar a segregação social. Assim, o mercado restrito manteve-se como marca estrutural da economia brasileira. Não



tardaria, portanto, para que situações de subutilização da capacidade produtiva viessem a impactar no dinamismo econômico (Furtado, 1978a).

Evidentemente, a resolução do problema de restrição de mercado encontrada pelo governo autoritário não veio a partir de uma distribuição de renda. Pelo contrário, a solução consistiu na reorientação da concentração da riqueza e da renda, a partir de um processo de arrocho salarial que visava privilegiar não apenas a minoria proprietária, mas também a classe média alta. A estratégia objetivava a elevação do poder de compra desses grupos de modo a formar um mercado de bens de consumo duráveis de dimensões razoáveis (Furtado, 1978a)<sup>16</sup>.

Segundo o diagnóstico oficial, a principal restrição ao crescimento econômico acelerado advinha do insuficiente acesso ao financiamento externo. Assim, com o fim de impulsionar a captação de recursos externos, buscou-se readequar o sistema financeiro conforme as necessidades impostas pelo novo padrão de acumulação e de modo a acompanhar as transformações que se processavam à escala internacional.

As políticas realizadas pelo governo deram resultado: a partir de 1968, o Brasil retomou a trajetória de crescimento, e de maneira ainda mais pujante do que na segunda metade da década de 1950, inaugurando um período – que se estenderia até 1973 – conhecido vulgarmente pela literatura como “milagre brasileiro”. Mais uma vez a liderança exercida nesse ciclo coube à indústria de transformação, sendo os setores de bens de capital e de consumo durável os mais dinâmicos (Serra, 1982).

Não obstante esse fato, nesse período as transformações estruturais da economia deram-se de modo bem menos acentuado do que no Plano de Metas. Apesar de a indústria ter sido a principal responsável pelo alto dinamismo econômico, boa parte de seu crescimento adveio da utilização da elevada capacidade ociosa herdada do Plano de Metas e dos anos de semiestagnação. Dessa maneira, geraram-se posteriormente desproporções inter e intrassetoriais como decorrência do crescimento econômico (Tavares, 1998b).

---

<sup>16</sup> O aumento da capacidade de compra da classe média alta deu-se “mediante formas de financiamento, que implicavam em subsídios ao consumo, e transferências, para essa classe, de títulos de propriedade e de crédito que lhe asseguravam situação patrimonial mais sólida e a perspectiva de renda futura” (Furtado, 1978a, p. 41). Ou seja, criou-se um importante setor de semirrentistas.

A principal delas foi o descompasso entre o setor de bens de capital em relação aos setores de bens de consumo duráveis, bens de consumo não duráveis e da construção civil. Ainda que a produção de bens de produção tenha apresentado uma considerável expansão, ela não foi suficiente para atender aos requisitos impostos pelos demais setores produtivos da economia. Com isso, teve-se que sanar tal debilidade a partir de importações (Serra, 1982).

Enfim, as modificações institucionais realizadas pelo governo militar entre 1964 e 1967 “abriram novas possibilidades de ação, mas também revelaram a intenção dos grupos que ascenderam ao poder mediante o golpe militar de abandonar a orientação do desenvolvimento às forças de mercado” (Furtado, 1981, p. 39). Em outras palavras, os obstáculos impostos pelo esgotamento do padrão de acumulação da industrialização substitutiva e que deflagraram um período de semiestagnação, durante a década de 1960, foram, em certa medida, superados, propiciando um novo ciclo expansivo à economia brasileira. Porém, tal processo não se deu por meio da supressão das causas estruturais responsáveis pela manutenção do subdesenvolvimento. Pelo contrário, o dinamismo econômico foi retomado a partir do que Furtado (1978a) denominou de “modelo brasileiro”: isto é, mediante alta concentração da riqueza e da renda, e de um intenso processo de endividamento externo.

## **6.1 Internacionalização do mercado financeiro**

No final da década de 1960, o endividamento externo do Brasil iniciou uma tendência de rápida expansão e significativa alteração em sua composição, passando a ser constituído predominantemente por empréstimos em moeda. Tal processo foi impulsionado, por um lado, pela existência de excessivos volumes de fundos para empréstimos no mercado financeiro internacional e, por outro, pelas políticas de estímulos à captação de recursos externos praticadas pelo governo militar.

Ancorada na concepção de que o financiamento externo era imprescindível para um ritmo de crescimento econômico acelerado, as autoridades governamentais buscaram retomar as condições institucionais que facilitavam a livre mobilidade do capital internacional, as quais haviam sido freadas durante o governo Goulart.

A primeira mudança substancial deu-se justamente na flexibilização

da principal regulação que impunha controle ao capital internacional, a Lei de Remessa de Lucros. Em agosto de 1964, por meio da Lei n. 4.390, modificaram-se os artigos mais incisivos da Lei n. 4.131. Entre os principais pontos, podem-se destacar a inclusão dos reinvestimentos na base de cálculo das remessas de lucro e o aumento da alíquota de tais remessas de 10% para 12%. A partir de então, permitiu-se a contratação de empréstimos em moeda estrangeira de maneira direta pelas empresas sediadas no país – privilégio também concedido aos bancos nacionais (Pereira, 1974).

A política de incentivo à maior obtenção de divisas internacionais não se restringiu à modificação da Lei de Remessas de Lucro. Em janeiro de 1965, promulgou-se a Instrução n. 289, que também permitia a contratação de empréstimos em moeda estrangeira de maneira direta e simplificada pelas empresas instaladas em território nacional. A importância da Instrução n. 289 residia no fato de essa modalidade de empréstimo dar o direito de recomprar as divisas com cobertura cambial – assegurado no momento da venda à Carteira de Câmbio do Banco do Brasil, que arcava com o risco cambial (Pereira, 1974).

Ainda que as empresas nacionais pudessem captar recursos a partir da Lei n. 4.131 e da Instrução n. 289, essas modalidades davam grandes vantagens às empresas estrangeiras, dada a possibilidade que elas tinham de intermediar diretamente com as matrizes ou com as entidades financeiras a elas associadas. Assim, as transnacionais tinham o privilégio de acessar sem grandes dificuldades a abundante massa de recursos externos, justamente num período marcado pela política contracionista do PAEG (Campos, 2016).

A terceira principal modalidade de captação de empréstimo em moeda no período dava-se pela Resolução n. 63. A partir dela, permitia-se aos bancos comerciais e bancos privados de investimento a obtenção de empréstimos em moedas estrangeiras para posterior repasse às empresas industriais e comerciais do país<sup>17</sup>. O fato de a captação dos empréstimos via Resolução n. 63 ser efetuada por instituições financeiras permitiu às empresas nacionais maiores oportunidades de mobilização de recursos externos, uma vez que a captação direta do regime da Instrução n. 289,

---

<sup>17</sup> A Resolução n. 64 facultava essa intermediação ao BNDE.

como já salientado, auferia vantagens consideráveis às filiais estrangeiras (Pereira, 1974).

Com as reformas financeiras implementadas pela ditadura militar, em especial pela Lei n. 4.131, o crédito externo passou a representar uma fonte de financiamento extremamente atrativa às grandes empresas públicas e privadas, particularmente às transnacionais que operavam no país. Em primeiro lugar, porque representava uma ampliação das bases de financiamento, sobretudo o de longo prazo, indisponível no sistema financeiro interno recém-estruturado. Em segundo lugar, porque o custo de captação do empréstimo externo tendeu a ser significativamente inferior aos disponíveis no mercado financeiro doméstico. Esse processo deu-se pela recorrente política de diferenciação entre as taxas de juros internas e externas praticadas pelas autoridades monetárias, constituindo-se num dos principais fatores pelo grande afluxo de empréstimos em moeda estrangeira para as empresas do país, sobretudo após 1968 (Pereira, 1974; Davidoff Cruz, 1999).

Além de maiores prazos e menores custos, o endividamento externo mostrava-se especialmente atraente às empresas estrangeiras, uma vez que elas passaram a utilizar tal mecanismo como forma de burlar as restrições às remessas de lucro. Ainda que a Lei n. 4.131 previsse certo controle às remessas de lucro – incidiam-se impostos progressivos, quando o valor remetido excedesse 12% do capital da empresa –, para as remessas de juros e amortizações não havia limites. Um indicativo da utilização desse mecanismo pelas transnacionais é o fato de os empréstimos externos brasileiros apresentarem uma participação considerável de corporações não financeiras privadas como credoras<sup>18</sup>. Logo, sugere-se que grande parte desses empréstimos era realizada por operações matriz-filial, em que os juros pagos pelos empréstimos captados eram muitas vezes remessas de lucro disfarçadas (Pereira, 1974).

A maior mobilidade ao capital internacional, somada à grande liquidez no euromercado, possibilitou um salto no ingresso de recursos externos ao país, inclusive com prazos mais alongados<sup>19</sup>. Dois aspectos são de fundamental importância destacar. O primeiro refere-se ao fato de as insti-

---

<sup>18</sup> Em 1966, por exemplo, 69,1% do endividamento externo brasileiro tinha a corporação não financeira privada como credora (Pereira, 1974).

<sup>19</sup> Com efeito, a dívida externa bruta do Brasil mais que triplicou entre 1968 e 1973 (Davidoff Cruz, 1999).

tuições privadas estrangeiras, no período em destaque, serem as principais tomadoras desses créditos, reforçando a ideia de que as transnacionais possuíam consideráveis privilégios na obtenção dos recursos externos<sup>20</sup>.

O segundo aspecto é a indicação de que a maior parcela desses recursos tinha como destino o suprimento de capital de giro das empresas<sup>21</sup>. Ou seja, apesar do montante crescente, os empréstimos externos contribuíram relativamente pouco para uma mudança estrutural da economia. Se considerar o fato, como tudo indica, de que grande parte dessas captações tenha sido efetuada como forma de burlar os limites impostos à remessa de lucros, pode-se considerar que o impulso ao desenvolvimento das forças produtivas foi ainda menor.

A natureza do endividamento brasileiro no período, portanto, foi eminentemente financeira, a despeito do discurso oficial do governo que apontava ser necessária a captação de recursos externos, de modo a superar as restrições que impediam a aceleração do crescimento. O caráter financeiro é corroborado, ao se analisar a estrutura do balanço de pagamentos, donde as contratações líquidas de empréstimos e financiamentos apresentarem como contrapartida principal a formação de reservas internacionais (Davidoff Cruz, 1999).

A rápida expansão das reservas, além de implicar altos encargos de manutenção, tornava a execução da política monetária problemática, sobretudo pela forte pressão inflacionária – dado que o endividamento externo tinha como contrapartida a emissão de moeda nacional. Com o intuito de controlar a expansão da oferta monetária, o governo promovia crescentes emissões líquidas de títulos indexados (Letras de Tesouro Nacional – LTN). Nesse sentido, lastreada pela captação de empréstimos externos, o que ocorria na realidade era uma operação de transferência interna de fundos, entre os tomadores de LTN e os devedores de empréstimos externos, intermediada pelas autoridades monetárias. Ou seja, o endividamento externo tinha como contrapartida o endividamento público interno (Wells, 1973; Pereira, 1974).

---

<sup>20</sup> Para o ano de 1968, por exemplo, dos empréstimos totais, 76,3% foram captados por empresas estrangeiras (Pereira, 1974).

<sup>21</sup> Em 1968, por exemplo, esse valor correspondeu a 84,1% dos empréstimos totais – se computado apenas os empréstimos em moeda (via Lei n. 4.131 e Instrução n. 289), essa participação chegou a 98% (Pereira, 1974).

Este mecanismo, embora presente, dadas as circunstâncias, ganho de flexibilidade na mobilização doméstica de recursos, poderia vir a ser substituído por operações genuinamente internas (sem a contrapartida de tão elevado endividamento externo) no âmbito de um sistema de intermediação financeira reformado, basicamente quanto às funções de transformação de créditos contínuos de curto prazo na estrutura requerida de débitos de mais longo prazo. (Pereira, 1974, p. 197)

Adicionalmente, Pereira (1974) alerta que a ideia de que os recursos externos serviriam como complemento à poupança interna nem sempre corresponde à realidade. Para o autor, existem indícios de que haja uma relação de substituíbilidade entre esses elementos, tanto maior quanto mais elevado for o aporte por recursos externos (Hipótese de Havelmo). No Brasil,

[a] existência de um significativo volume de recursos financeiros, aplicados em ORTN, por parte de instituições financeiras do setor público (BNH, CEF, etc.) na verdade indica que os empréstimos em moeda do exterior também serviram como substituto para a poupança doméstica; na ausência de tais empréstimos, os recursos financeiros aplicados em ORTN poderiam, em princípio, ser realocados para usos diretamente mais produtivos. (Wells, 1973, p. 28)

Verificou-se, portanto, uma substituição de parcela da poupança interna potencial por influxos externos, sendo esta desviada para gastos com consumo. Com o fim de estimular a ampliação do mercado de bens de consumo duráveis, o governo drenava esses recursos para as classes de maior poder aquisitivo. Assim, o acelerado endividamento externo também pode ser visto como mecanismo de difusão dos padrões de consumo impostos pelas transnacionais.

Em suma, as reformas financeiras implementadas pela ditadura militar, ao integrarem a economia brasileira ao ritmo de expansão do sistema financeiro internacional, criaram uma “engenharia” em que a mobilização de recursos internos passava quase que necessariamente pela captação externa, mesmo que não houvesse uma necessidade real – no sentido de não existir uma equivalência na conta de mercadorias do balanço de pagamentos. A consequência dessa dinâmica foi a aceleração do endividamento externo e, concomitantemente, a elevação da

dívida pública brasileira. Esse processo se intensificaria ainda mais na segunda metade da década de 1970, diante da expansão de liquidez do mercado financeiro internacional e da maior necessidade por recursos externos decorrente do II PND e do aumento dos encargos do próprio endividamento externo.

## **Considerações finais: as contrapartidas da industrialização mimetizada**

A industrialização brasileira não pode ser compreendida senão à luz de seu passado colonial e de sua posterior inserção periférica no capitalismo industrial. Isso porque o seu desenvolvimento, desde a substituição de importações, até a internalização da industrialização pesada, foi delineado a partir da lógica da modernização dos padrões de consumo e condicionado pela presença de desigualdades extremas, cujas raízes remontam, em última instância, ao passado colonial escravagista.

O impulso da industrialização no Brasil deu-se no início do século XX, quando a crise da divisão internacional do trabalho engendrou um cenário favorável para o desenvolvimento do setor industrial, o qual passou progressivamente a ditar a dinâmica econômica do país. Contudo, os constrangimentos à evolução desse processo não tardaram a ocorrer, afinal o padrão almejado ia muito além das possibilidades de uma sociedade em que o passado colonial ainda se fazia presente: de um lado, o capital nacional não tinha capacidade tecnológica e financeira de implantar a industrialização pesada; de outro, dado a segregação social, não havia condições de se formar um mercado com dimensões adequadas para que a industrialização se desenvolvesse de modo autônomo.

O impasse seria “solucionado” mediante associação com o capital internacional, que, ávido por expandir suas bases de valorização, tinha na periferia um mercado atraente para suas inversões produtivas. O Brasil, pela magnitude de seu mercado e pelo relativo desenvolvimento do parque industrial, despertava particular interesse. Mas esse não foi um processo meramente reflexo, e sim organizado internamente, de modo a ajustar os interesses oligopolistas internacionais e os amplos negócios das burguesias locais. É nesse sentido que se tem que compreender as inúmeras vantagens dadas pelo governo brasileiro em prol do capital internacional.

Com a entrada massiva das empresas transnacionais e o amplo suporte do Estado – sobretudo em infraestrutura e nas indústrias de base –, a industrialização pesada pôde finalmente ser impulsionada a partir da segunda metade da década de 1950. As empresas nacionais não ficaram de fora desse processo, atuando principalmente de forma complementar às indústrias emergentes. Todos pareciam lucrar:

Para o conjunto da economia brasileira, contudo, e para a imensa maioria do país que fica fora do negócio, ele representará o oposto de previsão, pois longe de o capital estrangeiro ser absorvido, ou tender para isso, são as empresas brasileiras que se dissolvem dentro das grandes organizações financeiras internacionais; e aos poucos a indústria brasileira evolui para a situação a que se verá reduzida e que não será, fundamentalmente, mais que de uma constelação de filiais e subsidiárias mais ou menos declaradas de grandes empresas imperialistas. (Prado Júnior, 2008, p. 315)

Se na década de 1950 as transnacionais impuseram a dominância no núcleo estratégico da industrialização brasileira, com as reformas financeiras implementadas pela ditadura militar consolidou-se o controle do capital internacional na dinâmica econômica do país. Ao integrar a economia brasileira ao ritmo de expansão do sistema financeiro internacional, criou-se uma “engenharia” em que a mobilização de recursos internos passava quase que necessariamente pela captação externa, mesmo que não houvesse uma necessidade real. Como as transnacionais tinham acesso privilegiado à abundante liquidez do euromercado, a desregulamentação financeira teve como reflexo a intensificação do poder de dominação dessas empresas na esfera nacional. O Estado, em contrapartida, tornou-se cada vez mais endividado e dependente do capital internacional, perdendo autonomia na orientação das políticas econômicas.

Enfim, a associação com o capital internacional possibilitou a diversificação produtiva da economia brasileira, internalizando-se estruturas fundamentais da Segunda Revolução Industrial. Contudo, esse processo significou a consolidação de uma dupla dependência. De um lado, a dominância do núcleo central exercida pelas empresas estrangeiras tornou a industrialização brasileira extremamente dependente dos parâmetros vigentes que permitiam o seu desenvolvimento. De outro, a aceleração do endividamento externo, impulsionada inicialmente pelas transnacionais,



criou um círculo vicioso, em que o país se tornou cada vez mais dependente da captação de recursos externos, a qual passou a ser crescentemente utilizada para fazer frente aos encargos do próprio endividamento.

## Referências bibliográficas

- CAMPOS, Fábio Antônio de. Multinational firms and the regulatory framework in Brazil (1951–1967). *Apuntes*, v. 42, p. 137–172, 2015.
- CAMPOS, Fábio Antônio de. Complexo multinacional e a “Lei de Remessas de Lucro” (1956–1973). *Revista da SEP*. Niterói, n. 45, out.–dez. 2016.
- CAMPOS, Fábio Antônio de; RODRIGUES, Fernando Henrique Lemos. Transnacionalização do capital e os limites do desenvolvimentismo: um diálogo com Celso Furtado sobre a experiência brasileira (1956–1982). *História Econômica & História de Empresas*. São Paulo, v. 17 n. 2, p. 377–414, 2014.
- CANO, Wilson. (Des)Industrialização e (sub)desenvolvimento. Trabalho apresentado no 2º CONGRESSO INTERNACIONAL DO CENTRO CELSO FURTADO, ago. 2014, Rio de Janeiro.
- CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTTO, Enzo. *Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica*. 8. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004 (1969).
- DAVIDOFF CRUZ, Paulo. *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos setenta*. Campinas: UNICAMP/IE, 1999 (1984).
- ESPÓSITO, Maurício. Desindustrialização no Brasil: uma análise a partir da perspectiva da formação nacional. *Revista da SEP*. Niterói, n. 46, 2017a.
- ESPÓSITO, Maurício. *Os limites do debate teórico da desindustrialização no Brasil: uma crítica a partir da perspectiva da formação nacional*. *Revista Econômica*. Niterói, UFE, 2017b.
- FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. 5. ed. Prefácio de José de Souza Martins. São Paulo: Globo, 2005 (1975).
- FURTADO, Celso. *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968 (1962).
- FURTADO, Celso. *Um projeto para o Brasil*. 5. ed. Rio de Janeiro: Saga, 1969 (1968).
- FURTADO, Celso. *O mito do desenvolvimento econômico*. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- FURTADO, Celso. *Têoria e política do desenvolvimento econômico*. 5. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1975 (1967).
- FURTADO, Celso. *Prefácio à nova economia política*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- FURTADO, Celso. *Análise do “modelo” brasileiro*. 6. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978a (1972).
- FURTADO, Celso. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978b.

- FURTADO, Celso. *Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1980.
- FURTADO, Celso. *O Brasil pós-“milagre”*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.
- FURTADO, Celso. *A nova dependência: dívida externa e monetarismo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil: edição comemorativa – 50 anos*. São Paulo: Companhia das Letras, 2009 (1959).
- GONÇALVES, Reinaldo. A economia política do investimento externo direto no Brasil. In: MAGALHÃES, J. P. A. et al. (orgs.). *Vinte anos de política econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.
- HADLER, João Paulo de Toledo Camargo. *Dependência e superexploração: os limites das reflexões de Fernando Henrique Cardoso e Ruy Mauro Marini sobre a problemática do desenvolvimento dependente*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2013 (Tese de Doutorado).
- LESSA, Carlos. *Quinze anos de política econômica*. 4. ed. São Paulo: Brasiliense, 1983 (1964).
- MARINI, Ruy Mauro. *Dialéctica de la dependencia*. México: Era, 1973.
- MAZZUCHELLI, Frederico. *Os dias de sol: a trajetória do capitalismo no pós-guerra*. Campinas: FACAMP Editora, 2014.
- MELLO, João Manuel Cardoso de. *O capitalismo tardio*. 11. ed. São Paulo/Campinas: Editora UNESP/FACAMP, 2009 (1982).
- OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmem Aparecida. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*. São Paulo, v. 30, n. 2, 2010.
- PEREIRA, José Eduardo de Carvalho. *Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/73*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *A revolução brasileira*. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 1966.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *Formação do Brasil contemporâneo: Colônia*. 17. ed. São Paulo: Brasiliense, 1981 (1942).
- PRADO JÚNIOR, Caio. *História e desenvolvimento: a contribuição da historiografia para a teoria e prática do desenvolvimento brasileiro*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1989 (1972).
- PRADO JÚNIOR, Caio. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 2008 (1970).
- SAMPAIO JÚNIOR, Plínio Soares de Arruda. *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado*. Petrópolis: Vozes, 1999.
- SAMPAIO JÚNIOR, Plínio Soares de Arruda. *Capitalismo dependente e reversão neocolonial*. Memorial acadêmico. V. 2. Campinas, 2012, mimeo.
- SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira. *Revista de Economia Política*. São Paulo, v. 2/2, n. 6, abr.-jun. 1982.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas: UNICAMP/IE, 1998a (1985).

- TAVARES, Maria da Conceição. *Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira*. Campinas: UNICAMP/IE, 1998b (1978).
- TAVARES, Maria da Conceição; SERRA, José. Além da estagnação: uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente do Brasil. In: SERRA, José (org.). *América Latina: ensaios de interpretação econômica*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976 (1971).
- WELLS, John. Euro-dólares, dívida externa e o milagre brasileiro. *Estudos CEBRAP*, n. 6, 1973.